

Tomkiewicz Vincent

Laboratoire Centre de recherches juridiques de Paris 8 (CRJP8)

Université Vincennes – Saint-Denis

93526

tomkiewiczvincent@yahoo.fr

La place et le rôle des pays en développement (PED) à l'OMC

Résumé. – Si les PED ne bénéficient pas d'une place ou d'un rôle particulier dans l'OMC en tant qu'institution, le système commercial multilatéral, dont cette dernière a la charge, leur réserve un statut et un traitement spécifiques.

Mots clés. – OMC – Pays en développement – PMA – Système commercial multilatéral

The Place and Role of Developing Countries in the WTO

Abstract. – While developing countries do not benefit from a particular place or role in the WTO as an institution, the multilateral trading system, that the latter is responsible for, gives them specific status and treatment.

Keywords. – WTO – Developing countries – Least developed countries

« C'est votre organisation. Il faut faire entendre votre voix »¹. Cette phrase, prononcée par le Directeur général de l'OMC à l'occasion d'une réunion ministérielle organisée en Inde le 13 mai 2019, et à laquelle assistaient plusieurs Ministres de pays en développement (PED), témoigne de l'actualité et de la récurrence des questions relatives à la place et au rôle des PED à l'OMC.

Dans la mesure où il n'est pas forcément aisé de distinguer entre place et rôle, une position pouvant jouer sur l'influence dont on dispose, tout comme une fonction peut amener à faire évoluer la place qu'on occupe, c'est en s'intéressant à l'OMC elle-même et en appliquant une logique de cercles concentriques que cette problématique peut être traitée, notamment afin de faire ressortir les difficultés auxquelles sont confrontés les PED au sein de cette structure.

Il s'agira donc tout d'abord de partir du centre, à savoir l'OMC en tant qu'institution, pour présenter la place qu'y occupent les PED ainsi que le rôle qu'ils y jouent (I), notamment dans le cadre des négociations commerciales. Ensuite, c'est le système commercial qui sera envisagé, à savoir l'ensemble des règles en matière commerciale que les Membres de l'organisation se sont engagés à respecter en signant les Accords de Marrakech ; l'objectif étant alors ici de présenter le statut et le traitement dont bénéficient les PED au sein de ce système (II).

Place et rôle des PED dans l'OMC en tant qu'institution

L'OMC relève de la catégorie des « *Member – driven organization* ». Cela signifie que toutes les décisions sont prises par les Etats Membres et que les règles du système commercial multilatéral sont le résultat des négociations menées par ces derniers. Concernant la façon dont sont prises les décisions, le principe est simple : un Membre égal une voix. Pour que la décision soit prise, il faut en pratique un consensus entre les Membres. Si cela préserve la souveraineté des Etats et renforce la légitimité de la décision, et donc facilite en théorie sa mise en œuvre, cela complique en revanche beaucoup plus son adoption.

Les négociations à l'OMC se déroulent au sein de la Conférence ministérielle ; celle-ci se réunit à intervalles réguliers, généralement, tous les deux ans. Jusqu'à aujourd'hui, onze conférences ministérielles se sont tenues. Tous les représentants des Membres y participent.

Mais si la Conférence ministérielle est bien l'organe suprême de l'OMC, c'est le Conseil général – dans l'intervalle des Conférences ministérielles – qui constitue le principal organe de décision. « Sous » le Conseil général, on trouve également de nombreux autres organes essentiels au fonctionnement de l'organisation, notamment en matière de négociations. C'est le cas du Comité des négociations commerciales, qui joue un rôle important dans la mesure où il détermine l'agenda des négociations, et aussi de chacun des conseils sectoriels – à savoir marchandises, services et propriété intellectuelle – et des comités en charge de matières précises

¹ Voir le site internet de l'OMC : https://www.wto.org/french/news_f/news19_f/dgra_14may19_f.htm

– tels que l’agriculture, l’accès aux marchés, les subventions ou encore les mesures antidumping – puisque c’est là que se déroulent les négociations « ordinaires » à l’OMC. Ces organes sont eux aussi composés de représentants de tous les Membres de l’Organisation.

Dans la pratique, l’organisation de l’OMC a évolué et d’autres structures sont apparues.

Ainsi, les « salles vertes », présidées par le Directeur général de l’OMC. Elles réunissent la plupart du temps 30 à 35 représentants des Membres. Ces « salles vertes » peuvent traiter soit du processus d’ensemble de la négociation, soit du fond de chacun des thèmes sectoriels. Le choix est laissé à la discrétion du Directeur général qui a l’initiative de convoquer ces réunions. Les « salles vertes » peuvent se tenir au niveau des ambassadeurs, des hauts fonctionnaires, voire des ministres. A noter que certains – parmi lesquels de nombreux PED – critiquent ces « salles vertes » dans la mesure où elles manqueraient de transparence. Pour autant, même si on peut approuver ces critiques, notamment parce que rien ne garantit que ce qui ressort de ces discussions soit conforme à l’intérêt de l’ensemble des Membres, il semble cependant difficile de s’en passer dans la mesure où il apparaît logique que des négociations portant sur un secteur précis puissent se faire entre Membres ayant un intérêt manifeste pour la question ; cela semble être le gage de négociations plus efficaces puisque moins « parasitées » par des intérêts extérieurs.

Deuxième structure apparue dans la pratique : la Mini Conférence ministérielle. Elle constitue une autre structure informelle limitée à un petit nombre de pays. La Mini Conférence ministérielle est souvent utilisée en amont pour tenter d’aplanir les principales difficultés entre Membres, afin de tenter de parvenir à une solution lors de la Conférence ministérielle.

Bien que basée sur un principe égalitaire, la prise de décision à l’OMC ne parvient cependant pas à niveler les différences de puissances entre les Membres. Il est ainsi évident que la parole des Etats-Unis ou de l’Union européenne n’ont pas la même valeur que celle de la Tunisie, du Sénégal ou du Cambodge. C’est une des raisons qui explique pourquoi nombre de PED se contentent d’un rôle défensif à l’OMC, c’est-à-dire qu’ils ne parviennent généralement pas à être à l’origine de nouvelles propositions.

Au-delà de ces inégalités de fait entre les Etats, les stratégies liées aux politiques commerciales des Membres ont conduit au développement d’un phénomène qui prend aujourd’hui une ampleur majeure dans le cadre des négociations conduites au sein du système commercial multilatéral, notamment chez les PED : celui de la multiplication des groupes et coalitions (Rolland, 2007). On en compte près d’une trentaine aujourd’hui. On distingue deux grands types de groupes et coalitions :

- Homogène : C’est le cas des Membres partageant les mêmes caractéristiques – comme par exemple, les PED – ou de ceux partageant les mêmes préoccupations, les deux pouvant également se recouper. Ainsi, parmi les groupes ayant des préoccupations générales communes, on peut citer le Groupe africain ; et pour citer un exemple de groupe avec des intérêts plus spécifiques, on peut citer celui concernant la matière agricole avec le Groupe des produits tropicaux ou le C4 qui regroupe des pays africains producteurs de coton (le Mali, le Burkina Faso, le Tchad et le Bénin).

- Hétérogène : Cas des groupes rassemblant pays développés et PED, comme par exemple le Groupe de Cairns², rassemblés autour d'un intérêt commun, à savoir en l'occurrence la défense des Membres exportateurs de produits agricoles sans subvention.

La multiplication de ces groupes et coalitions s'explique également en grande partie par le fait que de nombreux Membres de l'OMC disposent de ressources limitées. Il peut s'agir de données limitées, notamment économiques, concernant les secteurs internes qui rendent difficile toute stratégie, qu'elle soit défensive ou offensive. Cela peut aussi concerner des capacités limitées en matière gouvernementale ou académique, ce qui complique l'analyse coûts/bénéfices. Enfin, il peut y avoir des capacités limitées à suivre le travail technique des organes de l'OMC, et notamment de certains comités, lesquels peuvent parfois tenir plusieurs réunions par semaine. En effet, pour pouvoir tenter d'agir efficacement à l'OMC, il faut du personnel sur place. Or, les délégations basées à Genève sont peu nombreuses, en nombre et en taille ; vivre à Genève coûte extrêmement cher. Pourtant, il semblerait nécessaire de disposer d'au moins dix experts commerciaux permanents à Genève pour une action complète à l'OMC. Si les USA et l'UE disposent de ces ressources, la plupart des autres, non. A ce titre, depuis quelques années, sont organisées à l'OMC *la Semaine de Genève pour les Membres et observateurs sans représentation*. Les participants y ont l'occasion d'échanger avec le Directeur général, qui va généralement les informer des questions qui se posent à l'OMC et, de manière plus générale, qui ont un rapport avec le système commercial.

Face à ces difficultés, il est donc logique que certains cherchent à mettre en commun leurs moyens, leurs ressources – notamment humaines –, afin de coopérer et donc de pouvoir améliorer leur participation et leur poids à l'OMC. D'où l'intérêt, notamment pour les PED, de se grouper et de se coaliser pour mener certaines actions.

En fonction des objectifs poursuivis, il est possible de distinguer quatre types de groupes ou coalitions. Ainsi, ceux ayant pour objectif de modifier l'agenda ; c'était le cas des pays développés dans le cadre du Cycle de Tokyo de 1973 à 1979, et – dans une certaine mesure – des PED lors de la Conférence de Bali de 2013. Ensuite, on distingue également des groupes ayant vocation à faire des propositions, et qui possèdent donc une stratégie offensive ; c'était le cas du Groupe de Cairns en matière agricole lors du Cycle de l'Uruguay de 1986 à 1994. Il existe également des groupes destinés à bloquer, empêcher, et qui donc s'accordent sur une stratégie défensive ; ce fût le cas par exemple des Pays africains lors de la Conférence de Seattle de 1999 pour réagir à leur mise de côté sur certaines questions ou des PED lors des négociations menées à l'OMC visant à renforcer les règles en matière de propriété intellectuelle (**Obertan, 2014**)³. Enfin, on peut observer des groupes visant à gagner en puissance lors des négociations ; c'est le cas de l'Union européenne.

Les trois premiers types de groupes sont les plus fréquents car ils n'exigent pas d'aboutir à une position commune. Mais ils présentent un inconvénient majeur : ils sont très fluctuants, et donc, leur influence peut en pâtir. En outre, si une coalition entre plusieurs Membres peut améliorer leur participation à l'organisation, elle peut également engendrer des complications nouvelles, comme par exemple des difficultés de coordination.

² Les Etats membres de ce groupe sont les suivants : Australie, Afrique du Sud, Argentine, Brésil, Colombie, Costa Rica, Bolivie, Canada, Chili, Indonésie, Malaisie, Guatemala, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Thaïlande, Uruguay.

³ Sur ce point, voir P. Obertan : <https://www.erudit.org/fr/revues/ei/2014-v45-n3-ei01626/1027553ar/>.

Face à ce phénomène, on peut également relever la volonté de quelques Membres de tenter de « mettre à mal » certains groupes ou coalitions. C'est le cas plus spécialement pour les pays développés à l'égard du groupe des PED par le biais d'une proposition visant à instaurer une différenciation entre les PED. En effet, morceler ce groupe permettrait de renforcer encore – si besoin est – leur emprise sur le système lors des négociations ; même si ce n'est bien évidemment pas l'argument avancé, puisque pour les partisans d'une subdivision de la catégorie des PED notamment, celle-ci s'avère nécessaire afin d'assurer une prise en compte des besoins spécifiques des pays et ajuster au mieux les mesures à prendre en fonction de leurs spécificités. Pour certains, l'objectif sous-jacent à la sous-catégorisation des PED est plus spécialement d'isoler les plus puissants d'entre eux, tels que le Brésil, la Chine, la Russie, l'Inde ou encore l'Afrique du Sud, du reste des PED, pour les priver de la légitimité du nombre. Bien évidemment, les PED l'ont généralement compris et préfèrent rester soudés, refusant toute distinction éventuelle entre eux, afin de pouvoir faire entendre leurs voix dans les négociations. On trouve certes des exemples où un PED a pu à lui seul faire obstacle à une négociation ; mais il ne s'agissait pas de n'importe quel PED ; en l'occurrence, c'était l'Inde lors de la Conférence ministérielle de Bali en 2013.

En somme, la place et le rôle des PED dans les négociations à l'OMC, bien que reposant sur un principe d'égalité entre les Membres, pâtissent des différences de puissances entre les économies. Si on peut regretter ce phénomène, il semble malheureusement que l'on ne puisse pas y remédier, l'OMC étant finalement confrontée aux mêmes limites que celles que connaît le droit international public, à savoir le fait que la puissance des Etats – qu'elle soit économique, militaire ou autre – joue incontestablement sur le pouvoir dont ils disposent sur la scène internationale, et ce, malgré les limites imposées par le droit.

Statut et traitement des PED dans le système commercial multilatéral

Si le fait d'être un PED ne change rien – en théorie – dans la participation au fonctionnement de l'organisation, en revanche, ce n'est pas le cas dans le cadre du système commercial multilatéral. En effet, le fait pour un Membre d'appartenir à la catégorie des PED peut avoir pour conséquence l'application d'un régime particulier concernant les règles applicables aux échanges internationaux.

Le statut de PED n'est pas octroyé par une organisation internationale et ne dépend pas de critères objectifs, comme cela peut être le cas des pays les moins avancés (PMA) dont la liste est dressée par les Nations Unies en fonction de différents indicateurs économiques ou sociaux⁴. Le principe est celui de l'auto-élection : chaque Etat ou territoire douanier autonome entrant dans l'organisation peut décider de se déclarer comme PED, et bénéficier dès lors d'un régime particulier puisque le système commercial multilatéral leur reconnaît un traitement spécial et différencié. Toutefois, la reconnaissance d'un statut de PED n'implique pas nécessairement l'application de l'intégralité des dispositions qui peuvent leur être ménagées. En effet, lors de l'adhésion à l'organisation, les Membres peuvent s'opposer au bénéfice de certaines dispositions au profit du candidat à l'adhésion, comme ce fût le cas pour la Chine qui s'est vu

⁴ Pour la liste des PMA Membres, voir https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org7_f.htm

refuser l'application de certaines dispositions relatives aux PED dans le domaine de la propriété intellectuelle ou des subventions. De même, certains PED peuvent décider de renoncer au traitement spécial et différencié⁵. Enfin, il faut évoquer la récente proposition américaine d'introduire des critères objectifs de « graduation » du traitement spécial et différencié pour les PED⁶, qui vise à ce que certaines catégories de PED s'engagent à supporter les mêmes obligations que les pays développés dans les prochains accords commerciaux négociés⁷.

Fruit d'une lente évolution, le traitement spécial et différencié à l'OMC est composé d'un certain nombre de dispositions et mécanismes.

Ainsi d'abord, ceux – « anciens » – adoptés dans le cadre du GATT. On peut d'abord citer l'article XVIII du GATT qui donne la possibilité aux PED de conserver des droits de douane élevés et de subventionner les exportations de tous produits afin de leur permettre d'exécuter leurs programmes et politiques de développement économique en favorisant la création de branches de production nationales et en protégeant l'équilibre de leur balance des paiements. C'est également le cas de la partie IV du GATT adoptée en 1964 qui a abouti notamment à l'abandon de l'application du principe de réciprocité par les PED et donc à la mise en place d'une véritable inégalité compensatrice en leur faveur. Enfin, on peut citer la « Clause d'habilitation » de 1979 qui constitue le fondement juridique du Système généralisé de préférences (SGP), lequel reconnaît la licéité des traitements préférentiels et plus favorables en faveur des PED. Ayant été adopté dans le cadre du GATT, le champ d'application de la Clause d'habilitation n'a pendant longtemps concerné que les marchandises. Néanmoins, une dérogation adoptée par la Conférence ministérielle en 2011 en a exporté la logique vers l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), permettant aux Membres d'accorder un traitement préférentiel aux services et fournisseurs de services des PMA.

Malgré cette avancée au titre de la Clause d'habilitation dans le cadre du GATT, les PED allaient néanmoins rapidement constater que le régime juridique dont ils bénéficiaient dans le système ne suffirait pas, en lui-même, à les intégrer pleinement au commerce mondial. C'est une des raisons pour laquelle d'autres dispositions mettant en place un traitement spécial et différencié – et non plus différencié et plus favorable comme dans le cadre du GATT – ont été intégrées au sein des Accords de l'OMC au moment de sa création, venant compléter les dispositifs précédents.

Suivant une typologie établie par le Secrétariat de l'OMC et régulièrement mise à jour⁸, le traitement spécial et différencié se divise dans les différents Accords de l'OMC en six catégories de dispositions :

1°) Les dispositions visant à accroître les possibilités commerciales des PED Membres ; on peut citer par exemple l'article XVIII du GATT de 1994, et notamment le paragraphe 2 a)

⁵ Jusqu'à aujourd'hui toutefois, seuls trois PED ont renoncé au traitement spécial et différencié dans les futurs accords commerciaux : le Taïpeh chinois en 2018, le Brésil et la Corée du Sud en 2019.

⁶ Délégation permanente de la France auprès de l'OMC, *Brèves de l'OMC*, juillet-août 2019, n° 7 et 8, p. 2 (disponible sur internet à l'adresse : <https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/de603284-64d1-42ad-b2b7-d33f02ecdc08/files/9d412a11-ee4-4935-9545-f8b874c3e3ff>).

⁷ Cette prise de position des Etats-Unis n'a sans doute pas été sans influence sur la décision de certains PED de renoncer à leur statut de PED au sein de l'OMC. Voir *supra* note 6.

⁸ Le dernier document de l'OMC passant en revue la mise en œuvre de ces dispositions en matière de traitement spécial et différencié est le document WT/COMTD/W/239 du 12 octobre 2018.

qui permet l'adoption d'accords préférentiels entre pays développés et PED ou le paragraphe 2 c) qui donne la possibilité aux PED d'instaurer des préférences commerciales entre eux.

2°) Les dispositions en vertu desquelles les Membres de l'OMC doivent préserver les intérêts des PED ; on peut citer ici l'article 10:1 de l'Accord SPS qui prescrit que les Membres tiendront compte des besoins spéciaux des PED dans l'élaboration et l'application des mesures sanitaires ou phytosanitaires⁹.

3°) Les dispositions qui accordent aux PED une certaine flexibilité des obligations par rapport aux pays développés ; on peut citer par exemple l'article 9:1 de l'Accord sur les sauvegardes qui prévoit des délais d'application plus longs pour les mesures de sauvegarde appliquées par les PED par rapport à ceux applicables aux pays développés.

4°) Les dispositions qui ménagent des périodes de transition pour les PED ; lesquelles sont aujourd'hui presque toutes épuisées¹⁰.

5°) Les dispositions qui mettent en place une assistance technique pour les PED ; ainsi, suivant l'article 11:1 de l'Accord OTC, les Membres pourront conseiller les PED concernant l'élaboration de règlements techniques¹¹.

6°) Et enfin, les dispositions relatives aux mesures visant à aider les PMA. En effet, outre les dispositions relatives aux PED qui s'appliquent également de plein droit aux PMA, on trouve également dans les Accords de l'OMC tout un ensemble de dispositions et de mécanismes qui leur sont exclusivement réservés. Ainsi, on peut citer l'article 15 :2 de l'Accord sur l'agriculture en vertu duquel les pays les moins avancés Membres ne sont pas tenus de contracter des engagements de réduction ou encore l'article 27 :2 a) de l'Accord SMC qui accorde aux gouvernements des PMA la possibilité d'accorder des subventions aux exportations, alors que les autres sont soumis à une obligation de prohibition.

Parmi cet ensemble de dispositions relatives aux PED et PMA, celles contenues dans le dernier Accord multilatéral adopté par l'OMC et entré en vigueur en 2017 – l'Accord sur la facilitation des échanges (AFE) (qui vise à accélérer le traitement des opérations d'exportation et d'importation) – mérite une attention particulière. Il y est adopté une nouvelle approche à l'égard de cette catégorie de Membres, en particulier en ce qui concerne la mise en œuvre de leurs obligations. En effet, si les pays développés se sont engagés à appliquer les dispositions

⁹ Le problème toutefois de ce genre de dispositions, c'est qu'elles sont rédigées sans obligation de résultat

¹⁰ A l'exception notable toutefois de l'Accord sur la facilitation des échanges qui est entré en vigueur en février 2017. Voir *infra*.

¹¹ Néanmoins, même avec un éventuel suivi de mise en œuvre, l'assistance technique – en particulier lorsque repose sur les Membres – est frappée d'un défaut majeur. Elle n'a guère de caractère obligatoire, ni de véritable contenu normatif ; ce qui fait que même si la disposition est parfois formulée à l'impératif, l'assistance technique possède au mieux le caractère d'un devoir, mais en aucun cas celui d'obligation juridique susceptible d'engager son auteur en cas de manquement.

de fond de l'AFE dès sa date d'entrée en vigueur, en revanche, les PED et les PMA disposent de certaines libertés.

Ainsi, les PED ne sont tenus de mettre en œuvre que les dispositions de fond de l'AFE qu'ils ont indiqué être en mesure d'appliquer à compter de la date d'entrée en vigueur de l'Accord, les PMA disposant d'une année supplémentaire pour le faire. Concernant les autres dispositions de l'AFE, l'Accord leur offre deux possibilités de régimes : soit ils intègrent les dispositions en question dans une liste qu'ils s'engagent à mettre en œuvre après une période de transition qu'ils définissent eux-mêmes suivant l'entrée en vigueur de l'AFE ; soit ils identifient les dispositions comme étant susceptibles d'être mises en œuvre après une période de transition, sous réserve de l'acquisition de la capacité de mise en œuvre grâce à la fourniture d'une assistance et d'un soutien. Ce qui est particulièrement intéressant dans ce mécanisme, c'est qu'il revient finalement à conditionner la mise en œuvre d'obligations à la fourniture par les pays développés d'une assistance ; en revanche, cette dernière demeure uniquement bilatérale alors que l'on se trouve dans un système multilatéral.

Pour autant, on peut s'interroger sur l'efficacité de cette approche, notamment eu égard aux charges supplémentaires que l'AFE ne manque pas d'imposer aux PED et aux préoccupations qu'ils génèrent chez cette catégorie de Membres. Avec la mise en œuvre de l'AFE, les PED seront en effet confrontés à de nombreux défis, notamment : de larges réformes institutionnelles pouvant conduire à la fusion ou à la création de nouveaux organes, la mise en place de nouvelles réglementations, des équipements et des infrastructures garantissant la rapidité et l'efficacité dans le traitement des opérations d'importations et d'exportations, mais également posséder un personnel administratif très qualifié. En outre, ce nouvel accord semble finalement davantage en faveur des pays développés que des PED dans la mesure où ce sont surtout les premiers qui souffrent de difficultés liées à la lenteur et aux lourdeurs administratives dans le traitement des opérations d'exportation ou d'importation de produits vers les PED ; ces derniers sont confrontés à d'autres problèmes concernant l'accès aux marchés des pays développés, liées aux normes sanitaires et phytosanitaires ou aux normes techniques. Enfin, l'AFE comporte un autre déséquilibre. En effet, si son article 4 consacre le droit pour les entreprises d'attaquer devant les juridictions nationales les mesures, lois ou décisions nationales qui seraient contraires à l'Accord, on se rend compte assez rapidement qu'en réalité, seules des entreprises puissantes, notamment en termes de capacités financières ou de ressources humaines, seront à même d'exploiter pleinement cette possibilité. A l'inverse, on voit mal comment des entreprises de PED ou de PMA pourront supporter toutes les charges qu'induisent ce type de recours, en demandant par exemple à la Cour de justice de l'Union européenne (CJUE) de contrôler la conformité d'un règlement de l'Union Européenne par rapport à l'AFE.

Ce genre de difficultés auxquels peuvent être confrontés les PED et les PMA est un exemple parmi d'autres des insuffisances du dispositif adopté à l'issue du Cycle de l'Uruguay. C'est la raison pour laquelle a été aménagé un programme spécial, adopté lors de la Conférence de Doha en 2001, afin de tenter de revitaliser le traitement spécial et différencié.

Pour atteindre cet objectif, des négociations ont été lancées sur une vingtaine de sujets, parmi lesquels précisément le traitement spécial et différencié. Les négociations ont été entamées dans le cadre de sessions extraordinaires du Comité du commerce et du développement et tendent donc à réformer – ou au moins modifier – certains points relatifs au traitement spécial et différencié applicable aux PED, notamment concernant quelques accords particuliers qui semblent parmi les plus « lourds » pour les PED, tels que l'Accord sur la l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) ou l'Accord sur les procédures d'importation.

Néanmoins, ces négociations semblent depuis quelques années dans l'impasse s'agissant des préoccupations des PED. En revanche, il n'en est pas de même pour la question du traitement spécial et différencié réservé aux PMA, la situation préoccupante dans laquelle se trouve bon nombre de ces Membres ayant permis certaines avancées.

En effet, le programme de travail en faveur des PMA lancé à la même époque, dont la version révisée a été adoptée en juin 2013, et qui examine des questions systémiques présentant un intérêt pour les PMA dans le système commercial multilatéral, a abouti à l'adoption d'un certain nombre d'instruments qui viennent compléter – voire renforcer – le régime applicable à cette catégorie de Membre, et permettent de répondre en partie aux engagements pris par les Membres de l'OMC dans le cadre du Cycle de Doha.

Ainsi par exemple, le Conseil général a adopté en 2002 des Lignes directrices relatives à l'accession des PMA visant à la faciliter et à l'accélérer au moyen de procédures plus simples et plus rationnelles. Ces Lignes directrices ont été renforcées par une décision adoptée et approuvée par les Membres de l'OMC en 2012, laquelle fixe notamment un certain nombre de repères à atteindre en matière d'engagements pour les nouveaux accédants.

La Conférence ministérielle de Bali a également donné lieu à l'adoption de plusieurs décisions en faveur des PMA, dont une portant création d'un mécanisme de surveillance pour le traitement spécial et différencié et ayant pour objectif d'améliorer la capacité des bénéficiaires à y recourir ; il reste encore cependant à les rendre effectives et leur contenu opérationnel, les pays concernés se plaignant régulièrement de l'inertie du mécanisme.

Enfin, le Protocole portant amendement de l'Accord sur les aspects de droit de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (ADPIC) est entré en vigueur le 23 janvier 2017 après son acceptation par les deux tiers des Membres de l'OMC. Le protocole facilite l'accès des Membres de l'OMC les plus pauvres aux médicaments, en permettant la production des versions génériques de médicaments brevetés sous licences obligatoires, pour l'exportation vers les pays qui ne peuvent pas fabriquer eux-mêmes les médicaments dont ils ont besoin¹².

En définitive, on s'aperçoit qu'hormis pour les PMA, les négociations de nouvelles flexibilités dont pourraient bénéficier l'ensemble des PED, au titre du traitement spécial et différencié, semblent dans l'ensemble avoir cédé le pas à de simples mesures d'assistance et de suivi au titre de la mise en œuvre des accords. On trouve là une confirmation de la volonté de l'OMC d'incorporer les PED dans le régime commun, et de l'objectif visant à traiter les PED, à terme, de la même façon que les autres Membres de l'OMC, le traitement spécial et différencié ne constituant finalement qu'une étape dans l'intégration pleine et entière des PED au sein de l'organisation.

Conclusion

¹²Le 19 juillet 2007, le Rwanda a fait jouer pour la première fois le mécanisme des licences obligatoires dans le domaine de la santé publique. Il a informé de son intention d'importer du Canada sur deux ans 260.000 boîtes d'un antirétroviral. En réponse, le Canada a été le premier pays à notifier, le 4 octobre 2007, une licence obligatoire pour l'exportation d'un médicament générique.

Pour conclure, il est possible d'aller un peu au-delà de la seule institution que représente l'OMC et de son système commercial pour envisager la place et le rôle des PED dans le commerce mondial dans la mesure où il s'agit finalement de la problématique essentielle. En effet, si l'amélioration de la situation économique des PED passe par une meilleure participation à l'organisation ainsi que par une meilleure intégration dans le système commercial, il passe surtout en définitive par une meilleure participation de cette catégorie de Membres au commerce mondial. Or, en l'état actuel des choses, les insuffisances constatées sur les deux premiers points ont poussé l'organisation à mettre en place une réponse beaucoup plus concrète à cette problématique, notamment en tentant de remédier aux déficits en matière d'infrastructures des PED et en améliorant les capacités de production souvent limitées de ces pays par le biais de mécanismes en coopération avec d'autres organismes internationaux ; on peut citer ici l'Aide pour le commerce. L'objectif est que l'ouverture des échanges opérée par le système commercial multilatéral se transforme en des avantages concrets, étendus et perceptibles pour tous, y compris pour la population des PED ; ce qui permettrait de remédier peut-être en partie au déficit chronique de légitimité dont souffre l'OMC depuis l'origine.

Références

Bibliographie

Cassan H., Mercure P. F. et Abdelwahab Bekhechi M., 2019, *Droit international du développement*, Paris, Pedone.

Côté C. E., 2010, « De Genève à Doha : genèse et évolution du traitement spécial et différencié des pays en développement dans le droit de l'OMC », *MacGil Law Journal*, 1, pp. 115-176.

Obertan P., 2014, « Gagner de l'influence dans une négociation asymétrique. Le cas de la coalition de PVD au Conseil des ADPIC de l'OMC », *Etudes internationales*, 2014, 3, pp. 399-424.

Rolland Sonia E., 2007, « Developing Country Coalitions at the WTO : In Search of Legal Support » *Harvard International Law Journal*, 48 (2), pp. 483-551

Taxil B., 2011, « OMC et pays en développement », in : T. Garcia et V. Tomkiewicz (dirs.), *L'OMC et les sujets de droit*, Bruxelles, Bruylant, pp. 23-46.

Vincent P., 2010, *L'OMC et les pays en développement*, Bruxelles, Larcier.