

Les conditions des prochaines négociations commerciales multilatérales

Long O.

Les échanges méditerranéens

Paris : CIHEAM
Options Méditerranéennes; n. 18

1973
pages 17-22

Article available on line / Article disponible en ligne à l'adresse :

<http://om.ciheam.org/article.php?IDPDF=CI010282>

To cite this article / Pour citer cet article

Long O. Les conditions des prochaines négociations commerciales multilatérales. *Les échanges méditerranéens*. Paris : CIHEAM, 1973. p. 17-22 (Options Méditerranéennes; n. 18)



<http://www.ciheam.org/>
<http://om.ciheam.org/>

Olivier LONG

Directeur Général
G.A.T.T.

(Accord général sur les tarifs
douaniers et le commerce) (1)

Les conditions des prochaines négociations commerciales multilatérales

(1) Cet article reprend l'exposé qu'a adressé M. Olivier LONG aux participants du « Troisième Symposium européen de Management » à Davos (Suisse), le 8 février 1973.

Aujourd'hui plus que jamais, le commerce international est un des principaux moteurs de l'activité économique.

Depuis la fin de la guerre, la progression du commerce international a été constamment plus forte que celle de la production mondiale : elle l'a dépassée d'un tiers environ dans les années cinquante et approximativement des deux tiers ces dix dernières années. Au cours de la seule année 1972, et malgré toutes les difficultés monétaires et autres de l'an dernier, le volume des échanges mondiaux s'est accru de 8 à 9 pour cent, selon les estimations préliminaires du secrétariat du GATT.

Il est à peine besoin de rappeler ici l'impulsion que peut donner aux affaires l'ouverture de nouveaux marchés, ou, pour exprimer différemment la même idée, d'insister sur le besoin qu'a l'industrie moderne de trouver des débouchés de plus en plus étendus pour ses produits, afin de pouvoir se développer et progresser. On estime que, dans la quasi-totalité des pays industriels, un tiers environ de tous les investissements nouveaux dans l'industrie de transformation sont aujourd'hui orientés vers la production pour l'exportation. Ce ne sont pas seulement les Pays-Bas ou la Suisse, par exemple, dont la prospérité économique est maintenant subordonnée au développement de leurs marchés d'exportation, mais le monde industrialisé tout entier.

Telle est la raison profonde des efforts successifs déployés depuis vingt-cinq ans par les gouvernements dans le cadre du GATT, pour abaisser les droits de douane et les autres obstacles au commerce en vue d'élargir ainsi les marchés mondiaux. Ces efforts ont abouti à de grands succès, mais le progrès n'a pas été ininterrompu. Il y a même eu, parfois, des mouvements de recul. Dans chaque pays, les secteurs dits « sensibles » de l'industrie ont essayé de freiner l'élimination des obstacles au commerce, afin de se protéger contre la concurrence extérieure.

L'environnement commercial international est donc un élément essentiel du climat économique. Ceux dont les souvenirs remontent aux années trente ne savent que trop combien la politique commerciale internationale peut conditionner toute l'évolution de la conjoncture économique.

Voyons donc quelles sont aujourd'hui les composantes principales de cet environnement commercial international.

LES ÉCHÉANCES DE LA POLITIQUE COMMERCIALE INTERNATIONALE

On connaît maintenant le calendrier et l'ordre du jour sur la base desquels la politique commerciale internationale devra, en 1973, se déterminer et se traduire en actes. Ils ont été arrêtés le 14 novembre 1972, lors de l'assemblée générale des pays membres du GATT qui ont adopté, sous la forme d'un résumé des débats présenté par leur Président, un certain nombre de conclusions dont voici l'essentiel :

En premier lieu, les pays industrialisés, dont les échanges représentent la majeure partie du commerce mondial, ont réaffirmé leur intention d'engager en 1973 des négociations commerciales globales dans le cadre du GATT. Ces négociations devront porter à la fois sur les droits de douane et les obstacles non tarifaires et englober les produits industriels et agricoles, y compris les produits tropicaux. Il sera particulièrement tenu compte de la nécessité de trouver des solutions aux problèmes des pays en voie de développement. Les pays industrialisés ont exprimé l'espoir que les négociations pourraient être achevées en 1975.

En second lieu, ces mêmes pays ont invité tous les pays en voie de développement, qu'ils soient membres ou non du GATT, à participer aux négociations. Pour des raisons compréhensibles, les pays en voie de développement ont fait savoir qu'avant de décider s'ils se joindraient aux négociations, il leur fallait être mieux informés des conditions de leur participation. Cependant, ils contribuent pleinement à la préparation en cours, d'une part pour savoir quelles seront les conditions de leur participation, et d'autre part, pour faire connaître leurs vues sur le contenu à donner aux négociations.

En troisième lieu, un Comité de préparation des négociations multilatérales a été institué. Il s'est réuni pour la première fois il y a un peu plus d'une semaine, le 31 janvier. Le Comité a commencé à définir les principaux

points sur lesquels il doit formuler des recommandations ; il poursuivra ses travaux dans les mois à venir de façon que son rapport puisse être achevé en temps utile pour la réunion qui se tiendra au niveau ministériel à Tokyo, du 12 au 14 septembre 1973.

En quatrième lieu, cette réunion ministérielle doit donner le départ aux négociations proprement dites. En effet, les ministres auront à décider, sur la base des recommandations du Comité de préparation, des objectifs, de l'étendue et des conditions des négociations. Ils institueront également le Comité des négociations commerciales ; c'est-à-dire l'organe qui, par tradition, préside aux négociations du GATT.

En cinquième lieu enfin — et c'est là la dernière des principales conclusions — il a été convenu que ces négociations « devraient viser à apporter des avantages supplémentaires pour le commerce international des pays en voie de développement de manière à réaliser un accroissement substantiel de leurs recettes en devises, une diversification de leurs exportations et une accélération du taux de croissance de leur commerce, compte tenu de leurs besoins en matière de développement ».

Ces décisions, considérées dans leur ensemble, sont importantes — plus importantes, à mon sens, qu'il ne semble peut-être au premier abord.

Les gouvernements ne prennent pas à la légère des engagements de vaste portée. Cependant, les nations commerçantes industrialisées se sont maintenant engagées publiquement à entamer des négociations dont l'étendue dépasse de beaucoup celle d'aucune négociation antérieure. En instituant un Comité de préparation, elles ont marqué le début de la dernière phase des préparatifs des négociations, et elles ont fixé en même temps des dates d'objectifs pour l'ouverture et l'achèvement des négociations proprement dites. Les pays industrialisés ont clairement fait savoir qu'ils souhaitent et qu'ils accueilleraient favorablement la participation active des pays en voie de développement, membres ou non du GATT. Enfin, et dès même cette étape relativement préliminaire de la préparation des négociations, certains grands objectifs ont été définis en ce qui concerne le commerce de ces pays.

Au calendrier de la politique commerciale pour 1973 figure également

une autre série de négociations tout à fait distincte, mais toujours dans le cadre du GATT. En effet, par suite de l'élargissement de la Communauté Economique Européenne, les nouveaux Etats membres de la Communauté vont adopter le tarif extérieur commun. Ils seront donc amenés à modifier un certain nombre de droits d'importation qui ont été consolidés par eux lors de négociations antérieures dans le cadre du GATT. Les renégociations visant à déterminer les compensations à offrir aux pays qui subiraient un préjudice du fait de ces modifications ont déjà été ouvertes officiellement et ont commencé véritablement au début du mois de mars. Par conséquent, à compter de cette date, un nombre considérable de pays membres du GATT ont déjà négocié sur des secteurs importants de leur commerce extérieur et, plus particulièrement, sur leurs échanges de produits agricoles.

Important aussi est le fait qu'après des années de tensions et de heurts, les nations commerçantes se sont retrouvées ainsi autour d'une table de négociations.

Un certain optimisme est donc permis quant à l'avenir de la politique commerciale mondiale. Cependant, de nombreuses difficultés restent à surmonter. Les pressions protectionnistes sont fortes dans nombre de pays. Dans plusieurs secteurs de la politique commerciale subsistent de graves problèmes qui donnent lieu à des difficultés et à des frictions ; c'est le cas, en particulier, pour le commerce des produits agricoles. En outre, des mutations sont intervenues dans les relations entre les pays commerçants. Il me suffira de citer, comme exemples de cette évolution, l'importance croissante prise par les groupements régionaux, l'accession au GATT de pays à commerce d'Etat et les changements survenus dans la position relative de certains pays dans le commerce international. Ces mutations nécessitent des adaptations du système commerciale multilatéral.

En somme, une étape essentielle reste à franchir avant de pouvoir véritablement envisager avec confiance l'avenir de la politique commerciale internationale. En novembre dernier, les pays membres du GATT ont exprimé leur volonté politique d'agir ; cette volonté politique doit maintenant se con-

crétiser effectivement sous la forme de négociations commerciales.

Dans les tout prochains mois, les gouvernements des nations commerçantes auront à se déterminer individuellement et à se mettre d'accord entre eux, sur le contenu précis des prochaines négociations, ainsi que sur les hypothèses de travail qu'ils adopteront.

LES PROBLÈMES DE POLITIQUE COMMERCIALE

Quelles sont ces hypothèses de travail ? Quelles sont les méthodes et la portée possibles d'une action nouvelle en vue d'élargir les marchés internationaux ? Quelles sont les options entre lesquelles les gouvernements et les milieux économiques ont aujourd'hui à choisir ?

Bien que les négociations commerciales dussent évidemment être considérées comme un tout, et que l'interdépendance même qui existe entre les différents secteurs puisse engendrer des difficultés, nous allons, pour en faciliter l'exposé, passer en revue trois ou quatre des principaux aspects de ces négociations.

Droits de douane

Le premier problème, s'agissant des droits de douane, est de déterminer la méthode à adopter pour aboutir à leur abaissement.

Jusqu'au début des années soixante, les négociations du GATT ont été d'un seul et même type : il s'agissait de discussions au cours desquelles les concessions accordées par un pays sur des produits déterminés étaient équilibrées par des concessions offertes sur d'autres produits par un autre pays. Ce genre de négociation produit par produit aura sans doute encore une place dans les prochaines négociations, mais il est peu probable que son rôle soit très important car il n'apparaît plus que cette méthode puisse permettre de grands progrès dans la libéralisation tarifaire.

Une autre formule est la réduction linéaire des droits de douane, dans laquelle tous les participants conviennent d'abaisser leurs droits d'un certain pourcentage. Ce fut la technique fondamentale des Négociations *Kenne-*

dy, qui se sont déroulées de 1964 à 1967. Elle présente quelques inconvénients, mais elle a conduit à des abaissements très substantiels des niveaux des droits de douane.

L'harmonisation des tarifs est une autre méthode que le GATT a également étudiée ces derniers mois. Avec cette formule, un des objectifs principaux consisterait à aligner entre eux les droits de douane perçus par différents pays sur les importations d'un même produit.

Une autre technique encore est à l'étude, celle de l'approche sectorielle, dans laquelle les négociateurs s'efforceraient d'aboutir à une réduction générale, voire à l'abolition, des droits de douane et des autres obstacles au commerce dans un secteur industriel déterminé. On pourrait ainsi envisager, par exemple, la suppression des obstacles au commerce pour une matière première, pour les demi-produits obtenus à partir de cette matière première, et pour les produits finis dont la matière première en question est une composante importante.

On peut enfin envisager d'éliminer entièrement, par une action progressive échelonnée sur un certain nombre d'années, les droits frappant les produits à l'importation dans les pays industrialisés.

La deuxième question à régler en ce qui concerne les droits de douane est celle de l'amplitude des réductions que l'on cherchera à réaliser. Il va de soi que l'objectif le plus ambitieux dans ce domaine consisterait à abolir totalement les droits, par étapes successives. On pourrait aussi envisager des réductions seulement partielles des droits de douane.

Pour ma part, j'espère que les nations commerçantes seront ambitieuses. Les pays industrialisés devraient envisager très sérieusement la possibilité d'éliminer progressivement dans un laps de temps raisonnable leurs droits de douane sur les produits industriels. L'expérience des groupements économiques européens montre qu'il est possible d'abolir totalement les droits sur les produits industriels par des réductions automatiques étalées sur un certain nombre d'années. Il semble hors de doute que cette suppression a contribué de manière sensible à l'essor remarquable du commerce et de la prospérité en Europe

au cours de la décennie écoulée. Si l'on pouvait s'entendre pour éliminer intégralement les droits de douane de cette façon automatique et progressive, on épargnerait beaucoup de temps et une énergie considérable, qui pourraient être alors consacrés plus utilement à la solution d'autres problèmes commerciaux. Or, pour surmonter les problèmes posés par les obstacles non tarifaires ou les politiques de production et d'échanges agricoles, il faudra beaucoup d'imagination, de ténacité et de temps.

Obstacles non tarifaires

Les obstacles non tarifaires au commerce occuperont à juste titre une place de tout premier plan dans les négociations à venir. Ces obstacles, bien sûr, affectent et le commerce des produits industriels et celui des produits agricoles.

Il s'agit d'ailleurs, dans une large mesure, d'un objet de négociation nouveau. Et pourtant, c'est une question maintenant bien connue car, ces cinq dernières années, le GATT s'est appliqué à cataloguer, classer et étudier toute la gamme des obstacles non tarifaires au commerce. Et cette gamme est très étendue. Le catalogue de base dressé par le GATT contient environ 800 notifications de pays membres concernant les obstacles non tarifaires auxquels se heurtent leurs exportateurs lorsqu'ils essaient de vendre leurs produits sur les marchés d'autres pays membres.

Il ne s'ensuit pas évidemment qu'il existe 800 types différents d'obstacles non tarifaires. Le catalogue recense, si l'on veut, 800 exemples de comportement coupable, ou tout au moins regrettable, mais non 800 façons différentes de pêcher. En réalité, on a identifié quelque 27 catégories d'obstacles non tarifaires. Il s'agit, pour n'en citer que quelques-unes plus ou moins au hasard, des politiques d'achat des administrations publiques, des subventions à l'exportation, des pratiques antidumping, de la limitation du temps d'écran pour les films cinématographiques, ou encore des dépôts préalables à l'importation. Les obstacles non tarifaires n'exercent pas tous des effets sérieusement restrictifs sur le commerce. Il faut reconnaître d'ailleurs qu'un



C. V.

grand nombre de ceux qui produisent des effets restrictifs n'ont pas été institués dans l'intention délibérée de protéger des industries nationales contre les importations. Tel est évidemment le cas, par exemple, de la plupart des normes sanitaires ou de sécurité, et peut-être aussi de certains monopoles du commerce des alcools ou des règlements en matière d'emballage et de marquage. Néanmoins, il existe un très grand nombre d'obstacles non tarifaires qui entravent sérieusement le commerce et qui même, dans certains cas, le rendent totalement impossible.

Les restrictions quantitatives, par exemple, constituent l'obstacle non tarifaire classique. Certes beaucoup moins courantes qu'il y a vingt ans, elles continuent d'assurer à des industries, dans certains pays, une protection beaucoup plus efficace que celle qui ressort du tarif douanier. Quiconque a essayé de vendre du charbon à tel pays, des machines à coudre à tels autres, ou des chemises de coton sur le marché d'à peu près n'importe quel pays industrialisé, comprendra ce que je veux dire.

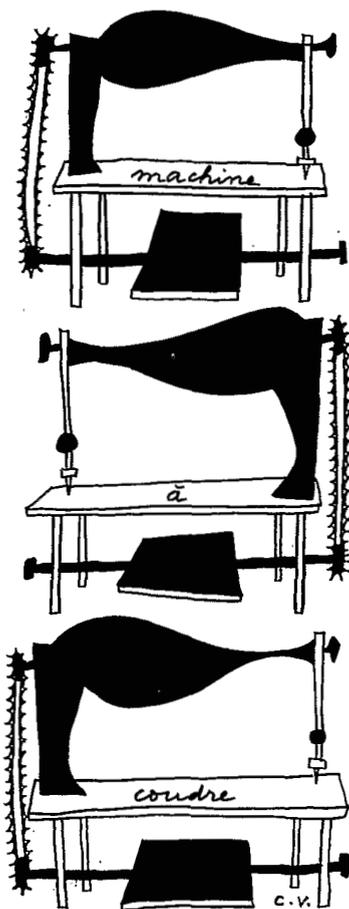
Les pratiques d'évaluation en douane constituent un autre exemple. Il arrive qu'une catégorie donnée de produits fasse constamment l'objet d'un système inéquitable d'évaluation en douane aux fins de perception du droit d'importation ; dans d'autres cas, et à l'inverse, la difficulté tient au fait que les Douanes prennent des décisions arbitraires, et par conséquent imprévisibles.

Un grand nombre d'obstacles non tarifaires inscrits dans le catalogue du GATT se présentent comme les effets secondaires de mesures conçues, à l'origine, à d'autres fins qui étaient probablement louables, par exemple la protection de la santé publique. Ainsi, il est pratiquement impossible d'exporter des produits pharmaceutiques à destination de certains pays. La raison en est que ces pays exigent que leurs propres inspecteurs s'assurent que ces produits sont fabriqués suivant les normes les plus rigoureuses possible. Il en résulte dans la pratique que les seuls produits pharmaceutiques qui puissent être vendus dans ces pays sont ceux qui y sont fabriqués. Ailleurs, mais pour des raisons du même ordre, il est difficile de vendre des chaudières ou des récipients à gaz sous pression.

Vous n'attendez certainement pas de moi que je mentionne les noms des pays en question. En revanche, je suis heureux de pouvoir constater que les infractions de cette nature sont assez bien réparties dans le monde entier. Il est donc permis d'espérer qu'il sera possible de trouver les éléments nécessaires pour aboutir, lors des prochaines négociations, à un accord équilibré sur l'abaissement des obstacles non tarifaires.

Nous avons déjà acquis quelque expérience de la négociation de ces obstacles. Les restrictions quantitatives sont un problème familier, qui retient d'ailleurs l'attention du GATT depuis ses débuts. Cependant, même dans des domaines plus nouveaux, des experts gouvernementaux ont négocié dans le cadre du GATT, ces deux dernières années, pour trouver des solutions aux problèmes que posent certains obstacles non tarifaires. Des codes de conduite relatifs aux régimes de licences d'importation et aux méthodes d'évaluation en douane existent maintenant à l'état de projet. Un autre projet concernant le problème complexe et très délicat de la mise en œuvre des normes et des réglementations techniques est presque achevé. Des négociations sont en cours sur certaines subventions à l'exportation, sur les règles applicables aux documents d'importation, sur les prescriptions en matière d'emballage et d'étiquetage, sur les droits compensateurs, sur les subventions intérieures qui stimulent les exportations, et sur les restrictions quantitatives, y compris les interdictions d'importer et les limitations des exportations.

Dans chacun de ces cas, l'objectif consiste à négocier pour mettre au point une solution pratique, qui sera ensuite soumise à chaque gouvernement afin qu'il puisse décider s'il est ou non en mesure de l'accepter. Il est permis d'espérer que, dans certains cas, tous les gouvernements verront leur intérêt à accepter la solution proposée afin qu'elle puisse être mise en vigueur sans retard. Dans d'autres cas, cette acceptation pourrait nécessiter des concessions de la part de certains gouvernements seulement. Lorsqu'il en sera ainsi, il faut présumer que la proposition ne sera acceptée par ces gouvernements que s'ils reçoivent des avantages compensatoires dans un autre



secteur des négociations multilatérales.

Au cours des mois qui nous séparent encore de l'ouverture de ces négociations, les nations commerçantes continueront d'élaborer des propositions en vue de résoudre les problèmes posés par les divers obstacles non tarifaires dont l'examen a déjà été entrepris. En outre, elles devront décider quels sont les obstacles qui feront l'objet de négociations. Pour assurer l'efficacité de ces négociations, les nations commerçantes devraient fonder leur choix sur l'importance que les obstacles retenus présentent sur le plan commercial, sur la possibilité de les négocier, et sur les chances de les insérer dans un règlement final global et équilibré. Si elles font de bons choix, si elles acceptent de négocier sur un nombre assez grand de ces obstacles non tarifaires, et si elles aboutissent à des solutions, elles auront largement contribué à l'amélioration du climat commercial dans le monde.

Agriculture

Le troisième aspect primordial des négociations multilatérales est le commerce des produits agricoles.

La politique commerciale agricole est un sujet extraordinairement complexe et hautement politique. Les diverses mesures de protection que la quasi-totalité des pays appliquent aux importations de produits agricoles, que ce soit sous la forme de droits de douane, de restrictions quantitatives, de prélèvements variables ou d'autres réglementations, présentent toutes le trait commun d'être intimement liées aux politiques nationales de production agricole. De ce fait, toute action, et toute négociation en vue d'une action, est extrêmement difficile. Il en résulte que, depuis la fin de la guerre, alors que les obstacles au commerce international des produits industriels ont été très largement démantelés, la libéralisation du commerce des produits agricoles a pris un retard considérable.

Cependant, il serait illusoire d'imaginer que les négociations commerciales multilatérales projetées pourront commencer, sans parler de réussir, si elles ne portaient pas aussi sur l'agriculture. Le commerce des produits agricoles revêt une grande importance pour de

nombreux pays en voie de développement ou développés. De ce fait, ils se refuseront tout simplement à participer à des négociations qui ne leur offrirait pas la perspective réelle d'ouvrir des débouchés à leurs exportations de produits agricoles.

Quelles possibilités d'action peut-on envisager ?

Il semble qu'il existe trois grandes approches, que l'on peut utiliser séparément ou en les combinant selon les produits, en vue de libéraliser le commerce agricole.

La première consiste à négocier l'abaissement ou l'élimination d'obstacles spécifiques aux échanges. Parmi ces obstacles, dont le GATT a établi la liste détaillée ces cinq dernières années, figurent notamment, du côté de l'importation, les restrictions quantitatives, les prélèvements variables, les droits de douane, les réglementations sanitaires, ainsi que diverses formes d'aide à l'exportation.

La deuxième approche consisterait à essayer de négocier des accords de caractère plus général, par exemple des arrangements internationaux de stabilisation pour des produits particuliers, ou des codes de bonne conduite pour le commerce des produits agricoles.

Une troisième approche enfin, qui a fait l'objet de discussions au GATT, consisterait à adopter des critères communs qui seraient ensuite utilisés comme base d'engagements. Par exemple, les pays pourraient convenir de ne pas dépasser certains pourcentages d'autoapprovisionnement pour des produits particuliers, ou de ne pas assurer à leurs producteurs nationaux un soutien allant au-delà d'un certain montant.

Clause de sauvegarde

Je voudrais encore aborder ici un quatrième point : celui des sauvegardes.

On entend par clauses de sauvegarde des règles en vertu desquelles un pays peut rétablir des obstacles tarifaires ou non tarifaires lorsque des importations lui causent des difficultés, telles que la désorganisation du marché ou le chômage. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce comporte une clause de sauvegarde, mais elle n'a guère été invoquée au cours de ces dernières années. Cela semble indiquer

que la clause existante n'est plus tout à fait adaptée aux besoins de notre époque.

Il n'est pas précisément agréable, au moment d'engager des négociations sur la libéralisation des échanges, d'avoir à envisager des dispositions qui permettent le rétablissement de droits de douane et d'obstacles non tarifaires. Il semble cependant que, pour franchir une nouvelle étape importante dans la voie de la libéralisation des échanges, il faille pouvoir compter sur la possibilité de protéger, temporairement, des industries nationales et les travailleurs qu'elles emploient si elles se trouvent sérieusement menacées par des importations. Il faut d'ailleurs, pour être réaliste, reconnaître que, face à une telle situation, tout gouvernement prendra vraisemblablement des mesures, même s'il ne peut pas les justifier par une clause de sauvegarde bien déterminée. Les exportateurs ont donc également intérêt à ce qu'existe une clause de sauvegarde efficace, susceptible de constituer une garantie utile de stabilité pour leurs marchés d'exportation parce qu'elle empêchera le rétablissement arbitraire d'obstacles aux échanges.

Il va de soi qu'une clause de sauvegarde révisée doit être rédigée avec la plus grande attention. Il faudrait définir, pour l'application de la clause, des critères et des procédures équitables et réalistes. Tout recours à la clause devrait s'inscrire dans des limites de temps précises. Les droits de douane ou autres obstacles au commerce qui seraient rétablis devraient être supprimés, selon un calendrier fixe, arrêté d'un commun accord. Entre-temps, le gouvernement concerné serait tenu de faire en sorte que des mesures positives soient prises pour faciliter la restructuration de l'industrie ou du secteur en butte aux difficultés. Enfin, il faudrait prévoir un dispositif de surveillance pour s'assurer que les conditions imposées par la clause de sauvegarde soient effectivement respectées.

L'enjeu des pourparlers sur ce point dépasse le cadre du problème des sauvegardes proprement dites. Le but recherché est d'amener les gouvernements à faire, dans les négociations, les efforts considérables qui sont nécessaires pour aboutir à une nouvelle libéralisation significative des échanges. Un accord sur les clauses de sauvegarde,

applicable en cas de difficultés réelles, ne doit être considéré en fait que comme un corollaire indispensable de négociations commerciales multilatérales couronnées d'un franc succès.

Le commerce des pays en voie de développement

Encore un point important est l'enjeu des pays en voie de développement dans les prochaines négociations.

Souvent, des commentaires de presse donnent implicitement à entendre que les seuls protagonistes réels des négociations seront les grandes puissances industrielles — Etats-Unis, Communautés européennes, Japon et le reste du monde industrialisé. Il est vrai que la plus large part des échanges mondiaux s'effectue entre ces pays. Toutefois, l'un des objectifs principaux des négociations sera d'élargir les marchés d'exportation des pays en voie de développement et d'accroître les recettes d'exportation de ces pays.

Point n'est besoin d'insister sur les arguments qui militent en faveur d'une action visant à encourager le commerce des pays en voie de développement. Ils sont tous bien connus et j'espère que nul ne les conteste plus aujourd'hui. Les négociations prochaines doivent apporter aux pays en voie de développement de nouvelles possibilités de commerce et de nouveaux avantages commerciaux. J'ai déjà parlé de l'accord intervenu en novembre dernier sur les objectifs des négociations pour ce qui concerne ces pays. Il s'agit maintenant de savoir comment atteindre ces objectifs. Au cours des prochains mois, cette question sera l'une des préoccupations principales du Comité de préparation, qui va explorer les moyens de promouvoir les intérêts commerciaux des pays en voie de développement.

A vrai dire, bien des questions hautement controversées sont encore à régler et je me bornerai à mentionner, comme exemples, le statut des préférences existantes, généralisées et autres, les propositions concernant l'application des concessions commerciales sur une base préférentielle en faveur des pays en voie de développement, et le degré de réciprocité à attendre de ces pays lors des négociations.

A l'heure actuelle, une vingtaine de

pays en voie de développement non membres du GATT collaborent à la préparation des négociations multilatérales, aux côtés des nombreux pays en voie de développement qui sont membres du GATT. Tous ces pays bénéficient déjà sur un certain plan d'un traitement préférentiel, puisque le secrétariat du GATT leur prête son concours technique pour les aider à se préparer à la négociation.

LES PERSPECTIVES DU COMMERCE INTERNATIONAL POUR L'AVENIR

Je me suis attaché, au cours de cet exposé, à passer en revue les échéances des prochaines négociations commerciales et à examiner certains des problèmes qu'elles poseront. J'en ai exclu à dessein des questions telles que la place des sociétés multinationales dans le commerce international, qui ne figurent pas actuellement à l'ordre du jour des négociations. Tous les gouvernements concernés étudient actuellement ces problèmes, et l'on peut espérer que les milieux industriels et commerciaux font de même.

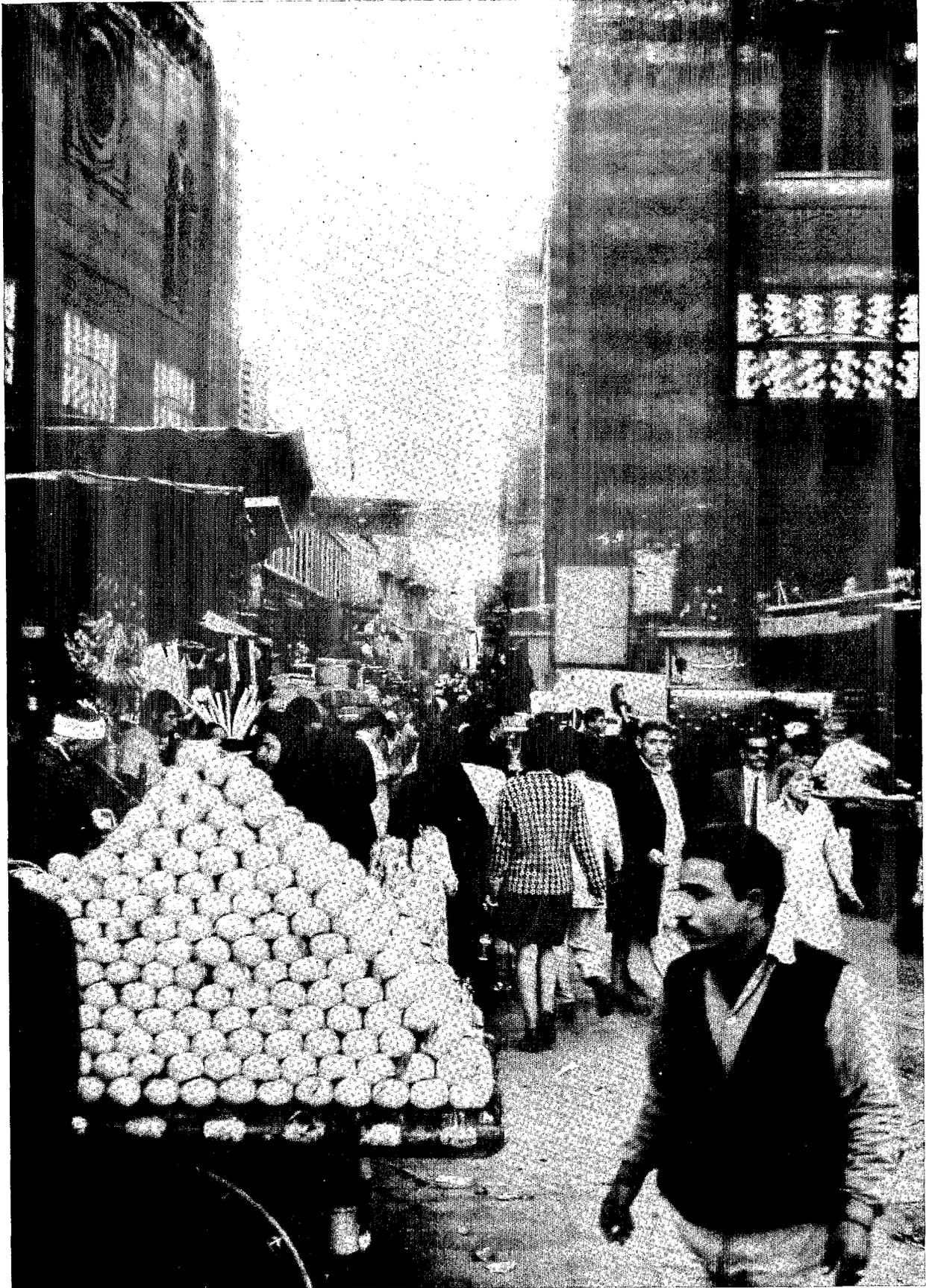
Il est important d'encourager les participants aux négociations à se montrer raisonnablement ambitieux dans les objectifs qu'ils se fixeront. De grandes possibilités s'ouvrent à eux. L'occasion leur est offerte de poursuivre la libéralisation des échanges et l'élargissement des marchés. Pour les pays en voie de développement, c'est aussi la possibilité de devenir des partenaires de plus en plus actifs dans le commerce international. L'occasion se présente également de procéder à une mise à jour des relations commerciales internationales en fonction des réalités actuelles. De plus, certaines règles qui gouvernent les échanges pourront être adaptées, si cela se révèle nécessaire. Enfin, la possibilité s'offre de se préparer à une meilleure coordination des politiques commerciales et monétaires.

En somme, les nations commerçantes ont maintenant l'espoir de s'engager vers un système multilatéral des échanges amélioré et modernisé.

Cependant, en dépit de cette ouverture sur des perspectives de progrès

global, la tentation demeure de penser surtout en termes régionaux, ou de se replier sur les seuls marchés nationaux. Que ce danger soit réel, l'histoire des dernières années l'a montré. 1970 a été marquée par de sérieuses tensions dans les relations commerciales internationales. En 1971, personne ne l'ignore, une crise d'importance majeure a eu lieu. Le monde a couru de grands risques de retomber dans le protectionnisme. Des situations analogues pourraient bien se reproduire, à moins d'engager une action résolue dans la direction opposée.

Les dangers qui menaçaient en 1970 et 1971 ont été écartés, parce qu'aucun pays n'était disposé à risquer une guerre commerciale. Aucun n'a voulu que la communauté des nations commerçantes retourne aux restrictions des échanges. Mais les risques ainsi courus ont eu un effet salutaire. Ils ont contribué à créer un climat de sobre réalisme qui doit permettre de résister à la tentation de renoncer aux bénéfices de la coopération multilatérale. Aussi, est-il permis de penser que, avant la fin de cette année, les nations commerçantes auront résolument engagé des négociations dont le succès contribuera largement à assurer aux milieux économiques un environnement commercial favorable à leurs entreprises.



Marché au Caire.