



CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE PARIS



JUIN 2004



Avertissement

Ce guide s'adresse aux entreprises désireuses d'acquérir quelques connaissances de base sur l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Il a pour finalité de susciter l'intérêt des entreprises, et plus particulièrement les PME, afin de les inciter à approfondir cette première approche en ayant recours aux liens interactifs présents dans le document.

Par ailleurs, il invite les entreprises à utiliser pleinement les quelques pistes présentées qui peuvent servir d'ébauche à la mise en oeuvre d'un lobbying actif sur leurs enjeux prioritaires. Il est, en effet, essentiel que les entreprises fassent entendre leurs voix sur les sujets traités à l'OMC. Quand bien la diplomatie politique est très présente à l'OMC, il importe de guider les négociateurs sur les buts à atteindre. Les entreprises doivent être le véritable moteur des négociations internationales si elles veulent en tirer les avantages. L'intérêt des entreprises ne doit pas passer derrière des considérations d'intérêt collectif, mais aller de pair. Si les plus grandes entreprises ont, d'ores et déjà, assimilé cet état de fait, les PME françaises ne sont pas toujours conscientes des enjeux qui « se trament » à l'OMC et de leurs répercussions. C'est pourquoi, il importe d'adapter leur participation aux négociations internationales.



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie d'approche de l'OMC
- Enjeux - Marchandises
- Enjeux - Services
- Contentieux - UE
- Contentieux - ORD
- Rôle de la CCIP
- Glossaire

L'OMC, qu'est-ce que c'est ?

L'OMC traite-t-elle de tout ?

L'OMC est une organisation internationale créée en 1995 ; elle succède au GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), créée en 1948 qui n'était qu'un simple accord international. Elle a donc la personnalité juridique.

Alors que le GATT de 1948 ne régissait que le commerce des marchandises, l'OMC a vu ses compétences élargies puisqu'elle traite aussi des services (Accord sur le Commerce Général des Services, AGCS) et de la propriété intellectuelle (Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, ADPIC). L'OMC comprend également deux accords plurilatéraux (qui ne s'appliquent qu'aux Etats signataires) relatifs aux marchés publics et aux aéronefs civils.

Les pays industrialisés ont souhaité étendre ses compétences aux sujets dits de Singapour (investissement, concurrence, transparence et marchés publics). Ils se sont heurtés, lors de la Conférence ministérielle de Cancun, en septembre 2003, à l'opposition des PED.

L'OMC est-elle une organisation internationale à vocation universelle ?

L'OMC comprend 146 Etats (dont deux tiers de PED) représentant 95 % du commerce mondial. Différents Etats négocient actuellement leur entrée qui doit être acceptée par les deux tiers des Etats membres. L'accession se fait après des négociations bilatérales. L'Etat "postulant" doit démontrer sa capacité à satisfaire les règles actuelles.

L'OMC est-elle un organe réglementaire ?

Les missions de l'OMC peuvent être résumées comme suit :

- elle veille à la mise en œuvre des divers accords commerciaux,
- elle constitue un *forum* pour les négociations commerciales multilatérales,
- elle résout des conflits commerciaux par le biais d'un Organe de règlement des différends (ORD),
- elle surveille les politiques commerciales de ses membres,
- elle coopère avec les autres organisations internationales pour assurer une même évolution des politiques commerciales.

L'OMC n'a pas de pouvoir réglementaire propre. Elle ne constitue qu'une "base d'enregistrement" des engagements pris par ses Etats membres lors des différents cycles de négociation. L'article 2 de l'accord instituant l'OMC énonce explicitement que "l'OMC servira de cadre institutionnel commun pour la conduite des relations commerciales entre ses Membres".

Les cycles de négociation du GATT (1947-2004)

Cycle	Pays participant	Volumes d'échanges affectés (en milliard de dollars)
Genève, Suisse 1947	23	10
Annecey, France 1948	33	nd
Torquay, Angleterre 1950	34	nd
Genève, 1956	22	2,5
Dillon Round, Genève, 1960-1961	45	4,9
Kennedy Round, Genève, 1964-1967	48	40
Tokyo Round, Genève, 1973-1979	99	155
Uruguay Round, Genève, 1986-1994	120	3700
Doha Round, Genève, 2000-...	148	

Source : OMC

Les accords signés par les Etats membres constituent les règles juridiques de base du commerce international. Ils sont essentiellement des contrats aux termes desquels les gouvernements sont tenus de maintenir leur politique commerciale à l'intérieur de limites convenues. Ces accords ne s'imposent pas aux Etats puisqu'ils doivent être acceptés à l'unanimité d'entre eux.

Les engagements étatiques doivent être respectés au risque de se soumettre à l'Organe de règlement des différends, arbitre à l'OMC. A titre comparatif, l'OMC ne comprend que 500 fonctionnaires contre 20 000 à la Commission européenne. Cette différence s'explique justement par le fait que l'OMC, contrairement à la Commission européenne, n'a pas un pouvoir d'initiative et réglementaire.

Les accords de l'OMC sont soumis à trois grands principes :

- le traitement de **la nation la plus favorisée** (NPF) qui impose que chaque Membre de l'OMC étende à tous les autres Etats, un régime favorable qu'il aurait consenti à un partenaire commercial. Les dispositions du GATT 1994 prévoient des exceptions à son application, notamment celle en faveur des intégrations économiques régionales (Union européenne par exemple),
- le **traitement national** (TN) qui prévoit que les Membres de l'OMC "*reconnaissent que les taxes et autres impositions intérieures (...) ne devront pas être appliquées aux produits importés ou nationaux de manière à protéger la production nationale*". En d'autres termes, un avantage accordé à un fournisseur national doit être étendu à tous les fournisseurs étrangers,
- le **principe de transparence** qui prévoit la publication et la notification des réglementations commerciales.

Quels sont les organes de l'OMC ?

L'organe suprême de décision de l'OMC est la Conférence ministérielle qui se réunit au moins une fois tous les deux ans.

Au deuxième niveau, se trouve le Conseil général (qui rassemble les ambassadeurs et les chefs de délégation à Genève) qui se réunit plusieurs fois par an au siège de l'OMC à Genève.

Au troisième niveau, se trouvent le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce (Conseil des ADPIC), qui présentent des rapports au Conseil général.

Le secrétariat de l'OMC, qui se trouve à Genève, est composé de 500 fonctionnaires et a, à sa tête, un directeur général (en 2004, Supachai Panitchpakdi, thaïlandais). Le secrétariat n'est pas investi du pouvoir décisionnel.

Quel rôle pour les entreprises à l'OMC ?

En quoi l'OMC est utile aux entreprises ?

L'OMC veille à la loyauté du commerce international et assure aux entreprises des règles prévisibles et égales pour tous. Son Organe de règlement des différends met fin à "la loi du plus fort" et rend les engagements étatiques obligatoires.

Pourquoi un nouveau cycle de négociation ?

Il s'agit, notamment, de réduire les barrières commerciales, d'adapter les engagements pris lors de l'*Uruguay Round* à la situation économique mondiale, de prendre en considération l'impact de la politique commerciale sur d'autres politiques et d'assurer une cohérence avec les autres organisations internationales comme le FMI et la Banque mondiale. Plus spécifiquement, le cycle de Doha a été placé sous le signe du développement pour que les PED tirent profit de la mondialisation. Ce cycle se donne comme objectifs, une plus grande libéralisation commerciale et un commerce durable.

Quelle est la légitimité des entreprises à intervenir dans le cadre des négociations commerciales internationales ?

Puisque l'OMC est basée sur des accords négociés et que les Etats membres représentent leur propre intérêt général, les entreprises ont toute légitimité à intervenir dans le "processus décisionnel". Depuis l'échec de la Conférence de Seattle, l'OMC a accru la transparence vis-à-vis de la société civile. Ses documents sont plus facilement accessibles et des symposium publics sont organisés périodiquement (Cf. *Sites Internet Supra*). Il importe que les entreprises ne laissent pas la parole aux seules ONG. Le faible débat actuel sur les services à l'OMC, dans le cadre du cycle de Doha, est lié, notamment, au manque d'implications des entreprises sur ce sujet.

L'OMC, après les échecs de Seattle et de Cancun, fonctionne-t-elle correctement ?

Ce n'est pas tant le fonctionnement de l'OMC qui est en cause. C'est, en partie, le fait que les PED, et notamment les pays émergents, entendent, désormais, jouer un rôle pleinement actif, ce qui multiplie les prises de position étatiques et rendent les discussions plus ardues. Ce phénomène a été rendu possible, en partie, par l'assistance technique qui leur est fournie. La médiatisation de l'organisation et le rôle croissant des ONG ne facilitent pas non plus la tâche. Enfin, la volonté de voir aborder de nouveaux sujets comme la concurrence ou l'investissement dans cette enceinte rend les négociations plus difficiles.

Site de l'OMC :

<http://www.wto.org/indexfr.htm>

Sur les symposium publics :

http://www.wto.org/french/tratop_f/dda_f/symp_devagenda_04_f.htm



SOMMAIRE

- Introduction
- **Méthodologie d'approche de l'OMC**
- Enjeux - Marchandises
- Enjeux - Services
- Contentieux - UE
- Contentieux - ORD
- Rôle de la CCIP
- Glossaire

Quels sont les acteurs essentiels à sensibiliser ?

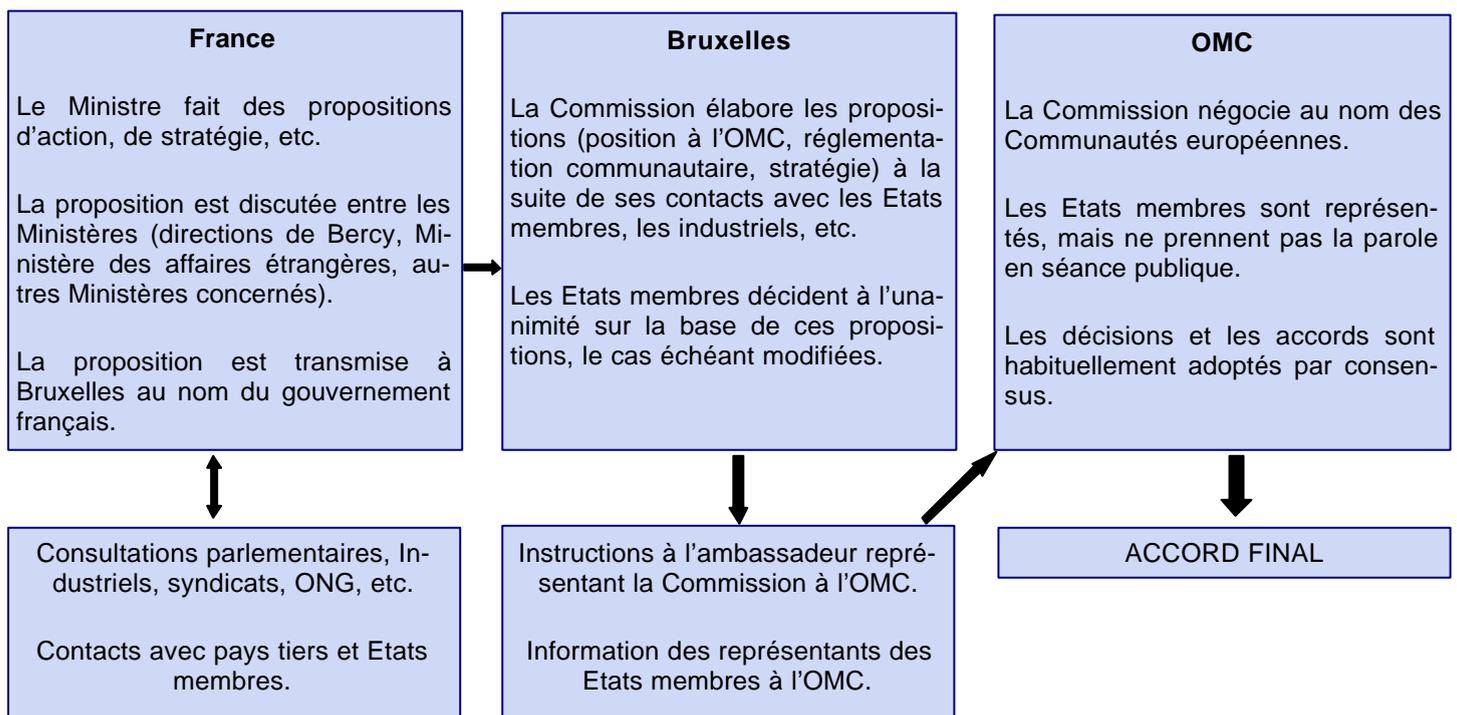
Au niveau français

- la DREE (Direction des relations économiques extérieures),
- la Digitip (la Direction générale de l'industrie, des technologies de l'information et des postes),
- le SGCI (Secrétariat général du Comité interministériel pour les questions de coopération économique européenne).

Au niveau européen

- la Commission européenne, et particulièrement la DG Commerce, la DG Entreprises et la DG Agriculture,
- le Conseil de l'UE,
- le Parlement européen,
- le Comité 133 et les représentations des Etats membres à Bruxelles,
- les représentations des Etats membres et celle de l'Union européenne auprès de l'OMC,
- les fédérations, les entreprises, les ONG.

Quel est le processus de décision à l'OMC ?



Source : DREE

Quelles actions mener et à quel stade de la procédure ?

Au niveau de la procédure française

La position française est élaborée au niveau du Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie.

Il convient de se rapprocher du MINEFI pour se faire connaître et faire valoir ses positions. Le Ministère organise périodiquement des réunions d'information avec les fédérations ainsi que des consultations avec François Loos.

Au niveau de la procédure européenne

- La Commission est le négociateur pour ses 25 Etats membres. Elle négocie sur la base d'un mandat que lui remet le Conseil et en consultation étroite avec le Comité 133 qui regroupe les représentants des Etats membres. Le Conseil approuve les résultats de la négociation.

Dans le cadre d'un cycle de négociation, on distingue deux phases :

- la phase interne :

dans un premier temps, un projet de texte est élaboré par la Direction Générale du Commerce de la Commission européenne, en suivant les directives du Commissaire européen,

A ce stade, il convient d'identifier les fonctionnaires de la Commission en charge de la préparation du texte et de leur adresser un document écrit, court et argumenté récapitulant les objectifs précis et justifiés que l'entreprise ou la fédération veulent voir atteints (pour l'organigramme de la DG Commerce : http://europe.eu.int/comm/trade/whatwedo/index_en.htm).

dans un deuxième temps, un groupe interservices OMC analyse le document et des échanges s'organisent entre la Direction Générale du Commerce et celle des Entreprises ou de l'Agriculture,

Il conviendra, à ce stade, de rester en contact avec les fonctionnaires européens et d'identifier ceux en charge du dossier dans les autres DG.

dans un troisième temps, un projet final est élaboré (au moins trois mois de travail).

Des éléments plus précis pourront être fournis à la Commission européenne.

- Le Parlement européen est informé de la politique commerciale de la Commission (il n'est véritablement consulté que lors de la ratification des accords quand des aspects non commerciaux sont en cause).

Même si le Parlement n'est que très peu impliqué dans le processus de négociation, sa sensibilisation ainsi que celle de l'Union interparlementaire peuvent être très utiles.

- La société civile, entendue au sens large, est sollicitée aux différents niveaux de la procédure. Il peut s'agir de consultations formelles comme ce fut le cas, dans le passé pour les négociations sur les services grâce à une consultation par Internet, ou de réunions instaurées par la Commission européenne, le *Civil society Dialogue*. La société civile peut également intervenir, de manière informelle, aux différents stades de la procédure.

Les réunions du Civil Society Dialogue se tiennent à peu près tous les deux mois. Elles sont surtout un lieu d'échanges de vue.

- Toute action de lobbying dans le cadre de la politique commerciale de l'UE, mais également dans tout autre cadre, nécessite, de plus en plus, des alliances avec les ONG qui se sont structurées via le *European Trade Network* - qui constitue un lieu d'échanges d'information - et les *think tanks* comme le *Centre for European Policy* qui organise des séminaires sur les sujets OMC.

Sites d'information sur l'OMC

- ☒ Commission européenne, DG Commerce : http://europa.eu.int/comm/trade/index_fr.htm
- ☒ Consultation de la Commission européenne : <http://trade-info.cec.eu.int/consultations/index.cfm>
- ☒ Dialogue de la Commission avec la société civile : trade-civilsociety@cec.eu.int et http://trade-info.cec.eu.int/civil_soc/intro1.php
- ☒ Représentation permanente de la France auprès de l'UE : <http://www.rpfrance.org>
- ☒ Union interparlementaire : <http://www.ipu.org/french/home.htm>
- ☒ DREE : <http://www.dree.org/omc/>
- ☒ DIGITIP : <http://www.industrie.gouv.fr>
- ☒ SGCI : <http://www.premier-ministre.gouv.fr/fr/p.cfm?ref=6463> - Tél. 01 44 87 17 17
- ☒ UNICE : <http://www.unice.org>
- ☒ Eurocommerce : <http://www.eurocommerce.be>
- ☒ Centre for European Policy : <http://www.theepc.be>
- ☒ European Trade Network : <http://www.dgroups.org/groups/ETN>

Sites pour le suivi des législations communautaires (hors négociations OMC)

- ☒ Pre-lex, <http://europa.eu.int/prelex/apcnet.cfm?CL=fr>
- ☒ Eur-lex, <http://europa.eu.int/eur-lex/fr/oj/index.html>
- ☒ OEIL, <http://www.db.europarl.eu.int/dors/oeil/fr/search.shtml>
- ☒ Comités parlementaires, http://www.europarl.eu.int/committees/default_en.htm
- ☒ Documents de sessions plénières, http://www.europarl.eu.int/plenary/default_fr.htm

Mémento du bon « lobbyiste »

- ⇒ Faire du « lobbying » une démarche quotidienne
- ⇒ Se faire connaître
- ⇒ Agir sur la durée
- ⇒ Cibler précisément ses interlocuteurs
- ⇒ S'adjoindre au besoin des experts
- ⇒ Anticiper
- ⇒ Faire du « lobbying de crise » une exception
- ⇒ Chercher des alliances
- ⇒ Dépasser la préférence française
- ⇒ Avoir des arguments techniques crédibles limités en nombre
- ☒ Rapport de Mr DERIEUX, « [Renforcer le lobbying des entreprises françaises à Bruxelles](#) », CCIP, 5 septembre 2002 - <http://www.etudes.ccip.fr/archrap/rap02/der0209.htm>
- ☒ Actes du colloque « [Le lobbying à l'heure de l'Europe et de la mondialisation](#) », revue Accomex, Janvier-Février 2004. <http://www.coe.ccip.fr/02/accomex/pdf/a55.pdf>



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie d'approche de l'OMC
- **Enjeux - Marchandises**
- Enjeux - Services
- Contentieux - UE
- Contentieux - ORD
- Rôle de la CCIP
- Glossaire

En tant qu'exportateur de marchandises, vous voulez faire valoir vos intérêts ...

Quelles sont les obligations fondamentales découlant du GATT ?

Outre les principes du traitement national, de la nation la plus favorisée et de la transparence, le GATT prévoit le principe de protection tarifaire à l'exclusion de toutes autres (sauf exceptions limitativement mentionnées). La seule protection licite est donc tarifaire.

Les concessions tarifaires, une fois négociées à l'issue d'une conférence commerciale multilatérale et intégrées dans les listes annexées au GATT 1994, sont dites "consolidées". Le principe de la consolidation des droits de douane signifie qu'un Membre de l'OMC ne peut relever unilatéralement des droits qui figurent dans les listes annexées à l'Accord GATT de 1994.

Formule européenne proposée pour la réduction des droits de douane

		Taux initial	Taux final
Intervalle 1	Bas	0	0
	Haut	2	0
Intervalle 2	Bas	2	1,6
	Haut	15	7,5
Intervalle 3	Bas	15	7,5
	Haut	50	15
Intervalle 4	Bas	50	15
	Haut	8	15

Source : DREE

Pourquoi libéraliser encore les échanges des marchandises ?

Si les obstacles non-tarifaires constituent, désormais, les principales entraves au commerce, il existe en matière de commerce des biens, des droits supérieurs à 15 % qui constituent ce qu'il est convenu d'appeler des "pics tarifaires". A titre d'exemple, à ce jour, la Malaisie pratique un taux record de 147 % dans le secteur des automobiles.

A ce phénomène, s'ajoute celui de "l'escalade tarifaire", c'est-à-dire une taxation progressive des différents stades de valeur ajoutée, qui pénalise les exportations des produits transformés en provenance des pays en développement.

La Déclaration de Doha s'est donc fixée comme objectifs :

- la réduction ou l'élimination des structures des droits,
- l'harmonisation des structures des droits,
- la déclaration obligatoire à l'OMC des droits maximum appliqués par chaque pays pour tous les produits ; (si les droits consolidés de l'UE, des Etats-Unis, du Canada et du Mexique sont proches de 100 %, il en va différemment de pays comme la Malaisie (près de 56 %) ou le Pakistan (près de 36 %),
- le traitement spécial et différencié des PED.

 **Quelles sont les positions en présence dans le cadre du nouveau cycle de négociation ?**

L'Union européenne entend renforcer sa vocation exportatrice tout en préservant certains produits. En France, la balance des échanges manufacturés est excédentaire depuis une décennie et les intérêts offensifs sont de plus en plus nombreux dans des secteurs comme l'automobile (augmentation des parts de ce secteur depuis cinq ans) et la pharmacie. Une douzaine de secteurs conservent une sensibilité forte. Il s'agit, pour la plupart, d'industries de main d'œuvre qui résistent mal aux importations des pays à bas salaires, comme l'habillement qui a déjà perdu près de 20 % de ses effectifs. L'UE propose de :

- appliquer une approche globale et non sectorielle,
- réduire les tarifs douaniers en les comprimant dans une fourchette moins large qui ne comprendrait plus les droits élevés et les pics tarifaires avec un plafonnement de 15 %,
- abolir les droits de douane sur les chaussures, l'habillement et le textile,
- mettre fin à l'application de tarifs douaniers en fonction du degré de manufacture des produits,
- mettre en œuvre des réductions de tarifs encore plus importantes sur les produits environnementaux,
- envisager des mesures de traitement spécial et différencié des PED.

Les Etats-Unis proposent une méthode plus radicale en matière de démantèlement des obstacles tarifaires. Ils sont partisans d'accords sectoriels sous forme d'accords dits "zéro pour zéro". S'agissant des produits manufacturés, ils proposent un plan en deux étapes :

- tout d'abord, la suppression, entre 2005 et 2010, de tous les droits inférieurs à 5 % de même que ceux qui portent sur les biens les plus fréquemment échangés (produits chimiques, papier, matériaux de construction) ; les autres taxes seraient réduites de façon dégressive,
- les niveaux de taxation étant ainsi rapprochés, une seconde phase, entre 2010 et 2015, amènerait l'ensemble des droits à zéro.

 **Quelles seront les difficultés de la négociation ?**

L'UE, les Etats-Unis et le Canada ont fait une déclaration commune, en date du 11 août 2003, à l'OMC sur l'accès au marché pour les marchandises. Ils s'accordent sur certains objectifs comme une formule "ligne par ligne", une flexibilité accordée aux PED et une facilitation d'intégration des résultats du nouveau *Round* pour les nouveaux entrants.

Les PED, lors de la Conférence ministérielle de Cancun, en septembre 2003, ont abordé le problème spécifique du coton, ce qui a conduit, pour partie, à l'échec de la négociation. Des traitements particuliers accordés à certains secteurs risquent de nuire au *Round* de Doha.

Les négociations sur l'accès aux marchés sont, pour l'heure, conditionnés par les avancées sur le dossier agricole. La formule « Girard » de réduction des droits de douane, qui prévoit un taux harmonisé moyen des droits de douane, serait susceptible de satisfaire les états membres de l'OMC.

Après de qui faire valoir votre position ?

- ✉ **Commission européenne :**
DG Commerce, Direction E3
200 rue de la Loi
B-1040 Bruxelles
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/industry/tntb/index_en.htm
- ✉ **Organisation Mondiale du Commerce :**
Président du Groupe de négociation sur l'accès aux marchés
154 rue de Lausanne
CH-1211 Genève 21
http://www.wto.org/french/tratop_f/markacc_f/markacc_negoti_f.htm

Il peut également être intéressant d'alimenter la *Market Access Database* de la Commission sur les barrières commerciales liées au commerce.
<http://mkacddb.eu.int/>



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie d'approche de l'OMC
- Enjeux - Marchandises
- **Enjeux - Services**
- Contentieux - UE
- Contentieux - ORD
- Rôle de la CCIP
- Glossaire

En tant qu'exportateur ou importateur de services, vous voulez faire valoir vos intérêts ...

Quelques chiffres :

- de 1986 à 2001, le commerce mondial des services a crû de 228 %.
- la France est le 3^{ème} exportateur mondial de services avec 81 milliards de dollars et le 5^{ème} importateur, avec 62 milliards de dollars.



Pourquoi libéraliser les services ?

La libéralisation entraîne le maintien d'un environnement concurrentiel et favorise des réformes plus ambitieuses que celles qui pourraient être mises en œuvre au seul plan national.



A quoi s'applique l'AGCS ?

L'AGCS (Accord Général sur le Commerce des services ou *GATS* en anglais) s'applique à tous les services, à l'exception de ceux qui sont fournis dans l'exercice du pouvoir gouvernemental qui ne sont fournis ni sur une base commerciale, ni en concurrence avec d'autres fournisseurs. Selon l'AGCS, il y a quatre formes de commerce de services :

Modes de service	Exemples
<i>Mode 1</i> : en provenance du territoire d'un État et à destination du territoire d'un autre.	Services de conseil, services financiers qui transitent par les réseaux de télécommunications
<i>Mode 2</i> : les services dont les utilisateurs d'un État se déplacent vers un autre État afin d'obtenir les services recherchés.	Tourisme, éducation, certains services bancaires et financiers
<i>Mode 3</i> : les services dont les fournisseurs d'un État établissent une filiale dans un autre État afin d'y produire les services.	Distribution, services bancaires
<i>Mode 4</i> : les services dont les fournisseurs d'un État se déplacent vers un autre État afin de répondre à une demande.	Ingénierie, construction

Quelles sont les obligations fondamentales découlant de l'AGCS ?

L'AGCS du 1^{er} janvier 1995, issu de l'Uruguay Round s'appuie sur la notion de "libéralisation progressive" qui permet à chaque Etat de libéraliser selon son niveau de développement, ce qui est atypique dans les accords GATT / OMC. Les Etats ne sont donc pas tenus de garantir un niveau de libéralisation particulier. Les gouvernements choisissent les services pour lesquels ils prennent des engagements en matière d'accès au marché. Les Membres se sont engagés à procéder à des séries de négociations successives en vue d'élever progressivement le niveau de libéralisation.

La "clause de la nation la plus favorisée" de l'Accord interdit toute discrimination entre les prestataires de services étrangers et leurs contreparties nationales. Les Etats membres sont, néanmoins, libres d'apporter des exemptions. Chaque membre doit accorder aux services et fournisseurs de tout autre membre un traitement non moins favorable que celui qu'il accorde à ses propres services et fournisseurs de services similaires (traitement national). Cette disposition ne s'applique qu'aux services pour lesquels des engagements ont été pris.

Les membres sont tenus d'avoir une liste d'engagements spécifiques qui recense les secteurs, sous-secteurs et activités de services assujettis aux obligations en matière d'accès aux marchés et de traitement national, ainsi que toute limitation y afférent. Les indications nécessaires doivent y être portées pour chacun des quatre modes de fourniture de services. La plupart des listes se composent, à la fois, de sections horizontales et de sections sectorielles. Celle horizontale contient les limitations qui s'appliquent à tous les secteurs compris dans la liste. Ces limitations concernent souvent un mode de fourniture donné, comme, la présence commerciale et la présence de personnes physiques. La section relative aux engagements sectoriels contient les limitations qui s'appliquent uniquement au secteur ou au sous-secteur auxquels elles se rapportent. Chaque membre doit publier la réglementation qui s'applique à son commerce de services.

Les Etats membres restent libres, contrairement aux idées reçues, de réglementer les services. L'AGCS les autorise à prendre ou à maintenir, dans des circonstances déterminées, des mesures en violation des obligations qui leur incombent (graves difficultés posées par la balance des paiements, protection de la moralité publique ou de la santé, etc.).

Comment se présente une liste d'engagements spécifiques ?

Afin de déterminer le niveau exact de l'accès au marché représenté par une liste donnée, il convient de lire tout ce qui concerne le secteur ouvert, y compris la description de la couverture, les limitations et conditions relatives à l'accès au marché ainsi que le traitement national pour chaque mode de fourniture.

Exemple de liste d'engagements spécifiques

	Mode de fourniture	Conditions relatives à l'accès au marché	Conditions relatives au traitement national *
A- Engagements horizontaux (applicables à tous les secteurs de la liste)	1- Fourniture transfrontières	Néant	Néant
	2- Consommation à l'étranger	Néant	Néant
	3- Présence de personnes physiques	Constitution en société exigée	Restrictions pour l'acquisition de biens immobiliers
	4- Présence de personnes physiques	Consolidé uniquement pour les transferts de personnes à l'intérieur d'une société	Non consolidé, sauf indication contraire dans la colonne « accès au marché »
B- Engagements sectoriels (limitations applicables à certaines activités spécifiques de services)	1- Fourniture transfrontières	Néant	Néant
	2- Consommation à l'étranger	Néant	Néant
	3- Présence de personnes physiques	Néant	Néant
	4- Présence de personnes physiques	Non consolidé, sauf indication contraire dans la colonne « accès au marché »	Non consolidé, sauf indication contraire dans la colonne « accès au marché »

* On notera qu'aucun engagement additionnel n'a été pris par les Etats.

Source : Commission européenne, Guide sur l'AGCS

Quel est l'état actuel de la libéralisation ?

Les engagements pris par les Etats membres de l'OMC, lors de l'*Uruguay Round* ne constituent qu'une simple "photographie" des libéralisations existantes. La première série de négociations a porté davantage sur les règles que sur les conditions concrètes d'augmentation des échanges de services. Néanmoins, il en résulte plus de transparence quant à la réglementation.

L'article XIX de l'AGCS prévoit que les négociations sur les services devaient être engagées dès janvier 2000, en dehors de tout cycle global. Des négociations ont donc débuté, sans grande conviction de part et d'autre.

Les demandes étatiques d'engagements spécifiques ont été soumises avant le 30 juin 2002. L'Union européenne a reçu 26 demandes de la part de ses partenaires commerciaux, membres de l'OMC. Si tous les continents ont formulé des demandes, 90 % de celles exprimées auprès de l'Union proviennent des pays industrialisés ou émergents. Les offres initiales d'engagements devaient être déposées avant le 31 mars 2003. L'Union n'a pu le faire que le 29 avril 2003, en s'appuyant sur une large consultation préalable. La Déclaration de Doha reconnaît les travaux déjà entrepris et les propositions présentées par les membres dans ce cadre.

Quelles sont les positions en présence dans le cadre du nouveau cycle de négociation ?

Le marché de l'UE pour les échanges et l'investissement dans les services est l'un des plus libres au monde. L'UE attend donc un minimum de réciprocité de la part de ses partenaires.

L'UE ne propose pas d'offre :

- ◆ sur les services publics qui sont exclus de la négociation (le droit de subventionner est d'ailleurs maintenu),
- ◆ sur les services culturels et audiovisuels qui relèvent davantage de l'UNESCO.

L'UE propose :

- ◆ une réduction du nombre d'exemptions à la clause de la nation la plus favorisée qui ne concernent pas la France,
- ◆ une plus large ouverture des services professionnels,
- ◆ et des améliorations pour les services postaux et de courrier, de transport, énergétiques et environnementaux.

Les Etats-Unis, dans leur offre, proposent de libéraliser, l'assurance, les services financiers, les télécommunications, les services environnementaux, l'énergie et les livraisons rapides. Pour les services financiers, il s'agit essentiellement de réduire les conditions d'enregistrement qui créent des discriminations. En matière de télécommunications, les Américains offrent, aux fournisseurs de services par satellite, non américains, la possibilité de transmettre des programmes vidéo directement aux spectateurs américains. En revanche, les Etats-Unis n'ont pas fait d'offres dans certains services de fourniture monopolistiques, notamment, postaux et les services d'alimentation en eau.

Quelles seront les difficultés de la négociation ?

Le point d'achoppement sur les services devrait venir de la libéralisation du mode 4 de l'AGCS (mouvement temporaire et transfrontalier des prestataires de services) à laquelle les pays en développement sont très attachés. Les pays développés souhaitent conserver la mainmise sur l'immigration, même temporaire, et refusent d'abandonner les examens de besoins économiques liés à l'acceptation de main d'œuvre étrangère. L'UE a présenté des offres uniquement pour les salariés hautement diplômés. Les avancées sur ce sujet risquent d'être minimes puisque les PED n'ont guère de contreparties à donner en échange et que la perspective de mettre "en balance" la libéralisation des investissements s'est vue anéantie à la Conférence ministérielle de Cancun. Les entreprises ne font que trop peu valoir leurs intérêts sur les services.

Auprès de qui faire valoir votre position ?

- ✉ **European Services Forum (ESF) :** <http://www.esf.be/000/index.html>
- ✉ **Commission européenne :**
DG Commerce, Direction D2
200 rue de la Loi
B-1040 Bruxelles
http://europa.eu.int/comm/trade/issues/sectoral/services/index_en.htm
- ✉ **Organisation Mondiale du Commerce :**
Président de la session extraordinaire du Conseil du commerce des services
154 rue de Lausanne
CH- 1211 Genève 21
http://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/s_negs_f.htm

On notera aussi, dans le cadre des négociations sur les services, la création par la Commission européenne de groupes de travail comme le *Financial Leaders Group* (créé lors de l'Accord sur les services financiers) et l'*European Service Network* (créé pour identifier les barrières commerciales et leur situation géographique).



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie d'approche de l'OMC
- Enjeux - Marchandises
- Enjeux - Services
- **Contentieux - UE**
- Contentieux - ORD
- Rôle de la CCIP
- Glossaire

Différend commercial à l'international, quelles sont les voies de règlement dans le cadre de l'UE ?

Existe-t-il des instruments de défense propres à l'UE ?

Trois instruments de défense propres à l'Union européenne peuvent être identifiés :

- le Règlement sur les obstacles commerciaux (ROC),
- la procédure antidumping,
- la *Market Access Database*.

En cas de barrière commerciale, faut-il avoir recours au Règlement sur les Obstacles Commerciaux (ROC) de l'UE ?

L'Union européenne prévoit une procédure spécifique, le ROC, qui peut être initiée dans deux cas : en réponse à des obstacles au commerce (problème de normes, absence de protection d'une indication géographique, par exemple) qui ont un effet sur le marché communautaire dans le but d'éliminer le préjudice en résultant et en réponse à des obstacles au commerce qui ont un effet sur le marché d'un pays tiers dans le but d'éliminer les effets commerciaux défavorables en résultant pour la Communauté européenne. La procédure est ouverte aux entreprises individuelles, aux fédérations professionnelles et aux Etats membres

A la différence de l'instrument antidumping, le ROC ne requiert pas de règle de représentativité des entreprises communautaires à l'initiative de la plainte. Néanmoins, seule une vingtaine de procédures ont été initiées, depuis le 1^{er} janvier 1995, date de l'entrée en vigueur du ROC. Certes, cette procédure est mal connue des entreprises, mais celles-ci redoutent aussi l'enquête de la Commission européenne longue et fastidieuse. Par ailleurs, l'opportunité d'ouvrir une enquête fait appel à des considérations d'ordre politique. La Commission est ainsi assistée par un comité consultatif composé des représentants des Etats membres. Elle va engager une phase de négociation avec l'Etat en cause. Si l'Etat sur le territoire duquel a été enregistrée la barrière commerciale, est en négociation d'un accord bilatéral avec l'UE, une solution sera plus facilement trouvée (Cf. *Infra*, *Principales étapes d'une procédure ROC*).

L'entreprise est invitée à se rapprocher des services de la Direction des relations économiques extérieures (DREE) et de la Commission européenne afin d'être conseillée sur l'admissibilité de la plainte et sur la constitution du dossier. L'aide d'un avocat peut être recommandé de même que le soutien de la fédération.

Si l'on ne souhaite pas engager de procédure face à une barrière commerciale, que faire ?

Nombre d'entreprises se contentent de subir les barrières commerciales sur un marché donné, d'autres, averties de leur existence, préfèrent ne pas aborder ce marché. Une solution aléatoire pourra être trouvée en sensibilisant le consulat français implanté sur le marché où la barrière tarifaire est rencontrée. Il convient parallèlement d'informer la Commission européenne de l'existence de ces barrières via sa *Market Access Database*. Cette base de données est également une source d'informations non négligeables pour tout potentiel exportateur qui y trouvera outre les barrières commerciales sur ce marché, des études, des statistiques et un guide de formalités. Si le suivi des barrières commerciales recensées sur la *Market Access Database* mériterait d'être amélioré, elle ne doit nullement être négligée.

Face à des actions de dumping, que faire ?

Le *dumping* est généralement défini comme étant la vente à l'exportation, à des prix plus bas que ceux qui sont pratiqués sur le marché intérieur, à la même période et dans les mêmes circonstances, aux acheteurs. La Commission européenne a prévu une procédure antidumping qu'elle ne cesse d'améliorer. Les Etats membres de l'Union Européenne ont ainsi adopté le 8 mars 2004 une proposition de règlement de la Commission européenne introduisant une plus grande transparence, efficacité et prévisibilité dans l'usage de l'anti-dumping. Le nouveau règlement procède à une simplification du processus de prise de décision : les mesures définitives de lutte contre le dumping et contre les subventions seront considérées comme adoptées à moins que la majorité simple des Etats membres ne rejette les mesures dans un délai d'un mois après l'adoption de la proposition de la Commission. La procédure antidumping est longue (Cf. *Infra*) et nécessite une volonté politique des Etats membres de l'UE. La simple initiation d'une procédure peut avoir des conséquences négatives sur l'entreprise poursuivie. On regrettera qu'aucun dédommagement de l'entreprise abusivement poursuivie ne soit prévu.

Principales étapes d'une procédure ROC

Dépôt de la plainte

Publication de l'avis d'ouverture de la procédure au Journal Officiel après examen de la plainte par la Commission.

A ce stade, les plaignants peuvent :

- demander à être officiellement entendus par la Commission,
- suivre le déroulement de l'enquête de la Commission à connaître tous les documents (sauf ceux à usage interne à la Commission) fournis par le pays concerné ou ses exportateurs
- préparer des commentaires réfutant l'argumentation du pays concerné et de ses exportateurs,
- commencer à contacter les représentants du Comité consultatif pour les sensibiliser au dossier.

Normalement, dans les cinq mois de l'ouverture de la procédure (ce délai peut être étendu à sept mois dans les affaires complexes), la Commission rédige un rapport contenant ses conclusions et les éventuelles actions à entreprendre contre le pays concerné. Le rapport est présenté pour discussion au Comité consultatif composé des représentants de chaque état membre.

A ce stade, les plaignants peuvent :

- analyser et commenter le rapport de la Commission
- réclamer, si besoin est, une modification des conclusions du rapport et des actions à mettre en œuvre,
- Contacter les représentants du Comité consultatif.

Le rapport conclut qu'il n'est pas dans l'intérêt de la Communauté de prendre des mesures contre le pays concerné : une décision de clôture est proposée au Comité consultatif.

Le pays concerné a proposé de mettre en œuvre une série de mesures visant à éliminer les obstacles au commerce. La Commission demande au Comité consultatif la suspension de la procédure.

Le rapport conclut à la présence d'obstacles au commerce et demande, au Conseil, l'ouverture de négociations avec le pays concerné. La commission demande, au Comité consultatif, la suspension de la procédure. Les plaignants peuvent : suivre avec la Commission l'état d'avancement des négociations.

La Commission considère qu'il est dans l'intérêt de la communauté d'adopter des mesures commerciales contre le pays concerné (suspension ou retrait de toute concession, relèvement des droits de douane, instauration de quotas, etc.).

Le Comité consultatif adopte le rapport de la Commission avec ou sans amendements éventuels.

La Commission contrôle l'application des mesures, le cas échéant sur base d'informations périodiques qu'elle demande au pays concerné.

Le Conseil agit dans les 30 jours de la proposition de la Commission. L'adoption des mesures peut être suspendue lorsque les obligations internationales de la Commission lui imposent le déroulement d'une procédure de consultation ou de règlement des différends, notamment, dans le cadre de l'OMC.

A ce stade, les plaignants peuvent :

- suivre la procédure devant l'OMC,
- assister la Commission dans la préparation du dossier,
- préparer à l'attention de l'OMC des "amicus curiae briefs".

Source : Walter GRANDPRE, "Aspects pratiques du Règlement sur les Obstacles Commerciaux", <http://www.etudes.cciip.fr/omc/pdf/edito04.pdf>

Délais de la procédure antidumping européenne et droits des entreprises

- ⌚ 45 jours à compter du dépôt officiel de la plainte : la Commission rejette ou ouvre la procédure après consultation du Comité antidumping. L'ouverture est publiée au JO des CE.
- ⌚ 60 jours à 9 mois à compter de l'ouverture de la procédure : la commission enquête et prend contact avec les parties intéressées. Elle décide de l'imposition de droits provisoires après consultation du comité anti-dumping.
- ⌚ 12 à 15 mois à compter de l'ouverture de la procédure : le conseil décide de l'imposition de droits définitifs après consultation du comité antidumping.
- ⌚ 1 an après l'imposition de mesures définitives : les producteurs communautaires, exportateurs ou importateurs peuvent demander le réexamen intermédiaire auprès de la commission Avis de réexamen publié au JO.
- ⌚ 3 mois avant la date d'expiration des mesures définitives (5 ans maximum) : les producteurs communautaires peuvent demander un réexamen complet auprès de la commission.
- ⌚ Les enquêtes réalisées par les services de la Commission sont, à la fois, spécifiques et objectives. Elles sollicitent les deux parties pour avoir un certain équilibre. Il en va notamment des " *disclosure documents* " qui mentionnent tous les exposés oraux et qui constituent ainsi une source d'informations particulièrement riche.
- ⌚ La procédure est, néanmoins, assez longue d'autant qu'elle peut être prolongée en cas de contestation devant l'OMC. L'UE essaie de faire admettre, par ses partenaires commerciaux, l'idée d'un référé en cas de dumping.



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie de l'approche de l'OMC
- Enjeux - Marchandises
- Enjeux - Services
- Contentieux - UE
- **Contentieux - ORD**
- Rôle de la CCIP
- Glossaire

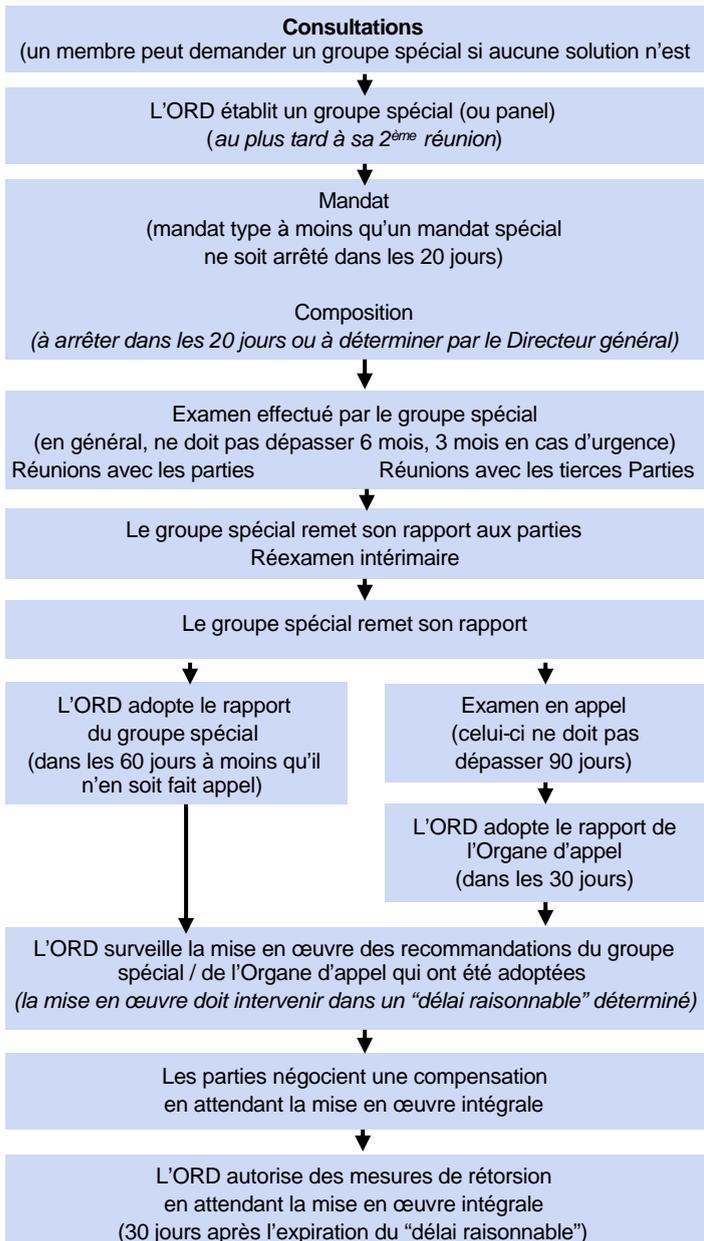
Comment se déroule la procédure devant l'ORD (Organe de Règlement des différends) ?

C'est au travers de la phase des consultations bilatérales que les entreprises sont à même d'intervenir plus directement dans la mesure où elles peuvent participer à l'établissement des faits.

L'ORD est-il la meilleure instance pour obtenir gain de cause ?

L'ORD n'est pas toujours l'organisation adéquate pour aboutir à des changements réglementaires significatifs dans les Etats dont les pratiques commerciales déloyales sont incriminés. Nombreux, en effet, sont les différends commerciaux entre l'UE et les Etats-Unis qui n'aboutissent pas à des changements réglementaires. D'autres institutions peuvent obliger l'Etat en ce sens. Ainsi, dans l'affaire des *Hushkits*, l'Union européenne a interdit sur son territoire les avions équipés d'un dispositif d'insonorisation jugé inefficace. Alors que cette réglementation avait des répercussions commerciales, les Etats-Unis ont porté le différend devant l'Organisation de l'Aviation Civile Internationale (OACI) qui leur a donné raison. Il est donc important pour l'entreprise ou la fédération d'étudier auprès de quelle organisation il faut mieux porter le différend. Par ailleurs, la procédure à l'OMC étant assez longue, il y a lieu d'envisager, parfois, d'autres procédures comme le recours à l'arbitrage. Dans le cadre de barrières tarifaires, la voie diplomatique auprès du Consulat français présent dans le pays mis en cause peut aussi se révéler utile et rapide.

Schéma du mécanisme de règlement des différends de l'OMC



L'Etat tiers ne modifie pas sa législation "condamnée", que puis-je faire ?

La Commission européenne œuvre de manière à voir modifiée la législation en cause. Cela peut, cependant, prendre du temps. Les entreprises ne doivent, par conséquent, pas négliger la possibilité de faire du *lobbying* auprès des structures nationales de l'Etat "perdant" tel que le Congrès américain. A contrario, si une entreprise européenne subit des contre-mesures, des représailles commerciales, etc. de la part d'un Etat tiers parce que la Commission européenne n'a pas ou pas encore modifié pas sa législation "condamnée" par l'OMC, que faire ? La CJCE n'a pas reconnu la possibilité pour une entreprise de se faire dédommager lorsqu'elle ne se met pas en conformité avec une décision de l'ORD. L'entreprise peut néanmoins faire connaître les préjudices subis.

Comment participer en tant que parties tierce à un différend ?

L'ORD a reconnu la possibilité pour un tiers à un litige de faire valoir des *amicus curiae*, documents brefs faisant valoir une position. Dans le cadre de la révision du fonctionnement de l'ORD, programmée par la Déclaration de Doha, les Etats-Unis prônent davantage de transparence et l'instauration de sessions publiques. L'Union Européenne accepte cette idée à condition que les deux parties au différend soient d'accord sur ce point. Le Canada est également favorable aux audiences publiques et retransmises. Si cette idée était adoptée, il est vraisemblable que cela rendrait d'autant plus nombreux les *amicus curiae*. Un encadrement de ces *amicus curiae* serait nécessaire. On notera l'absence de référé devant l'ORD.



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie de l'approche de l'OMC
- Enjeux - Marchandises
- Enjeux - Services
- Contentieux - UE
- Contentieux - ORD
- **Rôle de la CCIP**
- Glossaire

Contact :

Béatrice RICHEZ

Tél : 01 55 65 75 31

Email : brichez@ccip.fr

La CCIP, relais des positions des entreprises



A travers des rapports sur l'OMC

Ces prises de position sont consultables à l'adresse suivante :

<http://www3.ccip.fr/etudes/themes/internat.htm>

Rapport de Mr BUAT, "L'antidumping : quelles améliorations pour cet instrument de défense nécessaire aux entreprises ?", 4 décembre 2004, <http://www3.ccip.fr/etudes/archrap/rap03/bua0312.htm>

Rapport de Mr DURANCE, "Réforme de l'Organe de Règlement des Différends (ORD) - Propositions de la CCIP", 10 avril 2004, <http://www3.ccip.fr/etudes/archrap/rap03/dur0304.htm>

Rapport de Mme HERVIER, "Comment relever les défis de Doha ? - l'exemple de l'accès des pays en développement aux médicaments", 13 février 2003, <http://www3.ccip.fr/etudes/archrap/rap03/her0302.htm>

Rapport de Mr BLACHIER, "Conséquences pour les entreprises françaises de l'entrée de la Chine à l'OMC", 18 avril 2002, <http://www3.ccip.fr/etudes/archrap/rap02/bla0204.htm>

Rapport de Mr BLANC, "Pour des améliorations du droit communautaire des concentrations - Réactions de la CCIP au Livre vert sur les concentrations", 21 mars 2002, <http://www3.ccip.fr/etudes/archrap/rap02/bla0203.htm>

Rapport de Mr DURANCE, "La libéralisation des services à l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) : intérêt des exportateurs français", 28 juin 2001, <http://www3.ccip.fr/etudes/archrap/rap01/dur0106.htm>

Rapport de Mr GODMER, « La réforme de l'organisation mondiale du commerce (OMC) - Quelle place pour les PME françaises ? », 19 octobre 2000, <http://www.etudes.ccip.fr/archrap/rap00/god0010.htm>



A travers un site spécifique dédié à l'OMC : "L'OMC, une organisation qui vous intéresse"



<http://www3.ccip.fr/etudes/themes/internat.htm>

La CCIP a souhaité, par cette initiative, donner aux entreprises et, en particulier, aux PME, la possibilité de comprendre et de maîtriser l'OMC. Plus spécifiquement, la CCIP entend apporter, aux entreprises, acteurs, par excellence, du commerce international, un éclairage sur l'OMC en ce qui concerne les règles que ses Membres édictent, les arbitrages qu'elle rend en matière de litiges commerciaux ou les structures qui l'animent.

Les entreprises peuvent bénéficier d'une véritable plus-value grâce aux expériences de fédérations, répertoriées dans une rubrique spécifique. La CCIP espère ainsi que ces exemples de *lobbying* pourront faire école auprès du plus grand nombre.

The screenshot shows a website interface with a header "L'OMC, une organisation qui vous intéresse". Below the header, there are several sections: "Sommaire du dossier" with a link to the main site, "Le 8 août" with a link to a report on the WTO, "La CCIP a proposé" with a link to a report on the WTO, and "Comprendre l'OMC" with a link to a report on the WTO. There are also links to "Le savoir plus" and "Liens utiles".



A travers diverses actions auprès d'institutionnelles

- une plaquette synthétisant les propositions de la CCIP pour l'après-Cancun : <http://www3.ccip.fr/etudes/themes/internat.htm>
- des réponses aux consultations : http://www3.ccip.fr/etudes/omc/pdf/Avis_CCIP_ORD_fr.pdf
- la participation aux groupes « société civile » de la Commission européenne (DG Commerce) : http://trade-info.cec.eu.int/civil_soc/intro1.php
- l'organisation de colloques sur l'OMC : <http://www3.ccip.fr/etudes/themes/lobbeuro.htm>

RÔLE DE LA CCIP

DU BON USAGE DE L'OMC PAR
LES ENTREPRISES

JUIN 2004



Exemples de l'action de la CCIP pour la réforme du règlement des différends et de l'antidumping

Prises de position	Actions de communication	Rencontres techniques	Retombées
<p>* Adoption du Rapport de M. DURANCE, « La réforme de l'Organe de règlement des différends (ORD) », CCIP, 10 avril 2003</p> <p>* Adoption du Rapport de M. BUAT « L'antidumping : quelles améliorations pour cet instrument de défense nécessaire aux entreprises ? », CCIP, 6 décembre 2003</p>	<p>Mise en ligne des rapports : - sur le site de la CCIP, pages Etudes : http://www.etudes.ccip.fr/archrap/rap03/bua0312.htm http://www.etudes.ccip.fr/archrap/rap03/dur0304.htm</p> <p>- sur le site « L'OMC, une organisation qui vous intéresse » http://www.etudes.ccip.fr/omc/index.html</p> <p>Mise en ligne d'éditoriaux relatifs à ces deux thèmes : - Règlement des différends, éditorial de M. DURANCE, <i>membre de la CCIP, Président du Directoire de Marsh</i>: http://www.etudes.ccip.fr/omc/edito14.htm - Antidumping, éditorial de M. BUAT, <i>membre de la CCIP, ancien Directeur Général des Editions ED, Encyclopédie douanière</i> : http://www.etudes.ccip.fr/omc/edito18.htm</p>	<p>Rencontre du rapporteur de la CCIP avec la Digitip - Ministère de l'Industrie concernant les propositions de la CCIP en matière d'antidumping (avril 2004)</p> <p>* <i>Déplacement à Genève</i> Rencontre des rapporteurs de la CCIP négociateurs avec l'OMC, la RP française auprès de l'OMC et des délégations étrangères (avril 2004).</p> <p>Participation de la CCIP à un groupe de travail sur l'OMC organisé par la RP française à Bruxelles (avril 2004)</p> <p>* <i>Déplacement à Bruxelles</i> Rencontre des rapporteurs de la CCIP avec la Commission européenne (DG Commerce) (juin 2004)</p>	<p>Rapport de M. DURANCE référencé sur le site de l'OMC, « Notes d'information communiquées par les ONG au Secrétariat de l'OMC » (juillet 2003) : http://www.wto.org/french/forums/f/ngo_f/posp33_f.htm</p> <p>Rapport de M. BUAT référencé sur le site de l'OMC, « Notes d'information communiquées par les ONG au Secrétariat de l'OMC » (janvier 2004) : http://www.wto.org/french/forums/f/ngo_f/pospap_f.htm</p> <p>Une réflexion sur l'institution d'une procédure de référé dans le cadre de l'ORD a été amorcée par la DREE.</p> <p>Le Commissaire européen en charge du commerce, Pascal LAMY, a remercié la CCIP pour sa contribution à l'amélioration de l'efficacité de l'ORD et a exprimé un certain nombre de points de vue convergents avec les propositions contenues dans le rapport sur le règlement des différends.</p> <p>Un recours devant la CJCE a été formulé pour la reconnaissance d'un droit à indemnisation fondé sur la violation du droit de l'OMC lorsque la Communauté ne met pas en œuvre, dans le délai prescrit, une décision contraignante de l'ORD.</p> <p>Reprise de positions de la CCIP sur le règlement des différends dans le rapport de Marc LAFFINEUR, « La Conférence de Cancun : un échec salubre pour l'OMC ? », Assemblée nationale, novembre 2003.</p> <p>Article paru dans la Revue du Marché Commun et de l'Union européenne (2004) sur les positions de la CCIP en matière de règlement des différends et d'antidumping.</p>
<p>* Rédaction de l'étude d'un cas sur l'acier américain pour défendre l'idée d'un référé (en version française et anglaise remis à l'OMC à Genève en avril 2004)</p>	<p>Mise en ligne de l'étude de cas en ligne sur le site : « L'OMC, une organisation qui vous intéresse » : http://www.etudes.ccip.fr/omc/pdf/edito19_affaire_acier_fr.pdf</p> <p>Diffusion de la consultation aux Membres de l'Organe d'appel de l'OMC, à la Commission européenne, à la RP de la France à Genève et à Bruxelles (mai 2004)</p>		
<p>* Réponse à la consultation de l'Organe d'appel de l'OMC sur les procédures de travail (mai 2004)</p>	<p>Mise en ligne de la réponse de la CCIP sur le site : « L'OMC, une organisation qui vous intéresse » : http://www.etudes.ccip.fr/omc/pdf/Avis%20CCIP_ORD_fr.pdf</p>		



SOMMAIRE

- Introduction
- Méthodologie de l'approche de l'OMC
- Enjeux - Marchandises
- Enjeux - Services
- Contentieux - UE
- Contentieux - ORD
- Rôle de la CCIP
- **Glossaire**

Abréviations courantes

- ACP** : Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
ADPIC : Accord sur les aspects des Droits de Propriété Intellectuelle qui touchent au Commerce (ou en anglais, TRIPS, Cf. *Infra*)
AGCS : Accord Général sur le Commerce des Services (ou en anglais, GATS, Cf. *infra*)
AMF : Accords MultiFibres
AMI : Accord Multilatéral sur l'Investissement (projet avorté à l'OCDE)
AMP : Accord sur les Marchés Publics
CNUCED : Conférence des Nations Unies pour le Commerce et Développement
FMI : Fonds Monétaire International
GATS : General Agreements on Trade and Services
GATT : General Agreement on Tariffs and Trade, ou en français, Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce
NPF : Nation la Plus Favorisée
OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique
OMC : Organisation Mondiale du Commerce (ou en anglais, WTO, Cf. *Infra*)
OMPI : Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle
ONUUDI : Organisation des Nations Unies pour Développement Industriel
OTC : Obstacles Techniques au Commerce
ORD : Organe de Règlement des Différends
PED : Pays en développement
PMA : Pays les Moins Avancés
ROC : Règlement sur les Obstacles Commerciaux
SPG : Système de Préférences Généralisées
TN : Traitement National
TRIPS : Trade Related Intellectual Property (ou, en français, ADPIC, Cf. *Supra*)
UE : Union européenne
WTO : World Trade Organization (ou, en français, OMC, Cf. *Supra*)

Autres termes

Accords commerciaux multilatéraux :

accords et instruments juridiques connexes faisant partie intégrante des Accords GATT et étant contraignants pour tous les Membres (ex : l'AGCS pour les services, l'ADPIC pour la propriété intellectuelle)

Accords commerciaux plurilatéraux :

accords faisant partie des Accords GATT, mais ne créant ni obligations, ni droits pour les Membres de l'OMC ne les ayant pas acceptés (ex : l'Accord sur les marchés publics)

Cycle d'Uruguay (ou Uruguay Round) :

série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT lancées en septembre 1986 à Punta del Este (Uruguay) et conclues à Genève en décembre 1993.

Engagements additionnels :

engagements au sein de l'AGCS (Accord Général sur le Commerce des Services) contractés pour des mesures ayant trait aux qualifications, aux normes ou aux questions relatives aux licences ne comportant pas de discrimination à l'encontre des étrangers.

Engagements spécifiques :

obligations au sein de l'AGCS - que les membres s'imposent volontairement - de ne pas adopter de nouvelles lois limitant l'accès au marché ou l'octroi du traitement national lorsque de telles limitations n'existent pas, ou de ne pas ajouter d'autres limitations à celles qui sont énumérées dans la liste et tout engagement additionnel inscrit dans la liste.

Exemption NPF (nation la plus favorisée) :

mesures incompatibles avec le principe NPF permettant à ces pays de déroger à une obligation NPF pendant une période donnée.

Mesures affectant le commerce des services :

il s'agit des mesures concernant l'achat, le paiement ou l'utilisation d'un service, l'accès et le recours, à l'occasion de la fourniture d'un service, à des services offerts au public, en général, et des mesures affectant les entreprises et les personnes sur le marché.

Mesure compensatoire :

droits compensateurs institués par un pays membre importateur sur les marchandises importées afin de compenser les subventions dont elles ont bénéficié dans le pays membre exportateur.

Mesures de sauvegarde :

mesures prises par un Etat membre suspendant ses engagements dans certaines situations d'urgence (par exemple, lorsqu'un produit est importé en quantités tellement accrues et/ou à des conditions telles qu'un dommage grave est causé aux producteurs nationaux).

Principe de la nation la plus favorisée :

chaque partie contractante accorde au ressortissant d'une autre partie contractante un traitement non moins favorable que le traitement qu'elle accorde aux ressortissants de toute autre partie contractante ou d'une partie non contractante.

Panel :

groupes d'experts institué dans le cadre d'une procédure de règlement des différends.

Restriction quantitative :

limitation de la quantité d'un produit exporté d'un pays.

Cycle de négociation (ou round) :

série de négociations commerciales multilatérales sous les auspices du GATT ou de l'OMC.

Système de règlement des différends :

procédures contraignantes par lesquelles l'OMC règle les différends entre les membres.

Traitement national :

chaque partie contractante accorde, au ressortissant d'une autre partie, un traitement non moins favorable que le traitement qu'elle accorde à ses propres ressortissants.