



Brugge

College of Europe
Collège d'Europe



Natolin

www.coleurope.eu

Mathieu Rousselin

Le Multilatéralisme en Question: Le Programme de Doha pour le Développement et la Crise du Système Commercial Multilatéral

Bruges Political
Research Papers

© Mathieu Rousselin, 2008

Cahiers de recherche
politique de Bruges

No 6 / Janvier 2008



College of Europe
Collège d'Europe



European Political and Administrative Studies/
Études Politiques et Administratives

Bruges Political Research Papers / Cahiers de recherche politique de Bruges
No 6 / Janvier 2008

Le Multilatéralisme en Question : Le Programme de Doha pour le Développement
et la Crise du Système Commercial Multilatéral

Mathieu Rousselin

© Mathieu Rousselin, 2008

European Political and Administrative Studies/
Études Politiques et Administratives Européennes
Dijver 11, B-8000 Brugge, Belgium
www.coleurope.eu/pol

À propos de l'auteur

Mathieu Rousselin est diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris (Master *Affaires Publiques*, 2005) et du Collège d'Europe, campus de Natolin (Mastère spécialisé en *Études Européennes Interdisciplinaires Approfondies*, 2007). Il est actuellement assistant académique au sein du Département d'Études Politiques et Administratives Européennes du Collège d'Europe (Bruges).

Je remercie Michele Chang et Skander Nasra (Collège d'Europe), ainsi qu'Arancha González Laya (Organisation Mondiale du Commerce) et Zaki Laïdi (Sciences-Pô/Centre d'Études Européennes) pour leur relecture patiente et leurs précieux conseils. Comme il est d'usage, je reste seul responsable des vues émises ainsi que des erreurs et approximations.

Coordonnées:

Mathieu Rousselin
Steenstraat 18 / 3
8000 Bruges
Belgique
Tel. : (+ 32) (0) 50 477 294
Mél : mrousselin@coleurop.be

Équipe éditoriale

Michele Chang, Mauro Gagliardi, Thomas Kostera, Dieter Mahncke, Elisa Molino, Skander Nasra, Ariadna Ripoll-Servent, et Mathieu Rousselin

Dijver 11, B-8000 Bruges, Belgique | Tel. +32 (0) 50 477 281 | Fax +32 (0) 50 477 280 |
email mchang@coleurop.eu | website www.coleurope.eu/pol

Les opinions exprimées dans les Cahiers de recherche politique de Bruges ne représentent que leurs auteurs et ne reflètent pas nécessairement les vues de l'équipe éditoriale ou celles du Collège d'Europe.

Abstract

Cette publication des Cahiers de recherche politique de Bruges cherche à identifier les principaux points de blocage empêchant la conclusion du Programme de Doha pour le Développement et formule quelques recommandations afin de faciliter la poursuite des négociations.

Un certain nombre de raisons psychologiques peuvent être invoquées pour expliquer le manque de progrès sur le Programme de Doha pour le Développement : l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) est en effet perçue comme une institution idéologiquement biaisée par une grande partie des pays en développement, tandis que les craintes des pays développés vis-à-vis de la mondialisation économique se traduisent par une réticence accrue à l'ouverture des marchés. Lancé de manière quelque peu précipitée au lendemain des attentats du 11 Septembre, le Cycle de Doha se heurte en outre aux obstacles inhérents à toute négociation multilatérale, tels que l'asymétrie dans la représentation des intérêts et la hausse des coûts de transaction à mesure que l'institution-cadre intègre en son sein de nouveaux États membres et qu'elle étend son champ de compétences. Dans le cas de l'Union européenne, la nécessité d'arrêter au préalable la position de négociation au niveau européen engendre une réelle absence de flexibilité du mandat confié au commissaire en charge du commerce. De surcroît, les gains espérés en cas de conclusion du Cycle sont à la fois faibles numériquement et inégalement répartis, dans la mesure où les économies émergentes profiteraient largement de l'ouverture des marchés développés tandis que les pays les moins avancés (du moins certains d'entre eux) verraient leurs préférences érodées.

Afin de rendre possible la conclusion du Cycle de Doha, deux séries de conditions sont indispensables. D'une part, la *légitimité* de l'OMC doit être confortée, ce qui implique que les États-membres acceptent le multilatéralisme comme cadre de référence dans leurs relations commerciales. Les pays en développement doivent accepter pleinement le cadre de l'OMC, dont le fonctionnement diffère essentiellement des autres organisations de gouvernance économique mondiale (Fonds Monétaire International et Banque Mondiale). D'autre part, et cette condition est liée avec la précédente, il importe d'accroître l'*efficacité* et l'*ambition* du Cycle de Doha. Les pays développés doivent accepter de donner davantage que ce qu'ils recevront afin de rompre avec un demi-siècle de libéralisation commerciale s'étant effectuée principalement au détriment des pays en développement. En l'absence de ces deux conditions, le cadre multilatéral risque de perdre sa justification et l'on assisterait alors à une augmentation des accords de libre-échange bilatéraux et régionaux, qui créent un rapport de force souvent défavorable aux pays en développement. la prolifération actuelle de ces accords montre qu'un tel scénario n'est pas à exclure.

Après un demi-siècle de multilatéralisme commercial placé sous l'égide du General Agreements on Tariffs and Trade (GATT, 1947-1994), la naissance de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995 fut accueillie par les différentes parties au système commercial multilatéral avec un mélange d'espoir et de suspicion : *espoir*, car le fonctionnement institutionnel de la nouvelle organisation semblait prendre davantage en considération les aspirations des pays en voie de développement (règle *un pays, une voix* et prise de décision à l'unanimité, création de l'Organe de Règlement des Différends) et car l'OMC allait pour la première fois aborder certains dossiers contentieux ignorés par le GATT (agriculture, propriété intellectuelle, services, investissements, normes techniques); mais *suspicion* également, car les nouveaux accords de Marrakech donnant naissance à l'OMC reprenaient sans les modifier substantiellement les principes de fonctionnement du GATT, ce que nombre d'organisations non gouvernementales (ONG) et de pays en développement (PED) n'ont pas manqué de dénoncer comme un signe d'impérialisme idéologique de la part des pays développés contrevenant à l'objectif d'établir des relations commerciales plus équilibrées entre les pays riches et les pays pauvres.

Treize années et six conférences ministérielles plus tard¹, l'OMC n'a effectué pratiquement aucune avancée décisive sur les principaux dossiers, au point que la littérature évoque rétrospectivement « une décennie perdue pour le multilatéralisme commercial². » La fracture entre les pays industrialisés (rejoints par certain pays en développement attractifs aux yeux des investisseurs étrangers) et les pays en développement ainsi que les pays émergents (emmenés par l'Inde et le Brésil) est un trait désormais caractéristique de l'Organisation.

A ce stade, l'OMC doit faire face à une double crise touchant à ses fondamentaux : une crise

¹ Singapour 1996; Genève 1998; Seattle 1999; Doha 2001; Cancún 2003 et Hong Kong 2005.

² M. Abbas, , « De Doha à Cancún: éléments d'analyse de la crise du multilatéralisme commercial et de l'Organisation Mondiale du Commerce », in: *Annuaire Français des Relations Internationales*, Vol. 6, 2005, p. 880

de résultats et une crise de légitimité³. D'une part, le cycle de Doha entre dans sa septième année d'existence et la perspective d'une clôture des négociations à court voire à moyen terme semble encore incertaine⁴. D'autre part, les pays développés optent de plus en plus ouvertement pour le cadre bilatéral, qui crée un rapport de force à leur profit et leur permet d'obtenir davantage de concessions de la part de leurs partenaires que lors de grandes négociations multilatérales (fortement médiatisées de surcroît). Plus grave encore, l'OMC est toujours perçue comme le fer de lance du « Consensus de Washington » par une partie des pays en développement⁵, qui ne cachent pas leur défiance envers un cadre multilatéral jugé idéologiquement biaisé. Il en résulte une préférence accrue pour les accords de libre-échange régionaux, qui n'est pas sans danger pour la cohérence du système commercial multilatéral.

Cette publication de la série des *Cahiers de recherche politique de Bruges* se fixe pour double (et ambitieux) objectif d'identifier les principaux facteurs responsables de l'impasse dans laquelle se trouve actuellement le Programme de Doha pour le Développement et de formuler quelques recommandations afin de permettre de la reprise des négociations.

1. Pourquoi le cycle de Doha est-il dans l'impasse?

Le 24 juillet 2006, après huit jours de discussions intenses entre les six principaux

³ Cette crise de légitimité peut être étendue à l'ensemble des institutions de gouvernance économique mondiale, au premier rang desquelles la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International. Voir à ce sujet les articles de N. Birdsall, *The World Bank, Towards a Global Club*, Centre for Global Development, May 2007 et de N. Woods, *The Globalizers in Search of a Future*, CGD Brief, Centre for Global Development, April 2006.

⁴ Néanmoins, il convient de relativiser cette affirmation en précisant que les négociations commerciales ont toujours pris beaucoup de temps, et que la multiplication du nombre de participants n'a fait qu'accentuer cet état de fait. Déjà en leur temps, les négociations de l'Uruguay Round ont duré sept années et demi (de septembre 1986 à avril 1994).

⁵ Le « consensus de Washington » a été formulé dans les années 1980 par John Williamson, avec le soutien des économistes du FMI, de la Banque Mondiale et des fonctionnaires du gouvernement américain. Il vise à établir des règles universelles de bonne conduite permettant aux pays émergents en crise (notamment les pays d'Amérique latine lors des crises d'hyperinflation) d'assainir leurs économies par l'adoption de plans d'ajustement structurel particulièrement doctrinaux aux conséquences sociales souvent désastreuses. Sur l'historique, la définition et les limites du « consensus de Washington », voir l'article de D. Uzunidis, « Les pays en développement face au "consensus de Washington" », *Histoire et Avenir*, in: *Annuaire Français des Relations Internationales*, Vol. 6, 2005, pp. 865-879.

protagonistes du cycle de Doha (Etats-Unis, Union Européenne, Japon, Australie, Inde et Brésil), le Directeur Général de l'OMC n'a d'autre choix que de prononcer la suspension officielle des négociations multilatérales. Dans un discours amer et désabusé, Pascal Lamy rejette la responsabilité sur les États membres « qui restent les principaux acteurs du processus » et les exhortent à revoir leurs positions et à laisser davantage de flexibilité à leurs délégations⁶.

La suspension des négociations était prévisible et même largement attendue⁷. Un certain nombre de raisons conjoncturelles peuvent être invoquées. Tout d'abord, les délégations différaient encore trop grandement dans leurs positions, formulées le plus souvent à la hâte. Côté européen, la détermination de la position de l'Union européenne est un exercice si difficile, notamment en matière agricole, et si coûteux en temps que le mandat du commissaire en charge du commerce extérieur ne laisse virtuellement aucune place à la flexibilité, ce qui ne crée aucune incitation à la négociation pour les pays en développement. Mais plus profondément, l'impasse dans laquelle se trouve le Programme de Doha pour le Développement résulte également de raisons structurelles, comme l'inégalité dans la représentation des intérêts et la hausse des coûts de transaction à mesure que l'OMC s'est élargi. De surcroît, les gains potentiels du cycle de Doha pour l'économie mondiale sont extrêmement modestes. Enfin, la défiance à l'égard de l'OMC de la part des PED est également un facteur explicatif important.

1.1 Les raisons psychologiques : crainte de la mondialisation du côté des pays développés et défiance envers l'OMC du côté des pays en développement

L'abondante littérature disponible sur le cycle de Doha néglige souvent les aspects psychologiques des négociations pour se concentrer exclusivement sur les discussions techniques. Pourtant, bien qu'il soit possible de convaincre des bienfaits – certes limités mais réels – du cycle

⁶ Déclaration du Président du Comité des Négociations Commerciales (CNC), M. Pascal Lamy, à la réunion du CNC du 24 juillet 2006. Disponible en ligne et en version audio (en anglais) à : http://www.wto.org/french/news_f/news06_f/tnc_dg_stat_24july06_f.htm

⁷ Comme en témoigne la presse des principaux pays du CNC à quelques jours de la réunion de juillet.

de libéralisation des échanges commerciaux, les réticences demeurent car elles sont liées aux perceptions et aux représentations des acteurs.

Les positions sont clairement arrêtées. D'un côté, les dirigeants politiques des pays développés, contraints par leurs opinions publiques qui associent mondialisation des échanges commerciaux et délocalisations industrielles, ne peuvent prendre d'initiatives d'envergure sur les sujets les plus contentieux à peine de voir leur popularité diminuer au plan domestique, voire d'enregistrer une défaite électorale⁸. D'un autre côté, les pays en développement se refusent à considérer l'OMC comme une plateforme de négociation neutre. Au contraire, l'OMC est perçue comme le cheval de Troie du « consensus de Washington », comme une institution biaisée fonctionnant au profit des pays les plus riches et dont la finalité est la libéralisation doctrinale des échanges plutôt que le développement socio-économique harmonieux des populations de l'ensemble des États parties au système commercial multilatéral.

1.2 Les raisons conjoncturelles : le lancement précipité des négociations après le 11 Septembre

Créée en 1995, l'Organisation Mondiale du Commerce peine longtemps à trouver sa raison d'être. Sa légitimité est vivement contestée par de nombreux pays en développement et son action décriée par le monde associatif et les ONG du secteur du développement. Ses trois premières rencontres ont davantage été marquées par les affrontements médiatiques entre jeunes altermondialistes et forces de l'ordre que par des avancées significatives sur les dossiers commerciaux. Dans ce domaine, la rencontre de Seattle (1999) a été particulièrement désastreuse en termes d'image pour l'OMC.

Cyniquement, l'on pourrait dire que ce sont les attentats du 11 Septembre qui ont sorti

⁸ « Le problème de fond est qu'il manque la volonté politique nécessaire pour surmonter les problèmes techniques et faire face à certaines tensions que risquent de créer les difficultés d'ajustement à court terme. Et la raison profonde de ce manque de volonté politique est le sentiment d'opposition à la mondialisation qui s'est répandu parmi les populations des économies industrialisées avancées qui élisent nos dirigeants politiques. »

K. Heydon, *Quels sont les enjeux après la conférence ministérielle de l'OMC à Hong Kong?*, Document de travail sur la politique commerciale N° 27, OCDE, p. 6

l'OMC de sa torpeur. L'horreur des images et la condamnation unanime du terrorisme ont créé les conditions pour un rassemblement sans précédent de la communauté internationale. En outre, les spécialistes de sécurité internationale ont mis en lumière les liens entre le terrorisme et le sous-développement économique et ont pointé les limites d'une réponse strictement militaire. L'intégration des pays les plus pauvres au commerce international est alors devenue une priorité pour les pays développés⁹. C'est dans ce contexte que sont lancées les discussions sur un nouveau cycle de négociations commerciales dont la volonté affichée est de faire une plus grande place aux pays en développement¹⁰.

Néanmoins, le lancement du Programme de Doha pour le Développement pose deux problèmes principaux. Premièrement, les cycles de négociations précédents ont toujours nécessité plusieurs années, et le momentum unique créé par les attentats du 11 Septembre n'a pas duré bien longtemps. Rapidement, les intérêts nationaux bien compris ont en effet repris le pas sur le désir affiché d'unité. Deuxièmement, il s'est écoulé moins de deux mois entre les attentats contre les tours du World Trade Centre et l'ouverture de la quatrième conférence ministérielle de l'OMC au Qatar (9-14 novembre), ce qui n'a pas laissé beaucoup de temps aux différentes délégations pour modifier leurs documents préparatoires et infléchir substantiellement leurs positions¹¹.

1.3 Les raisons structurelles propres aux négociations multilatérales : l'asymétrie dans la représentation des intérêts, la hausse des coûts de transaction et l'absence de flexibilité des mandats

Inégalité dans la représentation des intérêts et coûts de transaction élevés

⁹ Cette priorité sera par la suite inscrite dans les stratégies de sécurité adoptées tant par les États-Unis (*National Security Strategy of the United States of America*, septembre 2002 et mars 2006) que par l'Union européenne (*Une Europe sûre dans un monde meilleur*, décembre 2003).

¹⁰ « La majorité des Membres de l'OMC sont des pays en développement. Nous visons à mettre leurs besoins et leurs intérêts au centre du Programme de travail adopté dans la présente déclaration. », Déclaration ministérielle de Doha adoptée le 14 novembre 2001, OMC, paragraphe 2.

¹¹ La préparation de la quatrième conférence ministérielle avait commencé dès janvier 2000.

Les schémas classiques d'économie politique permettent d'apporter d'autres explications au blocage du système commercial multilatéral. Tout d'abord, l'asymétrie dans la répartition des coûts et des bénéfices du Cycle est importante : les bénéfices sont en effet répartis entre plusieurs milliards de consommateurs, peu conscients de leur unité en tant que groupe et qui ne profitent, à titre individuel, que modestement de la réduction des tarifs douaniers. À l'inverse, les coûts sont supportés par un nombre bien plus restreints de producteurs très organisés pour la défense de leurs intérêts et qui disposent de relais puissants au sein de la classe politique.

De plus, l'extension du champ de compétences de l'OMC ainsi que l'augmentation du nombre d'États membres ont sensiblement modifiés la conduite des négociations. L'insertion de secteurs-clés (l'agriculture, les textiles et vêtements, les services, la propriété intellectuelle et les investissements) au programme de travail du cycle de Doha d'une part ; l'adhésion de la Chine et la multiplication des acteurs dans les négociations¹² d'autre part ont accru les coûts de transaction et rendu la recherche de compromis plus longue et plus difficile.

L'absence d'ambition et de flexibilité des mandats

A l'OMC, les délégations négocient dans le strict respect des mandats qui leur ont été confiés au préalable par leurs capitales et sous la vigilance permanente et scrupuleuse de ces dernières, lesquelles n'hésitent d'ailleurs pas à commenter voire à désapprouver publiquement les négociateurs prenant quelques libertés avec leurs instructions. La France est ainsi passée experte en l'art du désaveu du commissaire européen, invariablement accusé d'avoir « outrepasser son mandat » (selon l'expression consacrée). La détermination des mandats est donc une condition essentielle au succès des négociations, en ce sens qu'elle manifeste clairement le degré de

¹² Traditionnellement, les négociations OMC s'organisaient autour de deux pôles principaux : les États-Unis et l'Union européenne. Tout accord entériné par ces deux acteurs était ensuite presque systématiquement repris par les autres pays membres de l'OMC. Toutefois, cette configuration n'est plus valable et les négociations actuelles font désormais une place importante à l'Inde et surtout au Brésil. Ces quatre pays (appelés le G 4) sont ponctuellement rejoints par le Japon et l'Australie au sein du G 6. En outre, les convergences d'intérêts ont donné naissance à de multiples coalitions de pays telles le G 10, le G 20, voire le G 90, sans compter les divers groupements aux noms aussi baroques que « les amis des poissons » ou « les très chers amis des services ».

libéralisation que les États parties au système commercial multilatéral sont disposés à accepter. Ainsi, en déterminant des mandats trop peu ambitieux et trop peu flexibles, les États membres interdisent *de facto* la conclusion des négociations.

La détermination des mandats de négociations et des *lignes rouges* est directement influencée par des contraintes domestiques (proximité d'échéances électorales notamment) et par des considérations de politique intérieure (rapports de force au sein des parlements nationaux, marge de manoeuvre de la coalition gouvernementale). Dans le cas de l'Union européenne, la recherche d'un consensus à vingt-sept sur les questions agricoles est un exercice long et difficile, qui doit intégrer de nombreux intérêts tant nationaux que catégoriels : ainsi, une fois la position européenne arrêtée, il ne reste virtuellement aucune place pour le dialogue et la prise en compte des revendications des autres parties, puisque chaque modification doit être au préalable validée par les vingt-sept États membres avant d'être reprise par le commissaire européen au commerce extérieur.

1.4 Les raisons structurelles propres au Cycle de Doha : la modestie des gains estimés et le phénomène d'érosion des préférences

La question de "la taille du gâteau" est fondamentale dans toute négociation internationale, de même que celle du nombre et de la taille des parts. Dans le cas du Programme de Doha pour le Développement, les estimations varient très significativement d'une source à une autre – mais toutes semblent néanmoins indiquer que les gains attendus pour le commerce international seront minimes. En outre, ces gains seront inégalement répartis entre les différents États parties au système commercial multilatéral : tandis que les grands exportateurs agricoles et industriels (Brésil, Australie, Chine, Inde) profiteront largement de l'ouverture des marchés développés, nombre de PED verront leurs préférences érodées. A bien des égards, la dimension politique et symbolique du dossier importe ici davantage que sa réalité économique et commerciale.

La modestie des gains estimés

Ainsi, selon les prévisions de l'OCDE, les gains potentiels pour le commerce mondial liés à la conclusion de l'ensemble des éléments du programme de travail de Doha s'élèveraient à 100 milliards de dollars¹³, ce qui correspond à un accroissement de moins de 0,85%¹⁴ du volume des échanges. A titre de comparaison, l'OCDE prévoit que la libéralisation complète du secteur des services permettrait un accroissement de 500 milliards de dollars – soit une croissance de 4,25% du commerce mondial. De surcroît, plusieurs études ont démontré que, pour les principaux pays émergents, le coût de non-adoption de Doha est tout-à-fait minime : selon les hypothèses retenues, le Cycle de Doha représente au maximum 3 jours de croissance pour la Chine et entre 18 et 24 jours de croissance pour l'Inde¹⁵. Si l'on a à l'esprit les taux de croissance impressionnants affichés par ces économies, il est raisonnable de convenir que la clôture des négociations du Programme de Doha pour le Développement ne représente pas une priorité pour ces pays, du moins aussi longtemps que les délégations ne seront pas disposées à améliorer leurs offres.

Une telle analyse centrée exclusivement sur les gains numériques occulte néanmoins les retombées politiques d'un accord, qui sont potentiellement considérables mais par définition difficilement quantifiables. D'une part, un accord sur Doha serait un signal positif indiquant que la dynamique de la négociation prévaut à nouveau sur celle du conflit et de la division. D'autre part, les concessions consenties par les pays développés contribueraient à améliorer leur image et celle du système commercial international en général, qui ne serait plus perçu comme fonctionnant exclusivement au profit des plus riches. La légitimité de l'OMC en serait du coup fortement confortée, réduisant de ce fait les coûts de transaction pour les négociations suivantes qui pourront

¹³ A. Gurria, *Doha, l'étape la plus facile*, OCDE, 21 août 2006, publié en ligne sur le site de l'OCDE: http://www.oecd.org/document/6/0,3343,fr_2649_34495_37305030_1_1_1_1,00.html
D'une manière générale, le dossier consacré au cycle de Doha disponible sur le site de l'OCDE (www.oecd.org/doha-fr) est de bonne qualité.

¹⁴ En retenant le chiffre de 11,76 trillions de dollars pour le volume global des transactions commerciales, chiffre utilisé par l'OMC dans son *Rapport Annuel 2007*, p. 6

¹⁵ Voir l'article de S. Evenett, *Reciprocity and the Doha Round Impasse*, CEPR Policy Insight N° 11, p. 7

se faire plus rapidement et plus facilement.

L'inégale distribution des bénéfices et le phénomène d'érosion des préférences

Dans l'hypothèse d'une conclusion du Cycle de Doha, les économies émergentes, au premier rang desquelles le Brésil, et certaines économies développées comme l'Australie profiteraient très largement de l'ouverture accrue des marchés européens (notamment agricoles). Similairement, l'ouverture des marchés industriels et des services est davantage susceptible de profiter aux émergents (Chine et Inde) qu'à la masse des pays en développement. En revanche, certains PED et pays les moins avancés (PMA¹⁶) seraient victimes du phénomène d'érosion des préférences : la généralisation des préférences commerciales aux pays émergents aboutirait ainsi mécaniquement à une substitution des importations européennes et américaines, qui affecterait principalement les économies les moins développées et les plus dépendantes¹⁷.

Bien que politiquement (et médiatiquement) très saillant, le débat sur l'érosion des préférences doit néanmoins être replacé à son échelle. Tout d'abord, l'érosion des préférences n'est pas née avec le cycle de Doha : l'extension du Système Généralisé de Préférences (SGP) aux pays d'Amérique Centrale et l'adoption du SGP+ en 2005 ont ainsi déjà érodé les préférences commerciales consenties aux PED et PMA africains sous Cotonou (pour les exportations de thon et de fleurs par exemple). En outre, ce phénomène n'a qu'une faible réalité économique, concentrée il est vrai sur une poignée de pays aux exportations peu diversifiées. À titre d'exemple, le coût annuel de l'érosion des préférences pour les PMA africains atteindrait, selon des calculs de l'IFRI et de

¹⁶ Catégorie définie par les Nations Unies à partir d'indicateurs variés, notamment le PIB par habitant (inférieur à 900 dollars par habitant et par an). 32 PMA sont membres de l'OMC.

¹⁷ « Finally, in spite of the predominance of agricultural issues in the development agenda, many of the poorest countries actually have very little to gain from agricultural reform in the short run. While liberalisation offers clear benefits to agricultural powerhouses such as Australia and Brazil, most of the poorest nations are net food importers. Reductions in subsidies will increase the price they pay for imported commodities, leaving them worse off in the short run. Also, most of the poorest nations are beneficiaries of special schemes granting them free market access to European and US markets. These countries are exempt from tariffs on their exports, so tariff reductions would only benefit their competitors' exports at their expense. »

J. Stiglitz and A. Charlton, « Doha Round is missing the point on poor countries », in: *Financial Times*, 12 décembre 2005

l'AFD, 0,5 milliard d'euros. Au niveau mondial, les pertes affecteraient en priorité un petit nombre de pays d'Afrique sub-saharienne et d'Amérique centrale, ainsi que quelques îles comme Maurice, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Belize, Guyane ou les Fidjis jouissant d'accords très préférentiels sur quelques produits très protégés comme la banane, la viande bovine ou certains textiles¹⁸. Bien que souvent invoqué comme exemples, les pays exportateurs de sucre ne sont pas tant victimes d'une érosion de leurs préférences commerciales que de la réduction du prix interne du sucre par l'Union européenne (qui est également le prix que l'Union garantit à ces pays)¹⁹.

Étude de cas; les relations entre l'Union européenne et les pays Afrique Caraïbes Pacifique (ACP)

Lorsque est créée la Communauté économique européenne en 1957, la France, la Belgique, l'Italie et les Pays-Bas sont encore des puissances coloniales et, à ce titre, les pays et territoires d'Outre-Mer font parties intégrantes de la Communauté. L'objectif d'aide au développement de ces territoires est inscrit dans le traité de Rome (art. 177 et 179). À partir des années 1960, les pays membres de la CEE s'efforcent d'accompagner le mouvement de décolonisation en mettant en place de nouvelles bases contractuelles pour leurs relations avec leurs anciennes colonies. Les deux conventions de Yaoundé (1963 et 1969) et les quatre conventions de Lomé (1975, 1979, 1984 et 1989 révisée en 1995) instaurent un modèle de partenariat particulièrement favorable aux pays ACP : un système généralisé de préférences commerciales asymétriques est institué afin de permettre l'entrée en franchise de douanes de certains produits (banane, rhum et viande bovine par exemple). En outre, des mécanismes de stabilisation des prix permettent de limiter les effets de la fluctuation des cours mondiaux pour les économies ACP. Ces avantages non-réciproques répondent à une double logique *économique* (donner à ces pays un accès préférentiel aux marchés européens) et *politique* (maintenir un lien fort entre l'ancienne colonie et l'ancienne puissance colonisatrice).

¹⁸ J.M. Paugam, S. Perrin et A.S. Novel, *L'avenir du traitement spécial et différencié: les défis jumeaux de l'érosion des préférences et de la différenciation des pays en développement*, Institut Français des Relations Internationales et Agence Française de Développement, Synthèse politique d'après les travaux de la conférence IFRI-AFD du 28.10.2005, p. 4

¹⁹ Je suis reconnaissant à Arancha González Laya d'avoir porté ce fait à ma connaissance.

Leur octroi est rendu possible par la clause d'habilitation (Tokyo Round, 1979) qui permet à tout pays accédant à l'OMC de se déclarer PED, ce qui lui ouvre alors droit aux avantages prévus par le système de préférences généralisées.

Néanmoins, dans le cadre des conventions précédemment citées, l'Union n'accorde ces préférences asymétriques qu'à une catégorie de PED (les ACP) et non à l'ensemble des PED, ce qui est en évidente contradiction avec la double exigence de réciprocité et de non-discrimination sur laquelle est fondé le système commercial multilatéral²⁰. Ainsi, à partir de 1996, une réflexion s'engage au niveau européen afin de redéfinir les bases de la relation entre l'Union européenne et les pays ACP²¹ dans un souci de mise en conformité avec les règles de l'OMC, soit en étendant les préférences ACP à l'ensemble des PED (voie suivie à Doha), soit en introduisant la réciprocité dans ses accords bilatéraux (Cotonou²²).

²⁰ D'une part, la *clause de la nation la plus favorisée* (NPF, ou MFN selon l'acronyme anglais) prévoit que tout avantage consenti à un pays sur un mode bilatéral doit être étendu à l'ensemble des pays du système commercial multilatéral. D'autre part, le principe du *traitement national* prohibe toute réglementation affectant plus sévèrement les producteurs étrangers que les producteurs nationaux.

²¹ Livre Vert sur la renégociation des accords de Lomé (Commission, 1996) ; rapport Martens sur les défis et options pour un nouveau partenariat (Parlement européen, 1997) ; rapport Rocard (Parlement européen, 1998)

²² Au terme de longues négociations ayant impliqué la société civile et le secteur associatif, le nouvel accord de Cotonou a été signé en 2000 et est entré en vigueur en 2003. Au terme d'une période transitoire de cinq années, il prévoit la conclusion de nouveaux accords de partenariat économique entre l'Union et les pays ACP afin de permettre la constitution de zones de libre échange à partir du 1er janvier 2008.

Conclusion : Les risques du non-Doha

« En l'absence d'un accord à Doha, les perspectives seraient sombres. L'OMC risquerait d'agir par la voie contentieuse et non plus législative, le règlement des différends prenant le pas sur l'élaboration de règles. Les distorsions existantes des échanges et de l'activité économique pourraient s'ancrer profondément, et les pays en développement éprouveraient alors de plus en plus de difficultés à livrer concurrence dans des conditions équitables sur les marchés mondiaux. On assisterait à une prolifération des accords commerciaux bilatéraux et régionaux. Sans les disciplines instaurées par un vigoureux système commercial multilatéral, le danger serait plus grand que ces accords engendrent des tensions et des inefficiences, par suite des détournements de flux d'échanges et d'investissements, mais aussi à cause des coûts accrus imposés aux entreprises par la multiplication des règles d'origine et des normes de produits. »

Source: A. Gurría, *Doha, l'étape la plus facile*, 21 août 2006 (site de l'OCDE)

2. Recommandations pour la reprise des négociations

Après avoir identifié les principaux points de blocage dans le cycle de Doha, il peut être intéressant de formuler quelques recommandations pour la reprise – et si possible, la conclusion rapide – des négociations du Programme de Doha pour le Développement.

Deux conditions *sine qua non* doivent être réunies pour que le cycle de Doha sorte de l'impasse. D'une part, les pays en développement doivent accepter de s'intégrer pleinement au système commercial multilatéral et cesser de voir l'OMC comme une organisation pro-occidentale – ce qu'elle n'est pas (ou du moins plus). Des développements récents semblent indiquer que les PED ne sont plus aussi hostiles envers le cadre OMC qu'ils ne l'étaient par le passé. D'autre part, un surcroît de volontarisme politique est indispensable du côté des pays développés afin de progresser sur le dossier des subventions agricoles. La proximité des élections présidentielles américaines et les intentions européennes concernant la réforme de la Politique Agricole Commune permettent d'être relativement optimistes sur ce dernier point.

2.1 Les PED doivent entrer de plain pied dans le système commercial multilatéral

La prise de conscience que l'OMC n'est plus un « club occidental » exclusif²³

La transformation du GATT en OMC répondait principalement à la préoccupation de trouver un nouveau forum de discussion dans lequel les intérêts et sensibilités des pays en développement seraient mieux pris en compte. Trois réformes significatives ont été initiées : premièrement, l'adhésion à l'OMC d'un grand nombre de pays en développement, combinée avec l'exigence de consensus et le principe *un pays, une voix*, modifient potentiellement les rapports de force au sein de l'Organisation²⁴ ; deuxièmement, le champ de compétences de l'Organisation a été étendu à des domaines vitaux pour les pays en développement (agriculture, textiles et vêtements), même si aucun accord n'a encore été trouvé sur ces sujets ; troisièmement, un organe quasi judiciaire compétent en matière de règlement de différends commerciaux a été institué. La perception d'une institution biaisée au profit des pays développés est aujourd'hui largement

²³ À ce sujet, voir l'excellent article d' O. Louis, « L'OMC: un nouvel équilibre Nord-Sud? », in: *Politique étrangère*, 3:2007, pp. 577-588

²⁴ Cet argument très juridique doit néanmoins être mis en perspective pour deux raisons. D'une part, l'égalité formelle entre les pays n'a pas pour autant mis fin au jeu traditionnel des pressions politiques. Égalité juridique ne signifie donc pas nécessairement égalité politique de fait. D'autre part, le manque criant de moyens humains et d'expertise technique de certaines délégations PED/PMA est source de grandes inégalités, notamment en termes d'accès à l'information.

démentie par le fonctionnement juridictionnel de l'OMC. Ainsi, dans une décision de 2004, les îles d'Antigua-et-Barbuda (442 km² et 70.000 habitants) ont par exemple contraint les États-Unis à supprimer un système discriminatoire de restrictions imposées sur les jeux d'argent en ligne²⁵.

La difficile constitution d'un front PED dans les négociations

Traditionnellement, les négociations commerciales “multilatérales” consistaient en tractations bilatérales entre les États-Unis et l'Union européenne, selon un agenda préalablement défini par accord tacite entre ces deux puissances. Pourtant, plusieurs signes attestent que les pays en développement s'approprient de manière croissante le cadre de l'OMC. Ainsi, les négociations tenues dans le cadre du cycle de Doha ont permis l'émergence de deux nouveaux acteurs de premier plan : l'Inde et surtout le Brésil, qui s'est érigé en porte-parole des revendications des pays en développement. Plus significatif encore, la ligne de fracture au sein de ce G 4 passe entre les États-Unis et l'Union européenne d'un côté et l'Inde et le Brésil d'un autre côté, selon une logique Nord-Sud (par opposition à l'ancien clivage Nord-Nord entre l'Europe et les États-Unis).

À plusieurs reprises, les PED ont réussi à faire valoir leurs intérêts en tant que groupe sur des sujets sur lesquels existait un consensus. Ainsi, le lancement du programme de Doha (et le choix-même du terme “développement”) doit beaucoup à l'action concertée des PED, qui estiment avoir été les grands perdants de l'Uruguay Round²⁶. En outre, l'opposition résolue des PED à certains projets de réforme voulus par les pays développés (extension du champ de compétences de l'OMC aux sujets de Singapour) a révélé l'existence d'un véritable “front PED” dirigé contre le duopole euro-américain. Les mêmes PED ont pourtant jugé utile de conserver le cadre OMC pour un certains nombres de mécanismes d'aide au développement (*Aid for Trade* ou *Enhanced Integrated Framework for Least Developed Countries*), ce qui semble indiquer une plus grande

²⁵ US — *Internet Gambling*, WTO Doc WT/DS285/R (10 November 2004)

²⁶ Un constat partagé par Pascal Lamy lui-même, qui a reconnu à plusieurs reprises le caractère inéquitable des résultats de l'Uruguay Round. Voir par exemple son discours au Conseil économique et social de l'ONU le 2 juillet 2007.

confiance en cette organisation qu'en d'autres (notamment FMI et Banque Mondiale).

Mais existe-t-il une véritable conscience de classe des pays en développement? Rien n'est moins sûr. Le "front PED" est en effet un groupement fortement hétérogène, qui ne retrouve son unité que ponctuellement sur les quelques sujets où la ligne de fracture pays riches/pays pauvres est pertinente. Sur de nombreux dossiers néanmoins, ce sont d'autres oppositions qui entrent en jeu. Sur le dossier agricole par exemple, le front PED doit s'efforcer de concilier les intérêts souvent contradictoires des pays exportateurs nets (Brésil) et pays importateurs nets (Moyen-Orient) ; entre pays favorables à la libéralisation des échanges agricoles (groupe de Cairns²⁷) et pays victimes de l'érosion des préférences (PMA) ; ou encore entre pays ayant un intérêt offensif (Brésil) et pays ayant un intérêt défensif (Inde). Ainsi, pour ne prendre que le dossier agricole – qui est néanmoins fondamental – il ne semble pas pertinent de parler d'un front PED tant les divisions entre pays émergents, pays en développement et pays les moins avancés sont importantes.

L'un des défis les plus importants pour le système commercial multilatéral est de résoudre la contradiction entre l'exigence de réciprocité et de non-discrimination qui est au fondement du GATT et de l'OMC et la nécessité de permettre un véritable traitement spécial et différencié des pays en développement, notamment des pays les moins avancés. Il n'existe aucune réponse simple à ce dilemme, qui appelle une refonte profonde tant du système de préférences généralisées que des mécanismes d'assistance technique et d'aide au développement mis en place par les pays développés²⁸. Le degré de technicité et les enjeux de cette question excèdent néanmoins largement le cadre de cette étude et appellent des travaux de recherche plus détaillés.

²⁷ Afrique du Sud, Argentine, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Guatemala, Indonésie, Malaisie, Pakistan, Paraguay, Pérou, Philippines, Thaïlande, Uruguay. A noter la présence de trois pays développés dans ce groupe (Australie, Canada et Nouvelle-Zélande).

²⁸ Le passage du slogan *Trade, not Aid* à *Aid for Trade*. Pour un tour d'horizon du débat et quelques pistes intéressantes, voir Stiglitz et Charlton, *Fair Trade for All*. Pour un aperçu plus technique et détaillé, voir J.M. Paugam, S. Perrin et A.S. Novel, *op. cit.*

2.2 Horizon 2009 : les élections présidentielles américaines et la réforme de la PAC

Comme dans toute négociation internationale, la question du timing est d'une importance fondamentale, un accord n'étant possible que s'il ne se paie pas trop cher en termes électoraux. Ainsi, la proximité des échéances présidentielles outre-Atlantique explique assez largement l'absence de flexibilité de la délégation américaine jusqu'à présent. La surenchère imposée par le nouveau Congrès à majorité démocrate (qui n'a pas souhaité laisser le monopole de la défense des intérêts commerciaux américains aux seuls républicains) a rendu impossible tout compromis.

Pourtant, une fenêtre d'opportunité intéressante pourrait s'ouvrir à partir de 2009, une fois la nouvelle administration américaine installée²⁹. La pression internationale et la désastreuse image donnée par les systèmes américains et européens de subventions agricoles pourraient conduire à une évolution des positions. Il est possible que la nouvelle administration américaine souhaite utiliser quelques mesures à portée symbolique forte (Guantanamo, Kyoto, Farm Bill) afin de témoigner de sa volonté de rupture avec la précédente administration Bush. Dans une telle configuration, qui apparaît pour le moment peu vraisemblable tant le libre-échange a mauvaise presse outre-Atlantique en ce début de campagne, les négociations sur Doha s'en trouveraient probablement facilitées.

Du côté de l'Union européenne, le mandat du commissaire en matière agricole se résume essentiellement à la réforme de la Politique Agricole Commune (PAC) adoptée en 2003 et qui fixe le cadre jusqu'à la fin des perspectives financières 2007-2013. En 2008, la Commission devrait néanmoins soumettre la PAC à un examen critique en vue d'une réforme ambitieuse. Ainsi, à horizon 2009, les négociations sur le nouveau visage de la PAC à partir de 2013 seront bien entamées. À cet égard, la pression des partenaires européens sur la France et l'attitude du nouveau président Sarkozy seront déterminantes. Là encore, la négociation sur le Programme de Doha pour

²⁹ « If not 2007, then when? Assuming that 2008 is taken up with the US presidential election and that at least six months is needed for the new administration to settle in, then the earliest possible date for a resumption of negotiations is the second half of 2009, with 2010 and 2011 being much more likely. »

S. Evenett, *Reciprocity and the Doha Round, Lessons for the Near-Term and After*, Centre for Economic Policy Research, CEPR Policy Insight n° 11, September 2007, p. 7

le développement profiterait grandement d'un accord européen sur la PAC. Toutefois, certains pays d'Europe centrale et orientale à forte identité agricole (Pologne, Roumanie) pourraient s'efforcer de gêner ou du moins de freiner au maximum le mouvement de réforme.

2.3 Les grandes lignes d'un accord

Tout accord sur le cycle de Doha est conditionné par ce que Pascal Lamy appelle le *triangle de la négociation* : baisse des soutiens aux agriculteurs et ouverture des marchés agricoles des pays du Nord ; ouverture des marchés agricoles et industriels des pays du Sud.

Le dossier agricole est d'une importance économique vitale pour les pays les moins avancés et d'une grande sensibilité politique pour les pays riches. C'est en outre un dossier à forte portée symbolique, car le niveau élevé de protection des marchés agricoles des pays riches est sans doute actuellement le trait le plus injuste du système commercial multilatéral. Ainsi, il n'est sans doute pas exagéré de dire, comme le fait Olivier Louis, que « l'accord sur l'agriculture conditionne le succès sur la négociation du Programme de Doha pour le Développement³⁰. »

L'accord sur le dossier agricole comprendra vraisemblablement une diminution des aides directes aux producteurs (notamment par les Américains dans le secteur du coton), l'adoption de règles plus strictes pour les aides des pays développés tombant dans la *green box* et des garanties contre le *box shifting*. Les aides européennes à l'exportation seront supprimées, en vertu d'un engagement pris par l'UE à Hong Kong en décembre 2005. La question de l'accès aux marchés agricoles est plus délicate du fait de la grande hétérogénéité du groupe PED et dépendra de la mesure dans laquelle le principe de traitement spécial et différencié pourra être invoqué.

Les positions divergent encore largement sur le dossier de l'ouverture des marchés non agricoles. Les pays développés exigent des concessions de la part du G20 pour équilibrer la négociation sur le dossier agricole. Un accord sur une formule technique (« *la formule suisse* ») a

³⁰ O. Louis, op. cit., p. 582

été trouvé à Hong Kong, mais le choix du coefficient ne fait encore l'objet d'aucun consensus.

Sur le dossier services, les concessions obtenues par l'Inde de la part des pays riches en matière d'ouverture des marchés du travail temporaires (chantiers, prestations de services) seront élargies à l'ensemble des PED. Le reste du dossier est pour le moment moins sujet à controverse.

Conclusion

L'impasse de Doha est révélatrice de la remise en cause du multilatéralisme en tant que philosophie de régulation des relations internationales. En ce sens, la crise que traverse actuellement l'OMC n'est qu'un exemple de la crise plus large qui affecte l'ensemble des organisations de gouvernance mondiale créées au lendemain de la Seconde Guerre mondiale. Contestées dans leur légitimité par les pays en développement qui voient en elles des instruments de l'impérialisme occidental, ces organisations doivent se réformer afin de prendre davantage en considération les économies émergentes et la diminution du poids relatif des Etats européens. En adoptant le système *un pays, une voix* et en octroyant un siège unique pour l'ensemble des Etats membres de l'Union européenne, l'OMC a montré le chemin à suivre. Des réformes similaires doivent être rapidement entreprises au sein des autres organisations de gouvernance mondiale (Banque Mondiale, Fonds Monétaire International et Organisation des Nations Unies).

En excluant les sujets de Singapour de l'agenda contre la volonté de l'Union, les pays en développement ont marqué leur opposition résolue à la transformation de l'OMC en super organisation de régulation de la mondialisation, compétente en matière environnementale ou sociale. Le champ de compétences de l'OMC reste donc limité aux questions commerciales, ce qui implique une coopération étroite entre les organisations de gouvernance sectorielle existantes³¹, au

³¹ Par exemple l'Organisation mondiale de la santé, l'Organisation internationale du travail, le Programme des Nations Unies pour le développement, l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle, le Programme des Nations Unies pour l'environnement ou l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

sein desquelles les PED sont souvent bien représentés. De la coopération entre ces organisations dépendent la gestion, la protection et le développement des biens et services publics mondiaux.

Pourtant, il serait dommage que Doha reste prisonnier des différends entre pays développés et pays en développement. De notre analyse, il ressort que le Cycle de Doha pour le Développement peut sortir de l'impasse grâce au volontarisme des pays parties à la négociation, ce qui exige en premier lieu que les pays émergents acceptent les règles du jeu multilatéral et que les pays développés augmentent leur offre en matière agricole. Une telle évolution semble néanmoins improbable avant l'installation de la nouvelle administration américaine en 2009. Pour favoriser les compromis inter-sectoraux, il pourrait être envisagé d'élargir la négociation aux services, car les gains potentiels pour le commerce mondial seraient considérablement accrus.

Bibliographie

ABBAS Mehdi, « L'agenda de l'Organisation Mondiale du Commerce et l'économie politique internationale », in: *Annuaire Français des Relations Internationales*, Vol. 3, 2002, pp. 724-741

ABBAS Mehdi, « De Doha à Cancún : éléments d'analyse de la crise du multilatéralisme commercial et de l'Organisation Mondiale du Commerce », in: *Annuaire Français des Relations Internationales*, Vol. 6, 2005, pp. 880-900

BIRDSALL Nancy, *The World Bank, Towards a Global Club*, Centre for Global Development, May 2007 [12 pages]

DIETER Heribert, *The World Trade Organization after Cancún, Can the South Hold onto Its New Power?*, Stiftung für Wissenschaft und Politik, SWP Comments n° 16, November 2003 [4 pages]

DIETER Heribert, *Letzte Chance in Hongkong? Überwindbare Hindernisse auf dem Weg zum Abschluß der Doha-Runde*, Stiftung für Wissenschaft und Politik, SWP Comments n° 52, November 2005 [8 pages]

EVENETT Simon, *Reciprocity and the Doha Round, Lessons for the Near-Term and After*, Centre for Economic Policy Research, CEPR Policy Insight n° 11, September 2007 [24 pages]

HENRY DE FRAHAN Bruno, LEPETIT Pierre, RAINELLI Pierre, *L'agriculture: enjeu du cycle du développement?*, Institut Français des Relations Internationales, quatrième rencontre Agriculture et Mondialisation, 6 octobre 2005, [65 pages]

LAÏDI Zaki, *La norme sans la force; l'énigme de la puissance européenne*, Presses de Sciences-Pô, Collection Nouveaux Débats, 2005 [159 pages]

LAÏDI Zaki, *Les préférences européennes et leur réception*, 2 juillet 2007 [33 pages], disponible en ligne <http://www.laidi.com/publica.htm>

LOUIS Olivier, « OMC: un nouvel équilibre Nord-Sud? », in: *Politique étrangère*, 3:2007, pp. 577-588

NOVEL Anne-Sophie, PAUGAM Jean-Marie, *Hong-kong 2005: quels objectifs pour les pays en développement à l'OMC?*, Institut Français des Relations Internationales, compte-rendu du débat du 24 juin 2005, July 2005 [7 pages]

NOVEL Anne-Sophie, PAUGAM Jean-Marie, *Why and How Differentiate Developing Countries in the WTO? Theoretical Options and Negotiating Solutions*, Institut Français des Relations Internationales, travaux de préparation de l'IFRI en vue de la conférence IFRI-AFD du 28 octobre 2005 [22 pages]

NOVEL Anne-Sophie, PERRIN Serge, PAUGAM Jean-Marie, *L'avenir du traitement spécial et différencié: les défis jumeaux de l'érosion des préférences et de la différenciation des pays en développement*, Institut Français des relations Internationales et Agence Française de Développement, Synthèse politique d'après les travaux de la conférence IFRI-AFD du 28 octobre

2005 [8 pages]

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE, *Rapport Annuel 2007*, WTO publications, 2007 [148 pages]

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE, *Comprendre l'OMC*, OMC/Division de l'Information et des Relations avec les media, 3ème édition (précédemment publié sous le titre *Un commerce ouvert sur l'avenir*), septembre 2003, révisé en février 2007 [114 pages]

STEINBERG Federico, *El futuro del comercio mundial: ¿Doha o regionalismo y bilateralismo?*, Real Instituto Elcano, ARI n° 95/2007 [7 pages]

STIGLITZ Joseph, CHARLTON Andrew, *Fair Trade for All; How Trade Can Promote Development?*, Oxford University Press, 2005 [315 pages]

UZUNIDIS Dimitri, « Les pays en développement face au “consensus de Washington”, Histoire et Avenir », in: *Annuaire Français des Relations Internationales*, Vol. 6, 2005, pp. 865-879

WOODS Ngaire, *The Globalizers in Search of a Future : Four Reasons Why the IMF and World Bank Must Change, and Four Ways They Can*, CGD Brief, Centre for Global Development, April 2006 [8 pages]

WOOLCOCK Stephen, *European Union Policy towards Free Trade Agreements*, ECIPE Working Paper N° 03/2007, European Centre for International Political Economy, 2007 [15 pages]

Bruges Political Research Papers / Cahiers de recherche politique de Bruges

05 / 2007

Filip Engel, Analyzing Policy Learning in European Union Policy Formulation: The Advocacy Coalition Framework Meets New-Institutional Theory

04 / 2007

Michele Chang, Eric De Souza, Sieglinde Gstöhl, and Dominik Hanf, Papers prepared for the Colloquium, “Working for Europe: Perspectives on the EU 50 Years after the Treaties of Rome”

03 / 2007

Erwin van Veen, The Valuable Tool of Sovereignty: Its Use in Situations of Competition and Interdependence

02 / 2007

Mark Pollack, Principal-Agent Analysis and International Delegation: Red Herrings, Theoretical Clarifications, and Empirical Disputes

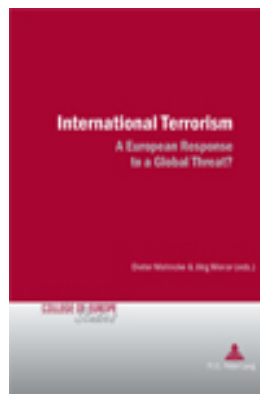
01 / 2006

Christopher Reynolds, All Together Now? The Governance of Military Capability Reform in the ESDP

“College of Europe Studies”

Europe is in a constant state of flux. European politics, economics, law and indeed European societies are changing rapidly. The European Union itself is in a continuous situation of adaptation. New challenges and new requirements arise continually, both internally and externally. The College of Europe Studies series exists to publish research on these issues done at the College of Europe, both at its Bruges and its Warsaw campus. Focused on the European Union and the European integration process, this research may be specialized in the areas of political science, law or economics, but much of it is of an interdisciplinary nature. The objective is to promote understanding of the issues concerned and to make a contribution to ongoing discussions.

Series Editors: Professors D. Hanf, D. Mahncke, I. Govaere and J. Pelkmans for the College of Europe (Bruges and Warsaw)



Series Titles

No. 3 – Dieter MAHNCKE & Jörg MONAR (eds.), *International Terrorism. A European Response to a Global Threat ?* 2006, 191 p. ISBN 90-5201-046-3

No.2 – Paul DEMARET, Inge GOVAERE, & Dominik HANF (eds.), *20 Years of European Legal Studies at the College of Europe / 30 ans d'études juridiques européennes au Collège d'Europe. Liber Professorum 1973-74 – 2003-04*, 2005, 563 p., ISBN 90-5201-251-2

No. 1 – Dieter MAHNCKE, Alicia AMBOS & Christopher REYNOLDS (eds.), *European Foreign Policy. From Rhetoric to Reality?* 2004, Second printing 2006, 381 p., ISBN 90-5201-247-4