

L'Uruguay Round : ses avantages pour les pays en développement

Le lecteur trouvera dans la présente Analyse un bref examen des avantages que l'Uruguay Round procure aux pays en développement. À la mi-avril 1994, les ministres des parties contractantes signeront l'Acte final codifiant les résultats de la série de négociations de l'Uruguay. Ces résultats seront par la suite transmis aux gouvernements nationaux à des fins d'approbation en bonne et due forme. Il est proposé que la nouvelle Organisation mondiale du commerce, que les parties aux négociations ont récemment convenu de créer, ainsi que les accords qui la sous-tendent en ce qui concerne les biens, les services, la propriété intellectuelle, l'investissement et les règles commerciales entrent en vigueur en 1995. L'OCDE a estimé que l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires accepté au cours des dernières négociations aura pour effet d'accroître le PIB mondial d'au moins 270 milliards de dollars américains par année d'ici l'année 2002, les pays qui ne font pas partie de l'OCDE devant recevoir, de ce montant, une part s'établissant à quelque 86 milliards de dollars américains. La part revenant aux pays en développement dépasse le total de l'aide publique au développement qu'ils reçoivent des pays membres de l'OCDE, laquelle a atteint environ 56 milliards de dollars américains en 1991.

Pour divers motifs d'ordre politique et économique, on se demande qui sont les « gagnants » et les « perdants » de ces dernières négociations, y compris parmi les pays en développement. En raison de la complexité des résultats de l'Uruguay Round et, dans de nombreux cas, de l'impossibilité de les quantifier, toute tentative de réponse à cette question suppose qu'on tire de larges conclusions et qu'on prenne conscience du fait qu'une démarche de ce type se heurte à un certain nombre d'obstacles importants (à titre d'exemple, il n'existe pas *a priori* de méthode permettant de chiffrer la valeur, pourtant incontestable, de l'amélioration des règles applicables aux pratiques en matière de subventions et d'imposition de droits compensateurs). Les intérêts fondamentaux des pays en développement dans le cadre de l'Uruguay Round portaient sur les domaines suivants : textiles et vêtements, agriculture, accès général aux marchés des pays industrialisés, réforme des règles commerciales de même que le renforcement des modalités de règlement des différends dans l'intérêt global du système commercial multilatéral. Un constat ne fait pas de doute : l'échec de cette série de négociations n'aurait pas été souhaitable du point de vue des intérêts économiques des pays en développement.