

| | |
|---------------------|---|
| Zeitschrift: | Revue économique franco-suisse |
| Herausgeber: | Chambre de commerce suisse en France |
| Band: | 68 (1988) |
| Heft: | 3 |
| Artikel: | Que peut-on attendre des nouvelles négociations au G.A.T.T.? |
| Autor: | Dunkel, Arthur |
| DOI: | https://doi.org/10.5169/seals-887279 |

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 21.02.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Que peut-on attendre des nouvelles négociations au G.A.T.T. ?

Le Directeur général du G.A.T.T., M. Arthur Dunkel, devant la Chambre de commerce suisse en France

Invité de la Chambre de commerce suisse en France à l'occasion de sa dernière Assemblée générale, M. l'Ambassadeur Arthur Dunkel, Directeur général du G.A.T.T., a longuement présenté et commenté les négociations internationales qui se déroulent actuellement dans l'enceinte qu'il dirige. Nous reproduisons ci-après d'importants extraits de cet exposé, notamment ceux qui concernent la libéralisation des échanges de marchandises et de services qui constitue l'un des objectifs majeurs de cette négociation **.

Le lancement du cycle d'Uruguay

C'est en septembre 1986 que les ministres de plus de 90 parties contractantes (c'est ainsi que l'on désigne les pays signataires du G.A.T.T.), se sont réunis à l'invitation du gouvernement de l'Uruguay à Punta del Este. Se fondant sur les travaux d'un comité préparatoire qui avait siégé pendant une année à Genève, au siège du G.A.T.T., et, à l'issue d'une semaine d'intenses négociations, les ministres ont adopté une déclaration dite de Punta del Este portant lancement du **huitième** cycle de négociations commerciales multilatérales depuis la création, en 1948, du G.A.T.T. – l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce.

Les négociations en tant qu'outil de progrès dans la coopération

L'organisation, à intervalles plus ou moins réguliers, de tels cycles de négociation est l'une des tâches principales du G.A.T.T.

Ces cycles permettent d'aménager périodiquement le système commercial international en fonction des besoins nouveaux de ses « usagers », les investisseurs, les producteurs, les importateurs, les exportateurs. Ils se sont avérés être la voie la plus prometteuse pour prendre en compte la grande

diversité des intérêts en présence au sein du G.A.T.T. Ils favorisent donc une approche globale et intégrée des problèmes, les chances de conclure des accords sur des points spécifiques s'en trouvant ainsi fortement accrues.

C'est à cette méthode de négociation que l'on doit les plus grands succès du G.A.T.T. au cours de ses quarante premières années d'activité, au nombre desquels figurent de substantielles réductions des droits de douane appliqués par les pays industrialisés. Alors que ceux-ci s'élevaient à 40 % en moyenne à la fin du dernier conflit mondial ils n'atteignent plus aujourd'hui que 5 %.

Les négociations sous l'égide du G.A.T.T. dépassent le secteur douanier

A vrai dire, ce n'est pas sans une certaine hésitation que je me réfère, comme je viens de le faire, au domaine tarifaire pour illustrer l'action du G.A.T.T. Ce faisant, j'abonde, en effet, dans le sens de ceux – et ils sont nombreux – pour qui le G.A.T.T. est l'institution des douaniers et les négociations qui se tiennent, sous son égide, sont par définition **tarifaires**.

Or, s'il est vrai que jusqu'au « Kennedy round », le **sixième** des cycles de négociation conduit sous l'égide du G.A.T.T. la réduction des

** Il en est d'autres que – faute de place – nous ne pouvons reproduire en entier. C'est le cas de toute la partie de l'actuelle négociation qui concerne le renforcement du G.A.T.T. en tant qu'institution chargée de la surveillance des échanges internationaux, du règlement des différends qui lui sont soumis et du rôle que cette institution peut jouer dans l'actuel contexte mondial marqué par l'endettement du Tiers Monde.

De toute évidence, les négociations de Genève – huitième grand cycle de confrontation des politiques commerciales depuis 1945 – constituent un apport à la stabilité et à l'équilibre des rapports internationaux. Leur réussite est dans l'intérêt du monde entier dans la mesure où elles scelleront une nouvelle ouverture des marchés et par conséquent une amélioration du cheminement des biens et des services. A noter que c'est pour la première fois qu'une négociation du G.A.T.T. inclut le vaste secteur des services. L'intérêt de cette extension du champ d'action saute aux yeux : à la veille de l'instauration du marché unique fin 1992, le G.A.T.T. sera mieux armé pour démanteler les protectionnismes qui – notamment dans les services – sont en train de se déguiser en vertus européennes.



Né Suisse de l'étranger, le Schaffhousois et Vaudois qu'est Arthur Dunkel est particulièrement bien placé pour assurer le succès de cette entreprise considérable. Au service de la diplomatie économique suisse, il avait conduit de nombreuses négociations aussi bien à la C.N.U.C.E.D. qu'au G.A.T.T. C'est « sur le front » de ces guerres larvées qu'il a gagné ses galons, c'est-à-dire l'estime des partenaires d'en face, qui, eux, l'ont porté à la charge qu'il assume dans l'intérêt de tous et au service de la paix.

droits de douane a été l'objectif principal des travaux, lors du **septième cycle**, le « Tokyo round », qui s'est terminé en 1979, un poids au moins équivalent a été accordé à la réduction ou à l'élimination des obstacles dits non-tarifaires au commerce tels que les subventions et droits compensateurs, les normes et prescriptions techniques, les achats gouvernementaux, les systèmes de délivrance de licences d'importation, la valeur en douane, etc. En d'autres termes, c'est avoir une vue partielle du domaine d'action du G.A.T.T. que de considérer que celui-ci relève essentiellement du secteur douanier.

Les objectifs du cycle d'Uruguay en matière d'ouverture des marchés

Que vise le cycle d'Uruguay en matière d'ouverture des marchés ? De nouvelles réductions des droits de douane, bien évidemment. En particulier de ceux qui sont demeurés élevés par rapport à la moyenne de 5 % que j'ai évoquée tout à l'heure. De tels droits subsistent dans le secteur industriel comme dans le secteur agricole, et il est évident que leur existence, après plusieurs cycles de négociation, laisse présumer qu'ils assurent la protection, dans de nombreux pays industrialisés, de secteurs dits sensibles. Parmi ces secteurs figurent notamment des activités de transformation de matières premières importées – agricoles ou industrielles – souvent en provenance de pays en développement. C'est dire l'importance que ces pays attachent à ce volet de la négociation. Un autre domaine d'intérêt pour nombre de pays en développement est considéré comme prioritaire, c'est celui de la réduction des charges frappant l'importation de produits tropicaux. L'ouverture des marchés c'est aussi l'intérêt manifeste par nombre de participants développés à voir des pays en voie de développement s'engager, en fonction des progrès enregistrés dans leur croissance, dans la réduction et la consolidation de leurs niveaux de protection.

Les négociations au titre du cycle d'Uruguay portent également sur le vaste réseau des mesures non tarifaires au commerce, afin de renforcer et de prolonger les accords conclus lors du Tokyo round.

Le code de conduite contractuel

J'en viens maintenant aux objectifs du cycle d'Uruguay qui relèvent de la troisième des fonctions principales du

Une chance pour l'Europe

Bien qu'on en parle peu dans les milieux officiels, les négociations commerciales du G.A.T.T. sont d'un intérêt direct et immédiat pour les relations futures entre l'Europe du « marché unique » promise pour 1993 et les pays européens non-membres de la Communauté. On se souvient qu'en 1972, la conclusion du traité de libre-échange entre les Pays de l'A.E.L.E. et la Communauté était largement facilitée par l'aboutissement, quelques années auparavant, du Kennedy-Round. Ce dernier, organisé au sein du G.A.T.T. à l'initiative du président américain, avait permis d'abaisser d'environ 30 % le niveau de la protection douanière. Par conséquent, les négociations entre la Communauté et ses partenaires européens – dont la Suisse – portèrent sur un niveau général de protection déjà considérablement réduit et s'en trouvèrent facilitées d'autant.

Aujourd'hui, le problème des rapports entre la Suisse (et les autres pays neutres) et la Communauté européenne ne se pose plus en termes de tarifs douaniers qui sont pratiquement éliminés dans l'ensemble de la gamme des produits industriels. En revanche, ce sera dans le secteur des services et des obstacles non tarifaires qu'il faudra débusquer le protectionnisme. Or, voilà précisément la première négociation internationale qui ne porte pas exclusivement sur la libéralisation des échanges de marchandises mais également sur celle des échanges de services.

Comme l'a rappelé récemment le Rapport Achard, les milieux communautaires – français en particulier – ne comptent pas ouvrir sans contrepartie le marché de la banque et de l'assurance aux entreprises originaires d'un pays extra-communautaire. Pour eux, il s'agit de monnayer l'accès à leur marché contre des avantages équivalents. Ce raisonnement constitue une démarche protectionniste tout à fait classique et s'inscrit dans le contexte d'une négociation internationale.

Dans la mesure où ce protectionnisme sera déjà réduit par les négociations au G.A.T.T. il sera plus aisé entre Européens de parachever son démantèlement. Ce qui s'est passé consécutivement au Kennedy-Round sur le plan des échanges industriels peut parfaitement se renouveler avec le nouveau cycle de négociations pour les échanges de services. Ce qui se passe au G.A.T.T. rejoue directement sur la construction européenne. Moins celle-ci sera encombrée d'obstacles économiques, plus évidente apparaîtra sa vraie dimension politique. (NDLR)

G.A.T.T., celle qui consiste à offrir aux parties contractantes un cadre de règles et de disciplines multilatérales en matière de politique commerciale ou, en d'autres termes, un Code de conduite contractuel.

C'est à ce niveau je crois que le cycle d'Uruguay offre aux membres du G.A.T.T. une chance réelle de remettre de l'ordre dans leurs affaires.

Il y a quelques mois, les économistes du G.A.T.T. ont attiré notre attention sur le fait, qu'à l'heure actuelle, le commerce international de marchandises contribue pour 20 %, en moyenne, au produit national brut de l'ensemble des pays membres du G.A.T.T. Il va de soi que ce pourcentage serait sensiblement plus élevé si le commerce des services était également pris en considération. Il vous intéressera sans doute d'appren-

dre que cette part s'élevait en 1986, et cela sans compter les services, à 17,5 % pour la France et à 28,5 % pour la Suisse.

L'interdépendance entre les économies n'est donc plus un slogan mais bien un élément de fait. La conséquence en est que le dur jeu de la concurrence s'est internationalisé et qu'il en sera de plus en plus ainsi.

Ainsi s'explique l'accent tout particulier mis dans le cycle d'Uruguay sur celles des dispositions du G.A.T.T. qui ont pour objet de réglementer les conditions de la concurrence au plan international.

Ces dispositions ont été incluses dès l'origine dans l'accord général. Leur portée pratique ne s'est cependant pleinement révélée qu'au fur et à mesure

des progrès réalisés vers la globalisation de l'économie mondiale. Elles se réfèrent aux pratiques de dumping, aux aides gouvernementales directes ou indirectes, au commerce d'état, aux clauses de sauvegardes liées à des difficultés sectorielles ou de balance de paiements.

Toutefois, la tâche des négociateurs au sujet des conditions de concurrence ne se limite pas au réexamen des règles et disciplines à propos des mesures et pratiques que je viens de citer. Elle porte également sur ceux des **secteurs** du commerce international dans lesquels ces règles et disciplines ont soit souffert de nombreuses exceptions – il s'agit de l'agriculture – soit été mises délibérément de côté – il s'agit du textile et de l'habillement – soit tout simplement ignorées, ce qui est le cas pour l'acier, l'automobile, les semi-conducteurs, l'électronique de ménage etc. Dans le jargon des négociateurs, cette dernière catégorie est qualifiée de zone grise.

L'énoncé des dossiers qui relèvent, dans le cycle d'Uruguay, des conditions de concurrence, vous aura sans doute convaincu de l'ampleur et de la difficulté de la tâche qui incombe aux négociateurs. Ceux-ci devront surmonter les sérieuses divergences qui les séparent encore sur de nombreux points tels que, par exemple, l'agriculture. Les tensions existantes en la matière continueront à se faire jour et à être amplifiées par les médias. Je me hasarderai cependant à dire que ces tensions sont l'expression même du sérieux avec lequel ces dossiers sont traités. Après tout, le terme de négociation n'est pas autre chose qu'une formule diplomatique pour parler de confrontation d'intérêts, et, une telle confrontation est une étape de clarification indispensable sur la voie d'un accord.

Cela dit, il ne faut pas se leurrer. Le débat en cours, en matière de politique commerciale, n'est autre que le reflet d'évolutions en profondeur qu'il convient d'identifier. La plus importante d'entre elles tend à élargir très fortement le champ d'action de ce qu'il était convenu d'appeler jusqu'ici la « politique commerciale ». Cette politique n'est plus comme ce fut le cas par le passé, une affaire de droits de douane, de restrictions quantitatives ou pour simplifier de « mesures à la frontière ». De nos jours, la politique commerciale touche de plus en plus à des aspects de politiques économiques nationales qui appartenait auparavant aux domaines dits d'autonomie nationale. J'en veux pour preuve que la négociation agricole vise, non seulement, les aides à l'exportation, mais aussi, les politiques internes de soutien dans la mesure où elles ont une incidence sur les conditions de concurrence. Et ce qui est vrai pour ce secteur

l'est, à fortiori, dans le secteur industriel ainsi que les débats en cours à propos de branches telles que l'aéronautique, l'acier, les chantiers navals, le démontrent.

L'extension des négociations à de nouveaux domaines de l'activité économique

Le cycle d'Uruguay est aussi caractéristique d'une autre évolution importante : celle qui pousse les gouvernements à étendre leur coopération en matière de politique commerciale à de nouveaux domaines de l'activité économique. Ainsi, le vaste secteur des services a été mis sur la table de négociation. L'objectif est ici de déterminer la mesure dans laquelle un système de règles et de principes inspirés de ceux du G.A.T.T. qui s'applique aux échanges de marchandises pourrait être développé pour les échanges de services. Toutefois, s'il existe des similitudes entre le commerce international de marchandises et celui des services, il y a aussi des différences marquantes. Ainsi, pour ne prendre qu'un exemple, la « protection » est effectuée de manière différente pour les produits que pour les services. Ces derniers ne peuvent être l'objet de droits de douane. C'est donc au travers des réglementations internes en matière d'assurances, de banques, de transport, de télécommunication – pour ne citer que quelques services – que la défense d'intérêts nationaux est assurée. C'est dire que, ici aussi, des dispositions relevant jusqu'ici de l'autonomie nationale devront nécessairement être l'objet d'une négociation internationale.

Il n'est pas dans mon propos d'entrer dans tous les détails de cette négociation dont le caractère innovateur méritait cependant d'être relevé. En fait, c'est le dernier des grands secteurs de l'activité économique internationale pour lequel il n'existe pas à l'heure actuelle d'accord cadre international.

Propriété intellectuelle : contrefaçon ; investissements liés au commerce

Je m'en voudrais de ne pas mentionner, pour terminer cette revue des dossiers du cycle d'Uruguay, l'inclusion parmi les sujets de négociation de deux thèmes qui relèvent eux aussi de la recherche de conditions de concurrence plus équitables au niveau international. Il s'agit, d'une part, de la protection de la propriété intellectuelle et de la lutte contre les contrefaçons et, d'autre part,

des mesures commerciales liées aux activités d'investissement.

En acceptant votre invitation à vous entretenir du cycle d'Uruguay et du système commercial rénové qui devrait en résulter, je me suis demandé dans quelle mesure ce thème serait de nature à intéresser des auditeurs mobilisés par le grand dessein du marché unique de 1992.

Peut-être, aurez-vous découvert que, toutes proportions gardées, les problèmes traités dans le cycle d'Uruguay ne sont pas si éloignés de ceux que posent la construction européenne. En fait, les deux entreprises sont complémentaires à de multiples titres.

En 1986, 33 % environ des importations françaises provenaient de pays autres que ceux d'Europe occidentale et 34 % environ des exportations françaises se dirigeaient vers des pays autres que ceux d'Europe occidentale. Pendant la même année les pourcentages correspondant pour la Suisse étaient de 20 % et de 37 %. C'est dire que pour la France, comme pour la Suisse, le marché mondial ne saurait être négligé.

A propos de marché mondial, vous savez, peut-être, qu'il est prévu que, de 1990 à 2015, la population mondiale s'accroisse de 2,2 milliards. Or, les démographes nous disent que sur chaque 1 000 nouvel habitant que comptera alors notre planète, moins de 50 vivront dans ce qui est aujourd'hui le monde industrialisé.

C'est dire combien la rénovation du système commercial international qui est en cours au titre du cycle d'Uruguay mérite attention, non seulement, en raison des défis qu'elle nous appelle à relever, mais aussi, en raison des perspectives qu'elle offre. ■

- Vous êtes à la recherche de statistiques France-Suisse ou franco-suisses ?
- Vous aimeriez vérifier les dates d'une Foire (en France ou en Suisse) ?
- Vous souhaiteriez consulter les toutes dernières offres commerciales parvenues à la Chambre de Commerce Suisse en France ?

Rien de plus simple :
avec votre Minitel

Appelez le 36-16
Tapez CECOM

...et découvrez le nouveau service télématique de la Chambre de Commerce Suisse en France !