Perspectives chinoises

2012/1 | 2012
La Chine et l'OMC

De la périphérie au centre : la participation de la Chine aux négociations OMC

Henry Gao

Traducteur : Camille Richou

Édition électronique
URL : http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/6229
ISSN : 1996-4609

Éditeur
Centre d'étude français sur la Chine contemporaine

Édition imprimée
Date de publication : 30 mars 2012
Pagination : 61-67
ISBN : 979-10-910190-02-6
ISSN : 1021-9013

Référence électronique
Henry Gao, « De la périphérie au centre : la participation de la Chine aux négociations OMC », *Perspectives chinoises* [En ligne], 2012/1 | 2012, mis en ligne le 30 mars 2015, consulté le 19 avril 2019.
URL : http://journals.openedition.org/perspectiveschinoises/6229

© Tous droits réservés

De la périphérie au centre

La participation de la Chine aux négociations OMC

HENRY GAO*

RÉSUMÉ : En novembre 2001, la Chine entrait finalement à l'Organisation mondiale du commerce après un marathon de 15 ans de négociations pour son accession. Comme son accession correspondait au lancement du cycle de Doha, de nombreux commentateurs ont estimé que la participation de la Chine aux négociations commerciales aurait un impact significatif sur le cycle. Cependant, cela ne s'est pas produit. Quelles ont été les approches adoptées par la Chine dans les négociations commerciales internationales ? Pourquoi la Chine a-t-elle adopté ces approches ? Comment ont-elles affecté la dynamique des négociations commerciales ? Voici les questions traitées dans cet article qui montre comment, au début du cycle, la Chine s'est montrée assez réticente à participer aux négociations et a seulement très progressivement, autant que tardivement, rejoint les principaux groupes décisionnaires de l'OMC. Bien que la Chine ait été acceptée dans le G7, le groupe le plus puissant au sein de l'OMC, elle a plutôt joué un rôle de soutien que de meneur. Cet article explique pourquoi la Chine a adopté un profil bas et examine les propositions chinoises effectuées jusqu'à présent, à la fois d'un point de vue quantitatif et qualitatif. L'article se conclut par une analyse des implications au sens large du pouvoir croissant de la Chine au sein de l'OMC.

MOTS-CLÉS : Chine, OMC, cycle de Doha, accès au marché, négociation commerciale, commerce international, droit international, accession.

Le 11 novembre 2001, la Chine entrait à l'OMC à Doha, au Qatar, lors de la 4e Conférence ministérielle qui marquait également le lancement du premier cycle de négociation de la nouvelle institution commerciale. La Chine étant le plus grand pays ayant accédé à l'OMC depuis sa création, de nombreux commentateurs ont prédit que son accession allait modifier la dynamique des négociations, mais leurs interprétations différaient sur la manière dont ces changements allaient affecter le système commercial multilatéral. Certains ont fait valoir l'aspect positif de l'entrée de la Chine en expliquant qu'elle allait renforcer le bloc des pays en développement et faire de l'OMC une institution plus équilibrée. Cependant, d'autres étaient moins optimistes. Ces derniers soutenaient au contraire que l'accession de la Chine allait troubler la structure du pouvoir en place à l'OMC et entraver le déroulement des négociations et des prises de décisions.

Aujourd'hui, après dix années de présence au sein de cette institution, comment la Chine a-t-elle modifié la dynamique des négociations commerciales internationales ? L'article ci-dessous s'efforcera, dans un premier temps, de répondre à cette question en passant en revue les différentes interventions jusqu'à présent de la Chine dans le cycle de Doha. Il avancera également des hypothèses pour tenter d'expliquer les choix de la Chine dans certaines approches particulières des négociations et proposera en conclusion un ensemble de réflexions sur la conduite qu'elle pourrait adopter lors des négociations à venir.

Un acteur silencieux

Avoir rejoint l'OMC au cours de la Conférence ministérielle de lancement d'un nouveau cycle de négociation a été pour la Chine à la fois une chance et une contrainte : d'un côté, la Chine, en tant que Membre de plein droit, a pu participer, dès le début, au nouveau cycle ; cependant, en tant que nouveau Membre, elle n'a pas eu le temps de se préparer pour participer plus activement au cycle, qui s'est révélé être non seulement le plus important, mais également le plus long et le plus délicat de toute l'histoire du système commercial multilatéral.

Dans la première phase du cycle de Doha, connu également sous le nom de Programme de Doha pour le développement (PDD), la Chine s'est montrée plutôt prudente. Elle a soumis sa première proposition de négociation six mois après son accession. Elle s'était contentée, lors des années précédentes, d'observer les négociations plutôt que d'intervenir. La plupart du temps, les délégués chinois s'asseyaient au coin de la table des négociations et prenaient des notes en silence. Les rares fois où ils ont pris la parole, ce fut pour répéter mot à mot des argumentaires préparés en évitant toute forme d'interaction avec les autres délégations.

La réticence de la Chine s'explique par plusieurs raisons :

L'argument de l'entrée récente

Ayant été pendant près de 15 ans sous la lumière des projecteurs, dans l'une des négociations d'accession les plus longues [1] de l'histoire du GATT/OMC, la première raison pour laquelle la Chine a voulu faire profil bas en public dans le PDD est que le gouvernement chinois a souhaité prendre son temps pour intégrer et mettre en œuvre les lourds engagements contractés lors de son accession. En effet, les concessions de la Chine sur le commerce des biens et des services ont largement dépassé celles des autres Membres de l'OMC, dont les positions n'ont pour la plupart pas changé depuis la fin du cycle d'Uruguay. Aaditya Mattoo note par exemple que les engagements de la Chine sur les services sont généralement plus importants que ceux des autres Membres de l'OMC autant en termes de largeur de couverture que de profondeur d'accès au marché. Il qualifie en effet les en-

* Henry Gao est Professeur à l'École de droit de l'Université de gestion de Singapour et enseigne le droit de l'OMC à l'Institut du commerce extérieur de Shanghai en tant que Professeur titulaire de la chaire d'études orientales. L'auteur peut être joint à l'adresse suivante : gaohenry@gmail.com.

1. Le triste record du plus long processus d'accession à l'OMC a été battu par la Russie, qui a accédé à l'organisation en 2011 après 18 années de négociations.

gagements de la Chine dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) comme « le programme de réforme des services le plus radical jamais négocié à l'OMC »[2]. Nicholas Lardy partage ce point de vue lorsqu'il remarque que les engagements de la Chine dans le paquet d'accession « dépassent largement ceux contractés par les Membres fondateurs de l'OMC et, dans certains cas, ceux des pays qui ont rejoint l'Organisation depuis sa fondation, en 1995 »[3].

Parce qu'elle a contracté des engagements d'accession plus ambitieux, la Chine estime qu'on ne doit pas lui demander, ni non plus aux autres « Membres ayant accédé récemment » (MAR), le même niveau de concessions qu'aux Membres fondateurs de l'OMC[4]. Le revers de cette stratégie étant que la Chine s'efforce en général de ne pas formuler ses demandes de manière trop agressive dans les négociations et de garder la plupart du temps un profil bas pour éviter d'attirer l'attention des autres acteurs.

Il est vrai que de nombreux Membres de l'OMC étaient à l'origine favorables à un traitement spécial pour les MAR. C'est pourquoi, la Déclaration ministérielle de Hong Kong affirme explicitement que « [nous] reconnaissons la situation spéciale des Membres ayant accédé récemment qui ont pris des engagements de vaste portée en matière d'accès aux marchés au moment de leur accession. Cette situation sera prise en compte dans les négociations »[5]. En effet, si le PDD s'était conclu comme prévu, la Chine aurait probablement pu éviter de faire des concessions aussi lourdes sur l'agriculture ou l'accès au marché pour les produits non agricoles (AMNA) en faisant valoir son statut de MAR.

Cependant, avec les retards pris dans le cycle de Doha, les Membres prêts à laisser les nouveaux arrivants se comporter en "passagers clandestins" (*freeriders*) avec les pays arrivés il y a dix ans, comme la Chine, sont de moins en moins nombreux. En outre, les États-Unis et l'Union européenne (UE) font face à des pressions croissantes : d'un côté, leurs partenaires dans les négociations leur demandent plus de concessions ; d'un autre côté, les groupes de pression nationaux (notamment les syndicats agricoles et ouvriers) réclament des gouvernements de l'aide pour pénétrer sur les marchés étrangers sans libérer l'accès à leurs propres marchés. Ils doivent donc trouver un bouc émissaire pour détourner l'attention. Quelle meilleure cible que la Chine – la superpuissance économique montante ? C'est pourquoi, depuis 2006, la Chine subit une pression des deux côtés, des États-Unis comme de l'Union Européenne. Par exemple, les États-Unis n'ont pas cessé de demander à la Chine, parce qu'elle est le plus grand bénéficiaire du système commercial multilatéral, de prendre plus de responsabilités au sein de l'OMC[6].

De même, l'UE affirme que la Chine devrait, comme les autres Membres de l'OMC, contribuer au budget de l'organisation[7]. Tandis que les États-Unis et l'UE utilisent des termes ambigus comme « leadership » pour décrire ce qui constitue en fait des « responsabilités » et des « contributions », une lecture entre les lignes des messages révèle que les États-Unis et l'UE souhaitent en fait que la Chine fasse plus de concessions dans des domaines clés comme l'agriculture, l'AMNA et les services, afin de donner satisfaction à leurs interlocuteurs internes dans ces domaines.

Malgré tous les efforts déployés par la Chine pour éviter d'avoir à faire de nouvelles concessions en étant reconnue comme un MAR, il semblerait qu'elle n'y soit pas parvenue. Selon les derniers projets de négociation, le consensus qui prévaut semble tolérer une certaine flexibilité principalement pour les petits MAR disposant de faibles revenus et les « Membres ayant accédé très récemment », c'est-à-dire ceux qui ont accédé à l'OMC après le lancement du cycle de Doha[8].

Manque d'expertise

La Chine, en tant que nouveau Membre, n'était pas familière ni des règles substantielles, ni des règles procédurales. En ce qui concerne les règles substantielles, bien que les principales soient consignées par le Secrétariat dans un ouvrage intitulé *The Legal Texts: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*[9], il existe également de nombreux protocoles, décisions et autres instruments juridiques datant du GATT et qui ne sont pas facilement accessibles sur un support écrit[10]. De plus, comme cela est indiqué par l'Organe d'appel dans *Japon — Boissons alcooliques II*[11], de nombreux rapports de groupes spéciaux adoptés durant la période du GATT ont, « en tant que partie importante des "acquis" du GATT [...] créé des attentes légitimes de la part des membres de l'OMC, et, doivent par conséquent être pris en compte dans le règlement des différends lorsque cela est pertinent »[12]. De plus, dans la continuité du concept d'« ambiguïté constructive », de nombreuses règles de l'OMC sont élaborées d'une manière telle qu'elles sont difficiles à interpréter par les Membres, et à plus forte raison pour les plus récents. Pour les nouveaux Membres, la compréhension de ces règles constitue un défi majeur.

Les règles procédurales sont encore plus complexes à déchiffrer pour les nouveaux Membres de l'OMC que les règles substantielles. Bien que les articles IX et X de l'Accord de Marrakech instituant l'OMC (Accord sur l'OMC) fournissent un ensemble de règles élaborées pour les exigences en matière de vote portant sur diverses décisions, le vote formel a été relativement rare dans l'histoire du GATT et de l'OMC[13]. Dans la pratique, la plupart des décisions, si ce n'est toutes, sont prises par « consensus ». Mais qu'est-ce que le « consensus » ? Selon la note de bas de page de l'article IX (1) de l'Accord sur l'OMC, le consensus se définit par une situation où « aucun Membre, présent à la réunion au cours de laquelle la décision est prise, ne s'oppose formellement à la décision proposée. » Il n'en reste pas moins que cette explication mystérieuse n'aide pas beaucoup les non-initiés. Ironiquement, c'est probablement la raison pour laquelle la règle

2. Aaditya Mattoo, « China's Accession to the WTO: The Services Dimension », *Journal of International Economic Law*, vol. 6, n° 2, 2003, p. 300.
3. Nicholas Lardy, *Integrating China into the Global Economy*, Brookings, 2002, p. 104-05.
4. Organisation mondiale du commerce, 5e session de la Conférence ministérielle, Cancún, déclaration de S. E. M. Lu Fuyuan, ministre du Commerce de la Chine, document de l'OMC WT/MIN(03)/ST/12, 10-14 septembre 2003, page 2, www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min03_f/statements_f/st12.pdf (consulté le 6 mars 2012).
5. Organisation mondiale du commerce, Déclaration ministérielle du 18 décembre 2005, page 11, WT/MIN(05)/DEC (2005).
6. Voir par exemple, Susan Schwab, représentante américaine au commerce, discours prononcé au cours du dîner de Gala pour le 40e anniversaire du Comité national des relations USA-Chine le 12 octobre 2006, www.ncuscr.org/files/2006Gala_SusanSchwab.pdf (consulté le 6 mars 2012).
7. Voir par exemple, Martin Khor, « *Trade: China and EU clash over RAMs at NAMA meeting* », SUNS, n° 6362, 9 novembre 2007, www.twnside.org.sg/title2/wto.info/twninfo110719.htm (consulté le 6 mars 2012).
8. Voir par exemple, Section I.A.9, Comité de l'OMC sur l'agriculture, *Projet révisé de modalités concernant l'agriculture*, TN/AG/W/4/Rev. 4, 6 décembre 2008.
9. Organisation mondiale du commerce, *The Legal Texts: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, Cambridge University Press, 1999.
10. Voir Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994, art. 1(a)-(c), 15 avril 1994, Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce , annexe 1, Instruments juridiques – Résultats du cycle d'Uruguay, 33 I.L.M. 1125 (1994) [ci-après GATT 1994].
11. Rapport de l'Organe d'appel, *Japon - Taxes sur les boissons alcooliques*, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R (4 octobre 1996).
12. *Ibid.*, paragraphe 18.
13. Pour un examen des problèmes liés aux règles de prise de décisions au GATT et à l'OMC, voir Claus-Dieter Ehlermann et Lothar Ehring, « Are WTO Decision-Making Procedures Adequate for Making, Revising and Implementing Worldwide and 'Plurilateral' Rules? », *in Reforming the World Trading System Legitimacy, Efficiency, and Democratic Governance*, Oxford University Press, Ernst-Ulrich Petersmann (éd.), 2005, p. 497-522.

du consensus est préférée aux règles mieux définies et facilement compréhensibles, comme la règle de la majorité des deux tiers ou des trois quarts. Pour compliquer davantage la situation, même la règle du consensus est peu utile de fait, puisqu'elle ne s'applique qu'aux décisions prises dans les réunions formelles, qui ne sont malheureusement pas celles où la plupart des décisions sont prises à l'OMC. Comme le reconnaît le Secrétariat de l'OMC lui-même :

> *C'est rarement au cours des réunions formelles de ces organes, et encore moins dans les conseils de niveau supérieur, que se font les progrès décisifs. Les décisions étant prises par consensus, sans vote, les consultations informelles à l'OMC jouent un rôle crucial pour amener à un accord un ensemble de Membres aussi divers*[14].

Par conséquent, une participation active au travail de l'OMC est l'unique façon d'acquérir des compétences essentielles en matière de négociation, comme celles d'imposer ses priorités ou de former des coalitions.

Malheureusement, la Chine ayant rejoint l'OMC en tant que Membre officiel six ans après la formation de l'institution, elle a dû apprendre beaucoup en peu de temps. Dans ce contexte, les 30 années d'expérience acquises par la Chine en tant que membre de l'ONU n'ont pas été, au moment de son accession à l'OMC, d'une grande aide, et ce pour deux raisons. Premièrement, la nature des négociations commerciales est très différente des réunions politiques plutôt formelles de l'ONU. Comme l'observait un responsable de l'OMC : « À l'ONU, on discute ; à l'OMC, on agit »[15]. Deuxièmement, à l'ONU, la Chine est membre du principal organe de décision – le Conseil de sécurité – depuis sa création. Il n'existe pas d'organisation institutionnelle et formelle de ce type au sein de l'OMC, et les acteurs clés de la scène commerciale internationale se sont montrés plutôt réticents à laisser la Chine s'asseoir à la table des négociations informelles, de peur de voir leur propre pouvoir se diluer[16]. Malgré le volume substantiel que représente la Chine pour le commerce mondial, cela n'a pas suffi à lui garantir une place d'acteur clé dans les négociations au sein de l'OMC.

De même, 15 années de négociations d'accession n'ont pas permis à la Chine d'acquérir les compétences pour négocier en tant que Membre de plein droit, dans la mesure où la nature des négociations d'accession est très différente de celle des négociations normales au sein de l'OMC. La négociation d'accession est un processus à sens unique : chaque Membre de l'OMC peut déposer une requête contre un Membre accédant, mais le Membre accédant n'a pas son mot à dire sur les règles existantes de l'OMC et doit les accepter telles quelles ou renoncer. D'une certaine façon, les négociations d'accession sont plus faciles à mener, car le pays accédant ne doit se soucier que de ses intérêts défensifs. Dans les négociations normales, chaque Membre doit non seulement veiller à ses propres intérêts, mais aussi formuler des demandes offensives contre les autres pays. Évaluer les intérêts d'un pays exige des compétences considérables pour coordonner les positions entre les différents groupes d'intérêts nationaux et les ministères ainsi que pour formuler et mettre en œuvre les stratégies de négociation, un ensemble de compétences qui ont manqué à la Chine durant ses premières années en tant que Membre de l'OMC.

Modification de l'équilibre des pouvoirs au sein de l'OMC

Dès sa création, le GATT était principalement un dispositif transatlantique où les décisions et les initiatives les plus importantes étaient d'abord négociées entre les États-Unis et l'UE avant d'être présentées aux autres Membres pour acceptation. Plus tard, cet arrangement a été élargi pour inclure deux pays supplémentaires, le Canada et le Japon. Connus sous le nom de « Quad » par les observateurs du GATT, ces quatre puissances avaient la mainmise sur l'Organisation durant la plus grande partie de son histoire.

Dans les années 1980, la situation commença à changer. La forte résistance des pays en développement au lancement du cycle d'Uruguay fut un exemple précurseur de ce changement . Après la fin du cycle d'Uruguay et la création de l'OMC, les pays en développement ont commencé à s'affirmer encore plus. Avec l'Inde et le Brésil à leur tête, ils ont fortement combattu le lancement d'un nouveau cycle dans la mesure où ils estimaient avoir reçu un traitement inéquitable durant le cycle d'Uruguay. Le cycle de Doha n'a donc été lancé qu'en 2001, après que les pays développés eurent accepté de faire des concessions importantes aux pays en développement. Cela comprend notamment la reconnaissance officielle de l'« importance capitale » des questions de mise en œuvre – la principale demande des pays en développement – dans la Déclaration de Doha, et l'adoption d'une déclaration ministérielle distincte autorisant explicitement les pays en développement à accorder des licences obligatoires pour gérer les crises sanitaires publiques.

À mesure que les négociations avançaient, le pouvoir est progressivement passé du Quad au nouveau G4, c'est-à-dire les États-Unis, l'Union européenne, le Brésil et l'Inde, puis aux « cinq parties intéressées » (CPI), à savoir le G4 plus l'Australie. Ce groupe s'est de nouveau appelé le G6 lorsque le Japon l'a réintégré. Cependant, la Chine, le plus grand pays en développement, était ouvertement écartée de ces groupes de décision. D'une certaine manière, la Chine était un peu comme un éléphant dans un magasin de porcelaine. Malgré sa taille gigantesque, elle a choisi de rester tranquillement dans son coin tandis que les autres Membres faisaient semblant de ne pas la remarquer.

Comment cela a-t-il pu se produire ? Il y a deux types d'explications :

Premièrement, pendant les premières étapes du cycle de Doha, les négociations se sont principalement concentrées sur l'agriculture. Les CPI avaient été choisis parce que chacun d'entre eux avait un intérêt marqué pour l'agriculture : les États-Unis voulaient avoir accès aux marchés étrangers tout en protégeant leur programme de subventions agricoles ; l'UE souhaitait préserver son système de subventions tout en maintenant les accords préférentiels avec ses anciennes colonies ; le Brésil et l'Australie étaient des producteurs hautement compétitifs de nombreux produits agricoles et, en tant que pays leaders du groupe de Cairns, ils avaient intérêt à inciter à une ouverture des marchés ; tandis que l'Inde voulait surtout protéger son secteur agricole vulnérable, le seul moyen de subsistance pour des millions d'agriculteurs. La Chine, en revanche, est un importateur net de produits agricoles et elle vend la majorité de ce qu'elle produit sur son immense marché intérieur. C'est pourquoi la Chine n'avait pas d'intérêt important à protéger lors des négociations agricoles.

14. Organisation mondiale du commerce, « À qui appartient l'OMC ? », *in Comprendre l'OMC : L'organisation,* 104 (2008), www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/understanding_f.pdf (consulté le 6 mars 2012).
15. Interview d'un haut responsable de l'OMC (anonyme) par l'auteur.
16. Comme j'ai noté plus bas, à cause de la position unique de la Chine, à la fois pays en développement et acteur commercial majeur, ni les pays développés, ni les grands pays en développement ne la considèrent comme l'un des leurs et tous la voient comme une menace plutôt qu'un allié potentiel. Voir John Croome, *Reshaping the World Trading System: A History of the Uruguay Round,* Alphen aan den Rijn (Pays-Bas), Kluwer, 1998, p. 7-20. Déclaration de Doha, para. 12.

Deuxièmement, au moins pendant les premières années, la Chine se souciait plus des clauses discriminatoires spécialement créées à son intention et qu'elle avait acceptées pour entrer à l'OMC. Ces clauses se divisent en deux catégories : (a) les obligations OMC-plus allant au-delà de celles prescrites par l'OMC ; et (b) les droits OMC-moins qui sont inférieurs à ceux généralement accordés aux Membres de l'OMC. Les obligations OMC-plus comprennent notamment l'obligation de traduire toutes les lois commerciales dans l'une des langues officielles de l'OMC, un mécanisme spécial d'examen transitoire pour les dix premières années qui ont suivi l'accession de la Chine, et l'égalité de traitement entre les personnes et produits nationaux et étrangers. Les droits OMC-moins comprennent un statut spécial lors des enquêtes antidumping pour les pays n'ayant pas une économie de marché, des points de comparaison spécifiques pour les enquêtes sur les subventions et les mesures compensatoires, des mécanismes spéciaux de sauvegarde du textile et un mécanisme transitoire de sauvegarde spécifique pour certains produits.

Ces mesures ayant été prises pour atténuer les effets de l'accession de la Chine à l'OMC sur les autres Membres, elles ont eu un impact bien plus direct sur les exportations chinoises que les autres règles de l'OMC applicables à tous les Membres, au moins durant la période de transition. Bien que la nature exacte de la relation entre les dispositions spéciales pour la Chine et les règles normales de l'OMC fasse encore l'objet de débats [17], la plupart des commentateurs s'accordent à dire que ces dispositions s'appuient sur le principe *lex specialis derogat legi generali* (les règles spéciales dérogent aux règles générales). C'est pourquoi jusqu'en 2017 au moins (date d'expiration des dispositions spécifiques), la Chine considérera qu'il est plus urgent de modifier les règles spéciales qui la concernent plutôt que les règles générales de l'OMC. Il n'en reste pas moins que la révision par la négociation des règles auxquelles la Chine a souscrit pour entrer à l'OMC sera extrêmement difficile, si ce n'est impossible. Pour commencer, l'OMC n'a pas les structures nécessaires. Aucun accord de l'OMC ne prévoit de règles spécifiques pour réviser le Protocole d'accession. Dans la pratique, mis à part quelques cas isolés de révisions mineures des engagements d'accession [18], il n'y a aucun précédent de révision complète des conditions d'accession d'un pays en particulier. Donc, si la Chine insistait pour procéder malgré cela à une révision de ses dispositions d'accession, la règle du consensus s'appliquerait probablement par défaut. Comme nous l'avons vu, dans l'histoire de l'OMC, le consensus entre les Membres est extrêmement difficile à obtenir – c'est l'une des raisons qui explique la durée du cycle de Doha. Plus important encore, la plupart des autres Membres de l'OMC n'ont aucun intérêt à réviser les conditions d'accession de la Chine. Enfin, même si la Chine parvenait à persuader les autres Membres d'accéder à sa demande de révision, elle devrait probablement leur accorder des compensations conformément aux règles en vigueur sur la renégociation et la modification des programmes [19]. De telles compensations devraient prendre la forme de concessions supplémentaires en faveur des autres Membres allant au-delà des engagements pris lors de son accession. Pour les raisons qui ont été exposées précédemment, il est peu probable que la Chine l'accepte.

Dans ce contexte, les récents appels des États-Unis et de la Commission européenne (CE) à la Chine pour qu'elle prenne plus de responsabilités et fasse plus de concessions lors du cycle de Doha sont quelque peu ironiques : d'un côté, les États-Unis et la CE ont imposé des conditions difficiles lors des négociations d'accession et dénié à la Chine le statut de Membre de plein droit [20] ; d'un autre côté, ils veulent que la Chine se comporte comme un Membre normal de l'OMC, voire qu'elle en fasse plus en acceptant de prendre la responsabilité de meneur. Tant que les États-Unis et la CE pratiquent ce traitement différencié et discriminatoire envers la Chine, comment peuvent-ils s'attendre à ce qu'elle contribue au cycle au-delà de ce qui est exigé des autres Membres ?

Bien que ses intérêts diffèrent de ceux de la plupart des pays en développement, la Chine a décidé, pour des raisons politiques, de se ranger de leur côté. C'est pourquoi lorsque le principal groupe de pays en développement, le G20 [21], a été formé en août 2003, la Chine n'a pas tardé à le rejoindre. Bien que de nombreux observateurs se soient réjouis de l'émergence d'un leadership chinois au sein des pays en développement, ils n'ont pas tardé à déchanter lors de la Conférence ministérielle de Cancún devant le silence de la Chine, qui a préféré se réfugier derrière le Brésil et l'Inde plutôt que de fédérer les autres pays en développement. Le manque d'expérience des diplomates chinois constitue sans doute une raison évidente. Mais l'autre raison, quoique moins évidente, est probablement plus pertinente : comme beaucoup d'autres groupes de l'OMC, le G20 est centré autour d'un problème. Son mandat principal est de faire pression sur les pays développés pour qu'ils arrêtent de soutenir leur agriculture et de subventionner les exportations agricoles. Cependant, en tant que grand importateur mondial de produits agricoles comme le blé, le soja et le coton, la Chine aurait beaucoup à perdre si le souhait des pays en développement était exaucé : la suppression des subventions provoquerait certainement une augmentation des prix sur les marchés internationaux, et la Chine devrait dépenser plus pour ses importations agricoles. C'est pourquoi la Chine est restée silencieuse lors

17. Pour les problèmes juridiques soulevés par ces dispositions, voir Henry Gao, « China's Participation in the WTO: A Lawyer's Perspective », *Singapore Year Book of International Law*, vol. 11, n° 1, 2007, p. 54-57.

18. Par exemple, lorsque la Mongolie est entrée à l'OMC en 1997, elle s'est engagée à diminuer puis à supprimer les taxes à l'exportation sur le cachemire brut dans les dix ans. Mais pour des raisons économiques et environnementales, la Mongolie n'a pas été en mesure de supprimer cette taxe. Elle a demandé au Conseil du commerce des marchandises (CCM) une dérogation de cinq ans de son engagement d'accession sur le cachemire, approuvée le 9 juillet 2007. OMC, « Le Conseil du commerce des marchandises approuve des dérogations pour la Mongolie et les États-Unis », OMC : Nouvelles, 9 juillet 2007, www.wto.org/french/news_f/news07_f/good_counc_9july07_f.htm (consulté le 6 mars 2012). On peut trouver plus de détails sur ce cas dans Damedin Tsogtbaatar, « Mongolia's WTO Accession: Expectations and Realities of WTO Membership », in *Managing the Challenges of WTO Participation: 45 Case Studies*, Cambridge University Press, Peter Gallagher *et al.* (éd.), 2005, p. 409-419.

19. *Voir par exemple*, GATT 1994, *supra* note 30, art. XXVIII ; Accord général sur le commerce des services, art. XXI, 15 avril 1994, Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce, annexe 1, Instruments juridiques – Résultats du cycle d'Uruguay, 33 I.L.M. 1125, 1994.

20. Comme le remarquent Cattaneo et Braga dans leur étude complète sur les accessions à l'OMC, bien qu'il ait été demandé à de nombreux Membres récents de l'OMC d'assumer des obligations qui dépassent celles des autres Membres, les plus lourdes ont été imposées à la Chine, qui reste « un cas particulièrement problématique et atypique ». Voir Olivier Cattaneo et Carols A. Primo Braga, « Everything You Always Wanted to Know about WTO Accession (But Were Afraid to Ask) », Banque mondiale, *Policy Research Working Paper Series 5116*, 2009.

21. Le G20 est une coalition de pays en développement qui incite les pays développés à effectuer des réformes agricoles ambitieuses tout en faisant preuve de flexibilité vis-à-vis des pays en développement (à ne pas confondre avec le G20, qui réunit les ministres des Finances et les gouverneurs de banques centrales, et les réunions au sommet où ils se retrouvent). Il compte actuellement 23 membres : l'Argentine, la République bolivarienne du Venezuela, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Chine, Cuba, l'Équateur, l'Égypte, le Guatemala, l'Inde, l'Indonésie, le Mexique, le Nigeria, le Pakistan, le Paraguay, le Pérou, les Philippines, l'Afrique du Sud, la Tanzanie, la Thaïlande, l'Uruguay, le Zimbabwe. Voir OMC, www.wto.org/french/tratop_f/agric_f/negoti_groups_f.htm (consulté le 6 mars 2012). ICTSD, « G-4 Talks In Potsdam Break Down, Doha Round's Fate In The Balance Once Again », *Bridges Weekly Trade News Digest*, vol. 11, n° 23, 27 juin 2007, http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/6515 (consulté le 6 mars 2012). Paul Blustein, *Misadventures of the Most Favored Nations: Clashing Egos, Inflated Ambitions, and the Great Shambles of the World Trade System*, New York, PublicAffairs, 2009, p. 244. *Ibid.*, p. 245. Déclaration de l'ambassadeur des États-Unis à l'OMC Michael Punke, *in* ICTSD, *Meeting Report: A Decade in the WTO: Implication for China and Global Trade Governance*, Genève, 29 juin 2011, disponible sur http://ictsd.org/downloads/2011/07/meeting-report.pdf (consulté le 6 mars 2012). ICTSD, « Doha: EU Bid to Break NAMA Sectoral Deadlock Receiving Cool Initial Response », *Bridges Weekly Trade News Digest*, vol. 15, n° 16, 4 mai 2011, disponible sur http://ictsd.org/i/news/bridgesweekly/105612 (consulté le 6 mars 2012).

de la Conférence ministérielle de Cancún, en 2003, jusqu'à celle de Hong Kong, en 2005.

La situation a évolué à partir de 2006. Après avoir refusé longtemps les demandes des pays en développement, les États-Unis et l'UE ont commencé à se montrer plus flexibles et à se rapprocher des exigences des pays en développement sur les questions agricoles. Par exemple, l'UE a finalement accepté, pendant la Conférence ministérielle de Hong Kong, de supprimer ses subventions agricoles en 2013. Parallèlement, les États-Unis ont accepté de réduire les subventions agricoles qui faussent les échanges de 22,5 à 17 milliards de dollars par an. En partie encouragés par les progrès accomplis lors des négociations agricoles et en partie pour ne plus être la cible d'attaques, les États-Unis et l'UE ont commencé à faire pression dans un autre domaine clé : les tarifs douaniers industriels (AMNA). Cela a complètement modifié la table des négociations. Dans les négociations pour accéder aux marchés agricoles, les pays en développement avaient tendance à jouer le rôle offensif de demandeurs, tandis que les pays développés adoptaient une position défensive comme cible des demandes. En revanche, pour les négociations d'accès aux marchés non agricoles, les pays développés sont en position de demandeur face au pays en développement. Cela s'explique par le fait que les pays développés, suite à cinq décennies de négociations commerciales avec le GATT, ont baissé leurs droits de douane industriels sous la barre des 5 % en moyenne, tandis que les pays en développement ont des niveaux de taxation bien plus élevés, entre 20 et 30 % en moyenne.

La Chine au centre de la scène

À la réunion du G4 de juillet 2007, à Potsdam, en Allemagne, les États-Unis et l'UE ont demandé à l'Inde et au Brésil de réduire leurs droits de douane sur les biens manufacturés en échange d'une offre transatlantique sur les produits agricoles. Bien que la Chine ne fut pas invitée à cette réunion, elle commença à être montrée du doigt à ce moment-là. Selon le ministre brésilien des Affaires étrangères, Celso Amorim, accepter les demandes présentées par les États-Unis et l'UE risquait de conduire à une « désindustrialisation du Brésil » dans des secteurs clés. Il a fait valoir la nécessité pour le Brésil de maintenir son droit d'imposer des tarifs douaniers élevés sur les biens manufacturés, afin d'avoir « l'espace politique pour faire face à la Chine ». De même, le ministre indien du Commerce, Kamal Nath, était tout aussi réticent « à payer pour quelqu'un d'autre », dans la mesure où la Chine était en position de tirer les plus grands bénéfices d'une baisse des droits de douane industriels.

Bien que ces déclarations soient de toute évidence motivées par des intérêts nationaux, elles ont mis en évidence le fait indiscutable que la Chine, en tant que premier exportateur de biens manufacturés, serait le principal gagnant d'un accord AMNA. C'est pourquoi après la réunion de Potsdam, les États-Unis et l'UE ont commencé à pousser la Chine au centre de la scène des négociations. Pour déployer leur stratégie, ils ont employé à la fois la « carotte » et le « bâton » : ils soutenaient d'une part que la Chine, avec sa croissance économique phénoménale, était le premier bénéficiaire du système commercial multilatéral. De plus, la Chine allait tirer d'immenses avantages en cas de réussite du cycle de Doha. Elle avait donc tout intérêt à contribuer plus aux négociations. D'autre part, ils continuaient à faire pression sur elle dans certains domaines. Ils l'ont par exemple accusée d'être, de tous les Membres de l'OMC, celui qui accorde les plus importantes subventions à ses producteurs de coton et ils lui ont demandé d'arrêter ces pratiques. Sur l'AMNA, ils ont demandé à la Chine de baisser les droits de douane dans certains secteurs stratégiques pour les États-Unis, notamment la machinerie industrielle, la chimie et l'électronique.

En résumé, ils ont demandé à la Chine de « prendre plus de responsabilités » dans le système commercial multilatéral. Cela se manifeste notamment par cette place convoitée accordée à la Chine au sein du principal groupe décisionnaire de l'OMC, le G6, qui se transforma en G7 à la mini-réunion ministérielle de Genève en juillet 2008.

Cependant, à ce moment-là, la Chine avait acquis des compétences solides en matière de négociation commerciale. Comme le remarque Zhang Xiangchen, l'ancien directeur général de la division des affaires liées à l'OMC du MOFCOM et représentant permanent adjoint de la Chine auprès de l'OMC, il serait naïf de penser que les intérêts de la Chine se situent dans la même ligne que ceux des pays en développement [22]. La Chine devrait plutôt essayer de former des alliances avec différents pays en fonction des questions traitées [23]. Il est difficile de reprocher à la Chine d'être égoïste, dans la mesure où la plupart des autres pays en développement ne la considèrent pas comme un allié. Par exemple, en prévision de l'expiration de l'accord sur les textiles et les vêtements (ATV), un groupe de 47 pays en développement menés par l'île Maurice a adopté à la mi 2004 la « déclaration d'Istanbul » pour demander à l'OMC d'allonger l'accord de trois années supplémentaires. Pour justifier leur demande, ils ont cité diverses « pratiques faussant les échanges » qui auraient « permis à la Chine de faire chuter les prix du textile et des vêtements d'au moins 75 % et lui auraient donné un avantage injuste et irrattrapable sur les marchés mondiaux du textile et du vêtement. » Par conséquent, arguent-ils, à moins que l'ATV ne soit prolongé, « le commerce mondial du textile et du vêtement serait monopolisé par quelques pays comme la Chine » et cela provoquerait « des pertes d'emplois et des faillites d'entreprises massives dans des dizaines de pays dépendant des exportations de textile et de vêtements ».

En réaction, la Chine a commencé à adopter une approche pratique des négociations. D'une part, en tant que principal exportateur, la Chine partage de nombreux intérêts avec les pays développés. La facilitation du commerce en constitue l'un des exemples. Tandis que de nombreux pays en développement sont opposés à l'inclusion de cette question dans les négociations, étant donné sa position de premier exportateur mondial, il est dans l'intérêt de la Chine d'inciter à la facilitation du commerce dans le cadre de l'OMC pour rendre plus efficaces et moins onéreux les processus de douane dans les pays de destination de ses exportations. D'autre part, en tant que pays disposant d'un faible revenu par habitant, la Chine peut comprendre les problèmes des pays en développement. C'est pourquoi elle a soutenu l'Inde lorsque celle-ci a demandé que les pays en développement aient droit à une liste de produits spéciaux exemptés de baisses de droits de douane et qu'ils bénéficient d'un mécanisme de sauvegarde spécifique permettant de faire face a une montée des importations de certains produits agricoles. Comme elle se trouve à la fois à plusieurs points du spectre qui sépare les pays du Nord et du Sud, la Chine peut avoir une position de « médiateur impartial » entre les pays développés et les pays en développement. Elle devrait, selon Zhang Xiangchen, jouer un rôle « constructif d'équilibrage et d'intermédiaire » entre les pays développés et les pays en développement.

22. *21st Century Business Herald*, « Zhongguo de Duoha Celüe (Stratégie de la Chine pour Doha) », 30 novembre 2005, disponible sur http://finance.sina.com.cn/chanjing/b/20051130/09052159265.shtml (consulté le 6 mars 2012).

23. *Ibid.* Déclaration d'Istanbul sur le commerce équitable du textile et des vêtements, disponible sur www.ncto.org/quota/Idec.pdf (consulté le 6 mars 2012). Paul Blustein, *op. cit.*, p. 271-273. *Ibid.*, p. 274.

La Chine a notamment joué ce rôle d'intermédiaire en proposant, lors de la Conférence ministérielle de Hong Kong en 2005, que les Membres puissent essayer de tirer des bénéfices des résultats de négociations obtenus même avant la conclusion d'un accord complet. Cette proposition a contribué à maintenir une dynamique dans les négociations et à les faire progresser. Occasionnellement, la Chine est même prête à sacrifier certains de ses intérêts pour relancer le cycle. En 2005, par exemple, elle a proposé d'ouvrir son marché sans droits de douane et sans quotas aux importations provenant des pays les moins avancés (PMA), alors que cela n'était pas demandé par les pays en développement.

Bien sûr, jouer le rôle d'intermédiaire ne signifie pas nécessairement que la Chine sacrifie en permanence ses intérêts. Bien qu'elle reconnaisse les responsabilités spéciales lui incombant en tant que grand pays en développement, la Chine supporte mal son isolement dans les négociations. C'est pourquoi elle s'est constamment opposée aux pays développés et à certains pays en développement qui souhaitaient distinguer plusieurs catégories parmi les pays en développement membres. De même, lorsque la réunion de 2008 est entrée dans une impasse à cause du refus de l'Inde de céder sur les produits et les mécanismes de sauvegardes spéciaux, la Chine a rejeté la demande des États-Unis lui demandant de faire des concessions supplémentaires sur les produits spéciaux dans l'agriculture et pour les négociations sectorielles sur les biens industriels. Des difficultés politiques nationales expliquent en partie cette position, mais elle est au moins autant due à la volonté chinoise de ne pas être traitée différemment de l'Inde, qui avait rejeté les demandes américaines sur ces questions.

À la fin de la réunion de juillet 2008, les États-Unis ont accusé la Chine de rompre le pacte. Selon les États-Unis, « la Chine voulait s'asseoir à la table des grands [...] nous les avons laissé venir, ils étaient d'accord sur le texte, et maintenant ils essaient de revenir sur leurs promesses ». Cela a provoqué une réaction d'une rare violence de la part de l'ambassadeur de Chine auprès de l'OMC :

> *Nous nous sommes efforcés de contribuer du mieux que nous pouvions au succès du cycle. Il est quelque peu surprenant que les États-Unis commencent à nous montrer du doigt à ce stade. Je suis un peu surpris, parce qu'ils parlent maintenant du coton, du sucre et du riz chinois comme si nous n'avions fait aucun effort. Laissez-moi vous expliquer comment la Chine a contribué à ce cycle.*
>
> *Suite à nos négociations d'accession, nos droits de douane dans l'agriculture se situent en moyenne à 15,2 % et sont consolidés à ce niveau, inférieur à la moyenne de l'Union européenne, du Canada, du Japon et de bien d'autres pays développés. Malgré cela, nous nous sommes engagés dans ce cycle à diminuer encore nettement nos droits de douane en vigueur. Notre taux de droit moyen pour l'AMNA est consolidé à 9 %. Et dans ce cycle, nous allons réduire de 30 % le niveau appliqué. Nous contribuons donc à hauteur de 50 % du total des pays en développement en termes de réduction des taux appliqués. Voilà ce que nous avons fait.*
>
> ...
>
> *Si vous regardez les contributions consenties par les pays développés, les États-Unis ont dépensé 7 à 8 milliards de dollars cette année en SGEDE [Soutien interne global ayant des effets de distorsion des échanges, NdT], et l'année dernière, peut-être un peu plus de 10 milliards, mais ils proposent 14,5 milliards pour se ménager un large espace politique. Et pour leur baisse tarifaire dans l'agriculture, ils protègent leurs points sensibles sur certains produits tout en disant "bon, même si nous avons 5 % ou 4 % de produits sensibles dans nos lignes tarifaires, nous allons accroître nos contingents". Mais ils ne pourront jamais accroître leurs contingents tarifaires au niveau quantitatif de la Chine. Notre contingent tarifaire est de 9 millions de tonnes pour le blé, 7 millions de tonnes pour le maïs, 5 millions de tonnes pour le riz. Qu'en est-il des quotas, même après l'accroissement du contingent tarifaire ils ne dépasseront jamais un demi-million de tonnes. Où sont les nouveaux accès au marché des pays développés ?*
>
> *Dans l'AMNA, ils utilisent l'érosion pour protéger leurs points sensibles, en conservant leurs crêtes tarifaires dans les textiles et les vêtements pour dix autres années supplémentaires. Ils protégeront tous leurs points sensibles par diverses mesures tout en demandant à la Chine de s'engager dans des secteurs sensibles pour nous, notamment dans la chimie, l'électronique et la machinerie*[24].

Les propositions chinoises : quantité et qualité

Étant donnés les obstacles massifs que la Chine a dû affronter, on peut considérer que ses performances en matière de négociations commerciales ont été assez satisfaisantes à ce jour. Bien qu'il n'existe pas d'indicateur pour quantifier avec exactitude les talents de négociateur d'un pays, le nombre de propositions effectuées dans des négociations peut servir de repère utile. La Chine n'a effectué aucune proposition dans le cycle de Doha jusqu'au 20 juin 2002, date à laquelle elle a effectué une proposition sur les subventions pour la pêche. En février 2005, la Chine avait fait plus de dix propositions. Ce nombre est passé à 67 en décembre 2007. Au moment de la réunion de juillet 2008, la Chine avait fait plus de 100 propositions[25]. À en juger par la croissance rapide du nombre de propositions, la Chine a très vite appris.

À l'aune du nombre de propositions soumises, la Chine est l'un des Membres les plus actifs de l'OMC pendant le cycle. Selon une étude[26] basée sur les données officielles de l'OMC en 2003, la Chine a effectué un total de 29 propositions écrites au Comité des négociations commerciales et à ses organes subsidiaires, la Conférence ministérielle de Doha et le groupe de travail sur les quatre sujets de Singapour, ce qui en fait le pays en développement le plus actif et le quatrième pays le plus actif parmi tous les Membres de l'OMC dans le cycle de Doha.

Cependant, les chiffres ne dévoilent qu'un aspect de la situation. La plupart des propositions chinoises se concentrent sur les questions de procédure ou sur les traitements spéciaux et différenciés réservés aux pays en développement et ne portent pas sur le fond des négociations.

24. S. E. M. Sun Zhenyu, ambassadeur de la mission permanente de la RPC auprès de l'OMC, déclaration effectuée lors de la réunion informelle du Comité des négociations commerciales, 11 août 2008, http://wto2.mofcom.gov.cn/aarticle/inbrief/200808/20080805717988.html (consulté le 6 mars 2012).
25. Zhang Xiangchen, « Wuzi li de Daxiang [L'éléphant dans la pièce] », China WTO Tribune, Issue 7, 2008, www.WTOguide.net/Html/jsy/06122511161133998087161253268251994.html (consulté le 6 mars de 2012).
26. Håkan Nordström, « Participation of developing countries in the WTO - new evidence based on the 2003 official records », Conseil suédois du commerce, 2002, p. 28-30, www.noits.org/noits06/Final_Pap/Hakan_Nordstrom.pdf (consulté le 6 mars 2012).

Cela s'explique d'abord par le manque d'expérience de la Chine en matière de négociations commerciales multilatérales et par sa position ambiguë sur des questions importantes. Premier exportateur mondial, la Chine a aussi une population dont des millions d'habitants vivent près du seuil de pauvreté, et elle a parfois du mal à définir ses propres intérêts. C'est le cas par exemple quand, avec les autres pays en développement, elle demande aux pays développés de libéraliser le commerce agricole. Parallèlement, elle ressent également le besoin de protéger son secteur agricole national hautement vulnérable. Le seul moyen de concilier ces deux intérêts contradictoires est d'adopter un double standard, possible au sein de l'OMC par des dispositions relatives au traitement spécial et différencié pour les pays en développement.

On trouve un autre exemple de conflit d'intérêts dans le domaine des recours commerciaux, dont la Chine est la première victime et un utilisateur fréquent. Prenons l'exemple des mesures antidumping : la Chine ayant été la cible favorite des enquêtes et des actions antidumping durant de nombreuses années, on pourrait penser que cela l'a incitée à être favorable à une discipline plus stricte dans la lutte contre le dumping dans le cycle de Doha. D'autre part, la Chine ayant eu recours à de nombreuses reprises à des actions antidumping ces dernières années, il semble normal qu'elle soutienne l'augmentation des pouvoirs des autorités chargées des enquêtes. Deux autres facteurs compliquent la situation : premièrement, comme l'a remarqué Patrick Messerlin, la Chine est bien plus visée par les pays en développement, en particulier si le nombre d'actions antidumping est ajusté par rapport à la taille commerciale, c'est-à-dire au nombre moyen de cas pour chaque pays par milliers de dollars d'exportations provenant de Chine vers ces pays [27]. Mais comme déjà mentionné ci-dessus, il est politiquement délicat pour la Chine d'affronter les pays en développement. Deuxièmement, parce que la Chine n'est pas traitée comme une économie de marché dans les enquêtes antidumping, il importe peu que les règles générales établies par l'accord antidumping soient améliorées ou non, à moins bien sûr que la Chine soit favorable à une clarification de ces règles sur le traitement des économies planifiées. Mais cela sera difficile pour deux raisons : d'abord, comme il y a peu de pays qui n'ont pas une économie de marché, la plupart des Membres de l'OMC ne soutiendraient pas la demande chinoise ; puis, même si les règles concernant ce point du principal accord antidumping étaient révisées, il n'est pas du tout évident que la Chine en bénéficie dans la mesure où les dispositions spécifiques à la Chine découlent de son protocole d'accession, qui d'un point de vue juridique est tout à fait distinct de l'accord antidumping.

Conclusion

Comme nous pouvons le voir à partir de l'analyse développée ci-dessus, durant sa première décennie au sein de l'OMC, la Chine est progressivement passée de la périphérie au centre des négociations du cycle de Doha pour en devenir l'un de ces acteurs clés. La Chine n'avait pas l'intention d'acquérir ce statut. Bien qu'elle ait fait de nombreuses propositions dans les négociations, elle a choisi de rester dans l'ombre, car elle ne voulait pas prendre plus d'engagements que ceux imposés pour son accession.

Cependant, à cause de son influence économique considérable et de son gigantesque volume commercial, la Chine a été poussée au centre de la scène par les autres acteurs clés. Selon nous, une telle évolution est justifiée. Comme l'a montré l'histoire, aucune institution internationale ne peut survivre longtemps sans le soutien des acteurs clés. En tant que principale puissance émergente mondiale, la Chine mérite de s'asseoir à la table des grands. D'autre part, attribuer à la Chine un rôle officiel dans la gouvernance du commerce mondial rejoint les intérêts des autres Membres et du système commercial multilatéral dans son ensemble : si l'on déniait à la Chine le droit de jouer comme tous les autres l'ont fait avant elle, elle pourrait bien décider de jouer son propre jeu, probablement au détriment des autres membres de l'OMC. C'est une erreur que personne ne peut se permettre.

En revanche, ceux qui militent pour que la Chine assume pleinement sa position de leader parmi les pays en développement vont être déçus. Pour commencer, le monde d'aujourd'hui est très différent de celui des années 1960 et 70, à un moment où la ligne de démarcation entre les pays développés et les pays en développement était bien plus claire. De plus, avec son profil économique et commercial unique, la Chine partage bien moins de points communs avec la plupart des pays en développement qu'avec les pays développés. En effet, il faut garder à l'esprit que la Chine a presque toujours été la plus grande économie du monde, représentant près du quart du PIB mondial durant les deux derniers millénaires [28]. C'est pourquoi, à la fois dans le propre intérêt de la Chine et dans celui des autres pays en développement, il est probablement préférable qu'elle soit traitée pour ce qu'elle est plutôt qu'elle prétende appartenir au camp des pays en développement.

Traduit par Camille Richou

27. Patrick A. Messerlin, « China in the WTO: Antidumping and Safeguards », *in* Deepak Bhattasali *et al.* (éd.), *China and the WTO: accession, policy reform, and poverty reduction strategies*, Banque mondiale et Oxford University Press, 2004, p. 32.
28. The Economist, « Hello America: China's economy overtakes Japan's in real terms », 6 août 2010, www.economist.com/node/16834943 (consulté le 6 mars 2012).