

Les négociations à l'OMC : un regard d'ensemble après la Conférence de Hong Kong

Nicolas Lermant et Charles Sarrazin, direction générale du Trésor et de la Politique économique

I - L'organisation mondiale du commerce est récente mais s'inscrit dans une histoire vieille d'un demi-siècle marquée par d'importantes transformations

Avant d'aborder les négociations du cycle de Doha, il est utile de rappeler rapidement les principales évolutions des négociations commerciales depuis la deuxième guerre mondiale : la création d'une véritable organisation internationale en lieu et place de l'enceinte non institutionnalisée du GATT ; l'apparition et la montée en puissance de nouveaux acteurs commerciaux ; les variations du périmètre des négociations.

1 - La création d'une véritable organisation internationale

L'OMC est née le 1^{er} janvier 1995, mais le système commercial qu'elle incarne a plus d'un demi-siècle d'existence. C'est en effet en 1948 que naît le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) qui a donné lieu à ce jour à huit cycles, ou « rounds », de négociations commerciales (voir *tableau 1*), axés essentiellement sur la baisse des droits de douane (avec succès puisque le taux moyen des droits des produits industriels a été ramené à 4% vers le milieu des années 90). Le GATT ne formait pas une organisation internationale en tant que telle, mais offrait une enceinte et un cadre pour que les Etats puissent négocier.

Tableau 1 : Historique des cycles de négociation et des Conférences ministérielles de l'OMC

Cycle (« round »)	Année	Nombre de pays participants	Résultats ⁽¹⁾
GATT	octobre 1947	25	Accord général sur le commerce et les tarifs
Genève	1947	23	Réduction des droits de douane industriels
Annecy	1949	33	Réduction des droits de douane industriels
Torquay	1951	34	Réduction des droits de douane industriels
Dillon	1960-1961	35	Réduction des droits de douane industriels
Kennedy	1964-1967	48	Réduction des droits de douane et mesures antidumping
Tokyo	1973-1979	99	Réduction des droits de douane industriels, mesures non tarifaires et « accords cadres » (subventions, obstacles techniques, marchés publics, aéro- nautique civile)
Uruguay	1986-1993	120	Réduction des droits de douane industriels, mesures non tarifaires, agriculture, services, propriété intellectuelle, règles, préférences commerciales pour le développement, règlement des différends, création de l'OMC
Singapour (1 ^{re} conférence de l'OMC) ⁽²⁾	décembre 1996	130	Programme de travail élargi de l'OMC : investissement, concurrence, transparence, (marchés publics) environnement, pays les moins avancés
Genève (2 ^e conférence de l'OMC)	mai 1998	134	Préparation du prochain cycle, transparence, participation des ONG à l'OMC

Seattle (3 ^e conférence de l'OMC)	novembre 1999	136	Echec du lancement d'un nouveau cycle
Doha (4 ^e conférence de l'OMC)	novembre 2001	142	Lancement du cycle du développement de Doha : cycle large, y compris sujets de Singapour, et axé sur le développement (notamment, traitement spécial et différencié en fonction du niveau réel de développement). Conclusion prévue pour début 2005
Cancun (5 ^e conférence de l'OMC)	septembre 2003	146	Echec de la conférence, malgré l'accord obtenu sur l'accès aux médicaments en août 2003
Hong-Kong (6 ^e conférence de l'OMC)	décembre 2005	149	Accord limité à quelques questions de développement + accord sur élimination des subventions aux exportations agricoles d'ici fin 2013

Le dernier et plus important cycle du GATT, le cycle d'Uruguay, qui a duré 9 ans, de 1986 à 1994, a conduit à la création de l'OMC, véritable organisation internationale, dotée d'un secrétariat permanent et de moyens conséquents quoique limités par rapport à d'autres organisations internationales (635 salariés, un budget de 120 millions d'euros). L'OMC se distingue aussi du GATT par le règlement des différends. Si un mécanisme de règlement des différends existait déjà, c'est l'OMC qui a instauré un système contraignant et sophistiqué avec un organe d'appel. Ce règlement des différends est un point fort de l'organisation qui n'est pas vraiment contesté.

Cette évolution a eu des conséquences majeures sur la manière de négocier : avec l'OMC on passe d'une négociation conduite par les Etats à une négociation dans laquelle l'organisation, et notamment son Directeur Général, actuellement le Français Pascal Lamy, joue un rôle d'impulsion important et parfois décisif.

2 - La montée en puissance de nouveaux acteurs

Autre évolution majeure et dont les conséquences se feront sentir de manière croissante : 25 Etats étaient parties prenantes au GATT en 1945 ; ils étaient 130 en 1995 lors de la création de l'OMC ; ils sont aujourd'hui 149, avec l'accession des Iles Tonga et de l'Arabie Saoudite à Hong Kong en décembre dernier. La Chine ayant adhéré en décembre 2001, seule la Russie, parmi les grands pays, reste en dehors de l'organisation ; mais les négociations en vue de son accession sont assez avancées. Initialement une enceinte pour les pays les plus riches, l'OMC est aujourd'hui constituée d'une majorité de pays pauvres ou en développement, certains d'entre eux étant peu impliqués dans le commerce mondial. Rompant avec la domination traditionnelle des Etats-Unis et de l'Europe, d'autres acteurs apparaissent à présent sur le devant de la scène et structurent, fédèrent parfois, la négociation : le Brésil, l'Inde, avec en position d'attente la Chine, devenue en quelques années le 3^{ème} exportateur et le 3^{ème} importateur mondial. Plus rien ne se fait, ni ne se fera sans eux. Parallèlement à l'émergence d'un nouveau rapport de force entre les Etats membres, les opinions publiques, qui remettent parfois en cause la libéralisation, et les ONG, qui sont de plus en plus présentes dans les débats depuis la Conférence de Seattle en 1999, sont aujourd'hui de véritables acteurs de la négociation.

3 - L'extension puis la réduction du champ des négociations

De ces transformations ont découlé des évolutions du champ des négociations ; le GATT a eu pour objet principal la réduction des droits de douanes avant d'ouvrir le champ à d'autres sujets comme la propriété intellectuelle ou les services. L'OMC a tout d'abord poursuivi sur cette lancée avec la tentative d'ouvrir de nouveaux chantiers (marchés publics, investissements par exemple), mais, sous la pression des pays en développement et des pays pauvres, des opinions publiques moins réceptives de la libéralisation, et des ONG puissantes et bien organisées, le champ des négociations s'est à nouveau réduit. Hong Kong a confirmé cette tendance d'un resserrement du champ des négociations et la priorité accordée aux aspects de développement.

II - Petit historique du cycle de Doha

Les accords de Marrakech, conclus à l'issue du Cycle de l'Uruguay, sont entrés en vigueur au 1^{er} janvier 1995 avec, notamment, la création de l'OMC. La fin des années 90 a été consacrée à la mise en place des accords et de l'organisation elle-même, et à l'achèvement de quelques négociations sectorielles (services financiers par exemple).

Les accords de Marrakech prévoyaient toutefois la reprise des négociations sur l'agriculture et les services au 1er janvier 2000. L'Union européenne, défensive sur le volet agricole, considérait qu'une négociation limitée à l'agriculture et aux services ne serait pas à son avantage. Cette réflexion a conduit au concept européen de « cycle large » incluant les éléments classiques d'accès au marché mais également un approfondissement des règles (amélioration des dispositions encadrant le recours aux mesures anti-dumping et anti-subsidies par exemple). L'Union européenne a également été à l'origine du lancement de nouveaux champs de négociations comme l'investissement, la concurrence, la transparence des marchés publics et la facilitation des échanges (c'est-à-dire la simplification des procédures douanières). Il semblait légitime d'essayer de fixer des règles multilatérales sur des sujets aussi importants.

On peut noter qu'en ce qui concerne le concept de cycle large, la réflexion sur le lien entre commerce et questions sociales a disparu dès la Conférence de Seattle, en 1999, suite à la proposition du Président Bill Clinton que des sanctions commerciales puissent être imposées à des pays qui ne respecteraient pas, par exemple, les conventions de l'OIT (Organisation internationale du Travail). Cette idée a été considérée comme une véritable provocation par les PED (pays en développement), et depuis lors, il n'est plus possible d'aborder ce sujet à l'OMC. Il faut cependant souligner qu'une réflexion a cependant été lancée sur la question sociale et la mondialisation au sein de l'OIT.

La Conférence de Doha, en novembre 2001, a lancé le nouveau cycle : le huitième au total, mais le premier se déroulant sous les auspices de l'OMC et non plus du GATT. Suite à l'échec de Seattle, deux éléments ont permis de démarrer un nouveau cycle de négociation : d'une part un sursaut de solidarité et de cohésion multilatérale après les attentats du 11 septembre ; d'autre part l'acceptation de la demande formulée par les pays pauvres que le développement soit inscrit au cœur du cycle, qui a d'ailleurs été baptisé « cycle pour le développement ».

Le concept du cycle large semblait alors prévaloir : on parle à Doha de nouveaux sujets, ceux que nous avons indiqués précédemment, et on y mentionne le lien avec l'environnement : les principaux thèmes poussés par l'Union européenne figurent donc en bonne place sur l'agenda des négociations.

Mais alors que la Conférence de Cancun (septembre 2003) devait marquer l'entrée dans la phase finale des négociations, ce fut un nouvel échec lié à l'insuffisance de préparation des parties, à un conflit sur la question du coton, à l'absence de motivation de certains des négociateurs (comme l'Inde et les pays africains), et à la montée en puissance des ONG –Attac, Oxfam, Public Citizen- qui après leur médiatisation à Seattle, s'étaient fait à Cancun une place dans les salles de négociation.

Dans le contexte de cette profonde déception (l'échec n'avait pas été anticipé), un groupe a émergé, le G20 –groupe de pays en développement offensifs vis-à-vis des systèmes de protection agricole des pays développés-, qui jouera par la suite un rôle majeur dans les négociations. Le champ des négociations est clairement remis en cause, les pays en développement s'affirmant comme réfractaires au concept du cycle large. Les étapes suivantes en tireront les conséquences en recentrant les négociations sur un champ de sujets de plus en plus limité.

A Cancun les Etats-Unis et l'Union européenne, qui traditionnellement menaient et faisaient aboutir les négociations, sont impuissants devant la montée des nouveaux pouvoirs incarnés par le G20 et menés avec brio par le Brésil. L'ère du condominium est définitivement passée.

Alors que les Etats OMC se sont quittés à Cancun avec des interrogations sur l'équilibre entre négociations multilatérales et régionales, la réunion de juillet 2004, à Genève, marque la volonté de relancer le cycle de Doha pour répondre, notamment, aux fortes attentes des pays pauvres sur la concrétisation d'initiatives en faveur du développement. Cette relance a été possible grâce à une double concession de l'Union européenne : d'une part l'abandon de trois sujets dits de Singapour (investissement, transparence des marchés publics, concurrence), acceptant de fait une réduction du champ des négociations ; d'autre part le principe de l'élimination des subventions aux exportations agricoles, sous condition d'un parallélisme des efforts avec les autres formes de soutiens aux exportations agricoles (aide alimentaire et crédits exports américains, monopoles commerciaux australiens et canadiens).

C'est à ce prix que le cycle a pu être relancé, avec, pour l'Union européenne et la France, un triple objectif qui reste valable aujourd'hui :

- maintenir le principe de l'engagement unique, selon lequel rien n'est définitivement acquis tant que tout n'est pas accepté, afin d'éviter une érosion progressive de nos intérêts défensifs agricoles sans rien obtenir sur les autres volets ;
- obtenir un traitement équilibré des différents sujets en négociation : au sein du volet agricole entre les trois grands thèmes de discussion (baisse des droits de douane, élimination des aides à l'exportation, diminution des soutiens internes), et également entre les principaux volets en discussion (agriculture, produits industriels, services) ;
- promouvoir le développement comme le prévoit l'intitulé même du cycle, en accordant une attention toute particulière aux Etats membres les plus pauvres.

III - La Conférence de Hong Kong : enjeux et bilan

Entre l'accord de juillet 2004 et la Sixième Conférence ministérielle de l'OMC, qui s'est tenue à Hong Kong du 13 au 18 décembre 2005, les négociations ont très peu progressé malgré les nombreuses réunions de travail qui ont eu lieu à Genève sur les différents sujets en discussion. Ce blocage était essentiellement dû à la focalisation des principaux acteurs sur la question agricole, chacun défendant des points de vue incompatibles : l'Union européenne demandait aux Etats-Unis une avancée sur la réduction de leurs soutiens domestiques à l'agriculture, tandis que les Etats-Unis soutenait en retour que l'Union devait faire un geste pour baisser ses droits de douane agricoles. Les principaux pays émergents (Brésil et Inde en tête) refusaient de discuter sérieusement des autres volets (en particulier les produits non agricoles et les services) sans concessions préalables des pays développés, et notamment de l'Union européenne, en matière agricole.

Seuls l'Union européenne et les Etats-Unis ont fait, en octobre 2005, des propositions afin de relancer la négociation. Mais aucun compromis n'a pu être trouvé rapidement entre ces deux propositions et les pays émergents n'ont pas accompli en retour le geste attendu. Il est ainsi apparu clairement, un mois avant la Conférence, que ses ambitions devaient être revues à la baisse, sous peine d'encourir un échec qui aurait été désastreux pour la crédibilité de l'OMC après ceux de Seattle et de Cancun.

Le programme de travail de la Conférence de Hong Kong a ainsi été recentré principalement sur trois questions :

- la détermination d'une date pour la suppression des subventions aux exportations agricoles, suppression dont le principe avait été acquis en juillet 2004 ;

- le règlement de la question du coton, les pays africains producteurs (Tchad, Mali, Bénin, Burkina Faso) mettant en particulier en cause les aides massives du gouvernement américain à ses propres producteurs ;
- la mise en place d'un système d'accès totalement libre (sans quotas ni droits de douane) des marchés des pays développés aux produits des pays les moins avancés, sur le modèle de l'initiative européenne « Tout Sauf les Armes ».

Lors de la Conférence, la pression la plus importante a pesé sur l'Union européenne qui s'est retrouvée en position défensive sur la question de la date pour l'élimination des subventions aux exportations agricoles, les Etats-Unis et de nombreux pays en développement demandant que soit retenue l'échéance de 2010. La cohésion de l'Union, et la fermeté du commissaire européen, ont permis d'éviter cette date qui aurait signifié une remise en cause prématurée du cadre actuel de la Politique Agricole Commune. L'échéance finalement retenue (fin 2013) permet au contraire de préserver ce cadre tout en satisfaisant les attentes de la plupart des pays en développement.

Sur les deux autres questions au cœur des débats, qui intéressaient plus particulièrement le développement et sur lesquelles les Etats-Unis étaient en position défensive, les résultats obtenus sont réels mais encore insuffisants. Le principe d'une élimination rapide des subventions aux exportations de coton (d'ici fin 2006) a été accepté ; en revanche, les Etats-Unis n'ont pas pris d'engagements concrets s'agissant des soutiens domestiques au coton, dont l'existence handicape bien davantage les Etats d'Afrique occidentale. D'autre part, la déclaration finale de la Conférence prévoit que 97 % des produits des PMA (pays les moins avancés) pourront accéder librement aux marchés des pays développés et des pays en développement qui le décident : cela représente une ouverture importante mais moindre cependant que celle consentie par l'Union européenne dans son accord « Tout Sauf les Armes ».

Même si, sur le fond, cet accord est en partie décevant, dans la mesure où les autres grands volets de la négociation n'ont pas progressé (produits industriels, services), l'important est aussi qu'il y ait eu un accord. Les membres de l'OMC ont refusé le scénario de l'échec et ont réaffirmé leur volonté que le cycle de Doha s'achève rapidement sur un résultat ambitieux. Le texte de la Déclaration comporte ainsi un échéancier précis visant à permettre une progression rapide des discussions dès le début de l'année 2006.

Le déroulement de la Conférence a également mis à jour les stratégies d'alliances menées par les principaux acteurs de la négociation. Dans le prolongement de la Conférence de Cancun, qui avait vu pour la première fois une logique d'affrontement frontal entre pays développés et pays en développement, à l'initiative de ces derniers, le Brésil (et l'Inde dans une moindre mesure) ont réussi à fédérer l'ensemble du monde en développement autour d'un discours commun mettant en cause le protectionnisme des pays développés. Un tel rassemblement n'allait pas de soi dans la mesure où le « Sud » est très divers : la situation de pays émergents comme le Brésil ou la Malaisie, peu difficilement être comparée à celle des Etats africains les plus pauvres, et leurs intérêts dans la négociation ne sont pas les mêmes : les pays pauvres qui disposent d'accords préférentiels avec l'Union européenne pour écouler leurs exportations agricoles sur le marché communautaire seront pénalisés par la baisse des droits de douane sur ce marché, qui permettra à d'autres pays producteurs, pourvus comme le Brésil d'une agriculture industrielle, de les concurrencer.

Face à cette coalition des pays en développement et à une alliance implicite entre les Etats-Unis et le Brésil pour concentrer les discussions sur la question des subventions agricoles à l'exportation, l'Union européenne s'est retrouvée assez isolée : elle était uniquement soutenue, mais assez faiblement, par quelques pays développés importateurs de produits agricoles, tels que la Suisse et le Japon. Dans cette situation difficile, l'Union a su conserver sa cohésion et faire preuve de détermination, en refusant d'être une fois encore le seul acteur à faire des concessions pour préserver la dynamique des négociations.

IV - Perspectives pour la fin du cycle de Doha

La plupart des participants aux négociations du cycle de Doha considèrent qu'une échéance implicite existe pour la fin du cycle : l'expiration de l'autorisation donnée par le Congrès américain à l'administration Bush pour conduire les négociations. Aucune garantie n'existe en effet quant au renouvellement de cette autorisation, qui sera caduque en juillet 2007. Les délais de ratification de l'accord imposent donc de conclure celui-ci au plus tard dans les premières semaines de l'année 2007. La Déclaration de Hong Kong reprend cette échéance en exprimant l'objectif d'achever les négociations « en 2006 ».

Remplir cet objectif requerra un travail intense et une réelle volonté d'avancer de la part des négociateurs. En effet, beaucoup reste à faire : le Directeur Général de l'OMC Pascal Lamy a d'ailleurs déclaré que la Conférence de Hong Kong a permis de « passer de 55 % à 60 % des objectifs du cycle », ce qui signifie que presque la moitié du chemin reste à faire, en moins d'un an. De fait, les questions les plus importantes et les plus délicates (baisse des droits de douane sur les produits industriels et agricoles, libéralisation des marchés des services, traitement spécial et différencié) restent à résoudre, les positions de négociation étant pour l'instant largement inconciliables.

Eu égard à cette situation, l'échéancier qui figure dans la Déclaration de Hong Kong (voir *tableau 2* ci-dessous) est dès le départ apparu comme très ambitieux : sur les questions de l'accès aux marchés agricoles et industriels, qui constituent dorénavant le cœur des discussions, la Déclaration prévoit un accord détaillé sur les modalités de réduction des droits de douane avant le 30 avril 2006. Cette échéance ne sera probablement pas respectée, du fait du refus des grands pays émergents (Brésil notamment) de déposer une proposition sérieuse sur le sujet des droits de douane industriels : un glissement vers l'échéance du 31 juillet est aujourd'hui plausible. Le calendrier fixé à Hong Kong est également préoccupant par le décalage temporel qu'il institue au détriment de la négociation sur les services, qui constitue l'un de nos intérêts majeurs mais ne se voit pas accorder la même priorité que l'agriculture et l'industrie.

Tableau 2 : Echancier simplifié des négociations en 2006 selon la Déclaration de Hong Kong

<i>Thème de négociation</i>	<i>Objectif</i>	<i>Echéance</i>
Engagement unique (tous sujets)	Accord final	Fin 2006
Agriculture	Modalités de l'accord	30 avril 2006
	Présentation des listes contenant les engagements des Etats	31 juillet 2006
Produits non agricoles	Modalités de l'accord	30 avril 2006
	Présentation des listes d'engagement	31 juillet 2006
Services	Présentation des nouvelles offres révisées	31 juillet 2006
	Présentation des listes d'engagements	31 octobre 2006

Dans cette « dernière ligne droite » des négociations que devrait représenter l'année 2006, les objectifs de la France sont clairs :

- le cadre actuel de la Politique Agricole Commune, sur lequel les Etats membres de l'Union européenne se sont accordés en 2003, ne doit pas être remis en cause par l'accord final ;
- le respect du principe de l'engagement unique et le nécessaire équilibre entre les grands sujets de négociation restent essentiels : les concessions successives de l'Union européenne en matière agricole, qui sont très substantielles, ne peuvent être « empochées » indéfiniment par nos partenaires sans que ceux-ci répondent en partie à nos demandes concernant les produits industriels et les services ;
- les sujets de régulation (facilitation des échanges, amélioration des règles gouvernant les politiques commerciales des Etats, protection des indications géographiques) doivent se voir reconnaître une place dans l'accord final : la libéralisation des échanges ne sera pleinement profitable que si elle s'accompagne d'une plus grande efficacité des règles régissant le commerce ;
- le bilan du cycle doit être positif pour tous, y compris les pays les plus pauvres.

Au regard de ces objectifs, un retard dans les négociations ne serait cependant pas dramatique, et il serait certainement préférable de perdre un peu de temps pour arriver à un accord équilibré, c'est-à-dire qui permette de progresser sur nos volets offensifs, qu'un accord dans les temps mais essentiellement centré sur nos intérêts défensifs.

Conclusion

L'année 2006 sera décisive pour l'OMC : la réussite du cycle de Doha permettrait à l'institution, après les vicissitudes des dernières années, de regagner une partie du prestige qu'elle a perdu et de consolider son rôle d'acteur central des négociations commerciales internationales. La question de l'équilibre entre négociations multilatérales et négociations régionales, et son corollaire, le recentrage de l'OMC sur les fonctions dites de régulation, continuera d'alimenter un débat riche mais souvent un peu stérile. En effet, sauf échec catastrophique du cycle de Doha, scénario peu probable, la question centrale ne sera pas tant l'importance relative des négociations multilatérales et régionales, mais l'équilibre à trouver au sein de l'OMC entre le suivi des négociations passées, la conduite des négociations actuelles et la légitimité de l'organe de règlement des différends.

Les nouveaux acteurs, et en premier lieu le Brésil, incarné par son charismatique Ministre Celso Amorim et qui s'est affirmé comme leader de la négociation en réussissant le tour de force de rallier sous sa bannière l'ensemble des pays pauvres et en développement de l'OMC, doivent aujourd'hui démontrer qu'ils sont engagés dans de véritables négociations et non dans une stratégie unique consistant à faire payer les pays riches. Les prochains mois seront révélateurs du niveau d'ambition qui pourra être visé pour ce cycle, il faudra pour cela que les grands émergents acceptent le principe d'améliorer l'accès de leur marché des produits non agricoles et des services. Il reste peu de temps pour y arriver.

Tableau 3 : *Les accords de l'OMC sont longs et complexes, car ce sont des textes juridiques portant sur des secteurs aussi divers que l'agriculture, le textile, la sécurité alimentaire, la propriété intellectuelle, les procédures douanières et bien d'autres sujets. Cependant, tous ces textes reposent sur quelques principes fondamentaux, qui synthétisent la « philosophie » de l'OMC.*

Les principes gouvernant les accords du système commercial multilatéral

- **Non-discrimination** : aucun pays ne doit établir de discrimination entre ses partenaires commerciaux (il doit leur accorder, de la même manière, le statut de la « nation la plus favorisée » ou statut « NPF »). Dans les domaines où il a contracté des engagements à l'OMC, un pays ne doit pas non plus pratiquer de discrimination entre ses propres produits, services et ressortissants, d'une part, et les produits, services et ressortissants étrangers, d'autre part (il doit leur accorder le « traitement national »).
- **Ouverture commerciale** : les obstacles doivent progressivement être réduits voire supprimés par voie de négociation.
- **Prévisibilité** : les sociétés, investisseurs et gouvernements étrangers doivent avoir l'assurance que les obstacles au commerce (y compris les droits de douane et les obstacles non tarifaires) ne seraient pas appliqués de façon arbitraire ; les taux de droits et les engagements en matière d'ouverture des marchés sont « consolidés » à l'OMC (c'est-à-dire qu'ils deviennent juridiquement contraignants).
- **Limitation des entraves à la concurrence** : il s'agit de décourager des pratiques « déloyales » comme l'octroi de subventions à l'exportation et la vente de produits à des prix de dumping, c'est-à-dire inférieurs aux coûts, en vue d'obtenir des parts de marché.
- **Prise en compte des difficultés des pays les moins avancés (PMA)** : auparavant cette prise en compte passait par des délais d'adaptation plus longs, une plus grande flexibilité et des privilèges particuliers. Aujourd'hui l'aspect développement est une réalité qui touche tous les volets de la négociation avec la notion de « cycle gratuit » pour les PMA (aucun effort ne leur est demandé, mais ils bénéficient en revanche des concessions des autres membres de l'OMC).