

Les négociations commerciales internationales de l'OMC : Un jeu de menaces et de concessions

Montej ABIDA

Maître de conférences en Sciences Economiques
École Supérieure de Commerce de Sfax. Université de Sfax (Tunisie)
montejabida@gmail.com

Ilhem GARGOURI

Maître Assistante en Économie. Université de Sfax (Tunisie)
ilhemgargouri@gmail.com

Date de soumission : 04/07/2021

Date d'acceptation : 28/08/2021

Pour citer cet article :

ABIDA. Montej (2021) «Les négociations commerciales internationales de l'OMC : un jeu de menaces et de concessions », Revue Internationale Multidisciplinaire D'Economie et de Gestion d'Economie et de Gestion«Volume 1 : Numéro 1» pp : 1 - 31

Digital Object Identifier (DOI) :

Author(s) agree that this article remain permanently open access under the terms of the Creative Commons

Attribution License 4.0 International License



Résumé

Notre article essaye d'examiner les problèmes des négociations commerciales internationales qui se déroulent au sein de l'OMC et du rôle que peut jouer cette organisation dans la recherche d'une concurrence loyale et d'un équilibre des intérêts de toutes les parties contractantes. Nous montrerons que le jeu non coopératif des négociations commerciales internationales est un jeu de menaces et de concessions où chaque pays essaye de défendre ses intérêts même s'il adopte des stratégies agressives tel que la menace de représailles. Aujourd'hui, ce ne sont plus les barrières tarifaires qui présentent le premier obstacle majeur aux échanges, mais plutôt les barrières non tarifaires qui menacent de détruire les relations économiques internationales. Plusieurs pratiques commerciales déloyales, telles que les subventions à l'exportation ou le dumping, contribuent à fausser les échanges internationaux. L'examen du modèle de menace variable de Nash (1953), où nous avons développé le problème de subvention entre les Etats-Unis et l'Union Européenne, montre que le point de menace est choisi de façon endogène pour maximiser le paiement final, et que le tarif douanier est seul instrument pour obtenir ce point. Nous avons trouvé que le seul équilibre qui puisse exister est celui de l'équilibre de Nash qui n'est pas un optimum de Pareto. Cet optimum ne peut être obtenu que lorsqu'il y a coopération entre les pays.

Mots clés : Négociations, OMC, Pratiques déloyales, Equilibre de Nash, Etats-Unis, UE

Abstract

Our paper attempts to examine the problems of international trade negotiations taking place within the WTO and the role that this organization can play in the search for fair competition and a balance of interests for all contracting parties. We will show that the non-cooperative game of international trade negotiations is a game of threats and concessions where each country tries to defend its interests even if it adopts aggressive strategies such as the threat of retaliation. Today, it is no longer tariff barriers that present the first major obstacle to trade, but rather non-tariff barriers that threaten to destroy international economic relations. Several unfair trade practices, such as export subsidies or dumping, contribute to distorting international trade. Examination of Nash's variable threat model (1953), where we developed the subsidy problem between the United States and the European Union, shows that the threat point is endogenously chosen to maximize the final payment, and that the tariff is the only

instrument to obtain this point. We find that the only equilibrium that can exist is the Nash equilibrium, which is not a Pareto optimum. This optimum can only be obtained when there is cooperation between countries.

Keywords: Bargaining, WTO, Unfair practices, Nash equilibrium, US, EU

Introduction

Le jeu de menaces et de concessions entre les parties contractantes a dominé les cycles de négociation du GATT (General Agreement on Tarif and Trade) et de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) surtout celui de l'Uruguay Round. En effet, en partant du problème de subventions accordées par les Européens, que ce soit pour leur avionneur Airbus ou pour leurs agriculteurs dans le cadre de la Politique Agricole Commune (PAC), les menaces et les concessions n'ont pas cessé d'être utilisées de la part des Etats-Unis et de l'Union Européenne. L'adoption de stratégies agressives, basées essentiellement sur les chantages, a freiné les négociations commerciales internationales. Les Européens et les Américains étaient, donc, les principaux acteurs du jeu de menaces et de concessions.

Chaque partie contractante essaye d'augmenter sa part de profit en choisissant la stratégie qui lui convient. L'Union Européenne verse des subventions égales à la différence entre le prix garanti et le prix du marché mondial. Cela a pour résultat d'augmenter plus vite la production que la demande intérieure. Des tensions commerciales en découlent : les Etats-Unis critiquent la politique des subventions menée par l'Union Européenne. Ces aides sont accusées de désavantager le constructeur aéronautique Boeing ou bien les agriculteurs américains. De même, l'Union Européenne estime que les américains apportent des aides à Boeing. Ce conflit de subvention Airbus-Boeing a fait l'objet de recours devant l'Organe de Règlement des Différends (ORD) de l'OMC qui a condamné les deux parties. Depuis les cycles de négociations organisés par le GATT, les Etats-Unis ont demandé de résoudre le problème de subventions accordées par les européens.

Le gâteau qui doit être partagé entre les négociateurs représente le surplus commercial obtenu après accord. Donc, la négociation entre ces deux grands blocs régionaux est un moyen de procéder à la résolution d'un conflit et d'indiquer le partage qui semble le plus équitable afin d'aboutir à un accord commercial. Il faut s'attendre à ce que les Etats-Unis et l'Union Européenne fassent des menaces et des concessions afin d'aboutir à la conclusion d'un accord commercial. Cet accord doit procurer à chaque groupe de pays une meilleure répartition du surplus commercial.

Mais, le problème qui se pose est que les négociations commerciales internationales sont toujours perturbées par les décisions politiques. Les travaux de Magee, Brock et Young (1989), Hillman (1989) et Grossman et Helpman (1993 et 1994) ont montré l'effet du

processus politique sur la détermination de la politique commerciale. Les enjeux politiques ont une grande influence sur le choix de la stratégie commerciale que le gouvernement doit suivre.

C'est ainsi que pendant la période présidentielle de Donald Trump et plus précisément à partir de 2016, on a remarqué « le revirement américain en faveur du protectionnisme et, par la même, la guerre économique bilatérale Etats-Unis-Chine ; alors que les autres pays restent d'abord hésitants, encouragés par une habile politique d'exemptions américaine, il est cependant clair que, dès ce moment, c'est toute la structure du commerce international qui se trouve menacée » (Bourguinat 2019). L'escalade de la guerre commerciale réduit le produit intérieur brut (PIB) en Chine et aux États-Unis de -1,41% et -1,35%, respectivement (Freund et al. 2018).

La guerre commerciale réduit presque toutes les importations et productions sectorielles dans les deux pays. Les tarifs douaniers imposés par le président Donald Trump en 2018 ont eu pour effet que 14,9 % des importations américaines sont désormais couvertes par une sorte de protection commerciale spéciale (Bown et al. 2019). Les politiques commerciales des Etats-Unis se transforment en une guerre commerciale (Yilmaz 2020).

Lorsque les Etats-Unis ont augmenté les droits de douane à l'importation en 2018, les principaux partenaires ont riposté. Cette augmentation des droits de douane a provoqué de fortes baisses des importations et des exportations tout en engendrant des pertes pour les consommateurs et les entreprises américaines : ces pertes s'élèvent à 51 milliards de dollars, soit 0,27 % du PIB (Fajgelbaum et al 2020). Ceci implique que la politique de protectionnisme adoptée par les américains n'est pas efficace ni pour les consommateurs ni pour les entreprises utilisant des produits importés.

Dans le même sens, Amiti et al. (2019) ont montré que la politique commerciale protectionniste adoptée par l'administration Trump a engendré des hausses substantielles des prix des produits intermédiaires et des biens finaux. Cette politique a entraîné aussi une réduction de la disponibilité des variétés importées et une répercussion complète des droits de douane sur les prix intérieurs des biens importés. Ces auteurs ont observé également des tendances similaires pour les pays étrangers qui ont pris des mesures de rétorsion contre les Etats-Unis.

D'une façon générale, le processus politique a une grande influence sur le choix de la politique commerciale à suivre. En effet, pour augmenter leurs chances de recevoir plus d'aides financières au cours de leurs campagnes électorales, les hommes politiques promettent de protéger les industries qui les ont soutenues en utilisant soit le protectionnisme tarifaire ou bien le protectionnisme non-tarifaire. En effet, les nouvelles formes du protectionnisme, telles que les subventions à l'exportation ou le dumping, sont des pratiques difficiles à détecter et qui arrangent les intérêts des pays qui veulent profiter seuls des avantages du libre-échange tout en adoptant une politique commerciale protectionniste déguisée. Le caractère déloyal des mesures non-tarifaires rend de plus en plus difficile le déroulement des négociations commerciales internationales. Ce qui veut dire que les négociations sur le problème des mesures tarifaires sont plus faciles à résoudre que les négociations sur le problème des mesures non-tarifaires.

Ce travail a pour ambition d'analyser l'impact des pratiques commerciales déloyales sur le jeu du commerce international. Les nouvelles formes du protectionnisme, telles que les subventions à l'exportation ou le dumping, ont suffisamment perturbé le déroulement des négociations commerciales. On consacre plus de temps à négocier les problèmes des mesures non-tarifaires que ceux des obstacles tarifaires. Donc, on comprend que les pays ont changé de tactique et cela en jouant sur les pratiques commerciales qui sont difficiles à contrôler plutôt que sur les droits de douane.

D'après Flach (2021), les subventions et les mesures liées aux exportations (y compris les subventions à l'exportation) représentaient, en 2020, 71,6 % de l'ensemble des mesures protectionnistes imposées dans le monde, selon les données de GTA (Global Trade Alert). Les subventions créent une distorsion de concurrence et représentent 50,8 % de toutes les mesures protectionnistes. Les tarifs douaniers représentent 9,1 % des mesures protectionnistes et sont suivis de mesures contingentes de protection du commerce et autres barrières commerciales telles que les licences non automatiques et les quotas.

Cet article constitue une analyse de l'application du principe de réciprocité dans les négociations commerciales internationales. Nous allons prendre l'exemple de négociation entre deux groupes de pays les plus puissants dans le jeu du commerce international et qui sont : les Etats-Unis et l'Union Européenne. Dans notre travail, nous nous sommes essentiellement basé sur l'article de Chan (1988). En effet, ce dernier a examiné le modèle de

menace variable de Nash (1953), tout en considérant que le point de menace est choisi de façon endogène pour maximiser le paiement final, et que le tarif douanier est seul instrument pour obtenir ce point. Le but de notre travail est de parvenir le plus vite possible à un accord commercial coopératif en incitant chaque pays à révéler l'information exacte de sa politique commerciale, c'est-à-dire chercher à jouer cartes sur table. Mais avant de présenter ce modèle, nous voulons montrer la contribution de Nash dans la théorie de la négociation.

1. Nash et la théorie de la négociation

La théorie de la négociation a été développée par Nash (1950). Son modèle de négociation a fait l'objet d'une analyse critique, surtout par Luce et Raiffa (1975). Cette théorie a été élargie en faisant intervenir des problèmes d'information entre les joueurs (Harsanyi et Selten (1972), Rosenthal (1976) qui ont analysé des techniques d'arbitrage ou de marchandage appuyées sur le principe de symétrie, d'invariance ou de stabilité). Il est devenu utile de prendre en considération la structure de l'information entre les négociateurs. Dans le jeu des négociations commerciales qui sont organisées par l'O.M.C, l'information joue un rôle important dans le choix de la stratégie commerciale à suivre.

Les travaux de Nash (1953 et 1950) ont énormément participé au développement de la théorie de la négociation. Ces travaux ont présenté pour la première fois l'idée de solutions abstraites et générales dans le cadre d'une négociation. Les problèmes de négociation se réfèrent principalement au modèle de Nash généralisé (Nash (1950); Binmore, Rubinstein et Wolinsky (1986)).

Pour apporter une solution aux problèmes de négociation, Nash a commencé par distinguer deux approches complètement différentes : l'approche stratégique et l'approche axiomatique. Nous allons uniquement développer l'approche axiomatique qui a été surtout utilisée dans les problèmes de négociations salariales (McDonald et Solow (1981), Grout (1984), Ellis et Fender (1985)).

1.1. Le jeu de négociation de Nash ou le "juste" partage de Nash.

Dans un jeu à deux joueurs avec menaces fixes, Nash a proposé un juste partage par l'intermédiaire d'une maximisation du produit des utilités individuelles. Ce juste partage est basé sur les cinq hypothèses suivantes :

1ère hypothèse : "Un individu qui a le choix entre deux anticipations possibles peut décider celle qui est préférable ou celles qui sont équivalentes.

2ème hypothèse : L'ordre de préférence ainsi produit est transitif ; si A est préférable à B et B est préférable à C alors A est préférable à C.

3ème hypothèse : Toute combinaison de probabilité des états équivalents sont aussi préférables l'une que l'autre.

4ème hypothèse : Si A, B et C vérifient l'hypothèse (2), alors il existe une combinaison de probabilité de A et C qui est aussi équivalente que C. Cela correspond à l'hypothèse de continuité.

5ème hypothèse : Si $0 \leq p \leq 1$ et A et B sont équivalentes, alors $pA + (1-p)C$ et $pB + (1-p)C$ sont équivalentes. Aussi, si A et B sont équivalentes, A peut être substituée à B dans toute relation d'ordre de préférence satisfaite par B.

1.2. Le "juste" partage de Kalai-Smorodinsky

Dans leur article de 1975, Kalai et Smorodinsky ont analysé un "juste" partage qui est axé sur les quatre premières hypothèses de Nash mais en remplaçant l'hypothèse de l'indépendance des alternatives non pertinentes par l'hypothèse de monotonie.

Kalai et Smorodinsky analysent un problème de négociation entre deux personnes où pour chaque jeu entre ces deux personnes, on associe le couple (a, S) où a est un point dans le plan et S est un sous-ensemble du plan :

$a = (a_1, a_2)$ où a_i est le gain que reçoit le joueur i si les deux joueurs ne coopèrent pas ensemble.

Chaque point $x = (x_1, x_2) \in S$ représente les gains des deux joueurs lorsqu'ils coopèrent.

$g_S(x)$ est une fonction vers $x \leq b_1(S)$ définie de la manière suivante :

$$g_S(x) = y \quad \text{si } (x, y) \text{ est une solution de PARETO de } (a, S) \\ = b_2(S) \quad \text{si c'est différent de } y.$$

La solution du problème de négociation est une fonction f :

$$f:U \longrightarrow R^2 \text{ tel que } f(a,S) \in S . (U : \text{représente le jeu du couple } (a,S))$$

Axiome de monotonicité :

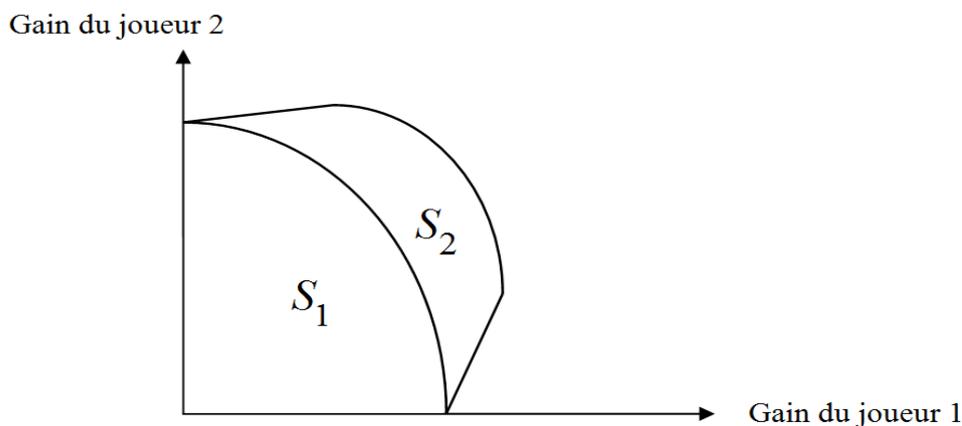
Si (a,S_2) et (a,S_1) deux jeux de négociations tel que :

$$b_1(S_1) = b_1(S_2) \text{ et } g_{S_1} \leq g_{S_2} , \text{ alors } f_2(a,S_1) \leq f_2(a,S_2)$$

(où $f(a,S) = (f_1(a,S), f_2(a,S))$).

Cette hypothèse suppose l'existence de deux jeux représentés par deux surfaces de Pareto. S_1 est la surface de Pareto obtenue dans le premier jeu et S_2 est la surface de Pareto obtenue dans le second jeu. L'hypothèse de monotonicité montre que dans le deuxième jeu, quoi que fasse l'un des deux joueurs, l'autre joueur obtient au minimum autant que dans le premier jeu. Ce qui veut dire que les solutions du second jeu sont toujours équivalentes ou préférables, selon les cas, aux solutions du premier jeu. Raiffa a utilisé une méthode similaire mais sans développer d'axiomes pour obtenir la solution de partage. Il envisageait cette solution dans les cas où les comparaisons interpersonnelles d'utilités étaient retenues.

Graphique n °1 : Gains des joueurs représentés par les surfaces de Pareto



1.3. Le "juste" partage de Maschler et Perles

C'est la cinquième hypothèse de Nash qui est la seule à avoir été modifiée dans le "juste" partage de Maschler et Perles (1981). L'axiome d'indépendance des alternatives non pertinentes a été remplacé par l'axiome de superadditivité qui est le suivant : si nous considérons l'existence de deux jeux qui ont respectivement les valeurs V^α et V^β et si ces jeux sont supposés former un seul jeu, alors :

$$V^{\alpha+\beta} \geq V^\alpha + V^\beta$$

Maschler et Perles veulent montrer, par cet axiome, que si un joueur a la possibilité de se trouver confronté à deux jeux complètement séparés, la valeur attendue d'un arbitrage dans le jeu composé, avant que la nature intervienne, devrait être aussi élevée ou plus forte que la somme des paiements attendus des deux jeux séparés.

2. Hypothèses du modèle

Dans notre modèle, nous devons commencer par un jeu à deux joueurs et deux biens car, comme l'ont constaté Von Neumann et Morgenstern (1944, pp 339-403), plus le nombre des joueurs augmente, plus on voit l'apparition répétée de phénomènes qualitativement nouveaux. Supposons un monde à deux biens (l'agriculture et les services) et deux groupes de pays (l'Union Européenne et les Etats-Unis). L'Union Européenne libéralise le commerce de l'agriculture (en essayant de réduire les subventions aux agriculteurs) au profit des Etats-Unis. De même, ces derniers doivent ouvrir leurs marchés des services aux pays de l'Union Européenne. Chaque partie joue donc le jeu de la réciprocité.

Nous supposons également l'existence d'une organisation internationale telle que l'O.M.C. La présence de cette organisation est nécessaire pour jouer le rôle d'arbitre. Son objectif principal est d'assurer la sécurité et la prévisibilité de l'environnement commercial international. L'O.M.C doit définir les règles du jeu des accords entre ces deux groupes de pays.

A ces données, on va appliquer les hypothèses de Chan à notre cas :

1^{ère} hypothèse : l'Union Européenne et les Etats-Unis ont une information parfaite sur les préférences de leurs adversaires. Cette hypothèse nous indique qu'en maximisant l'utilité, les joueurs rationnels ne doivent pas laisser les gains mutuels inexploitablement.

2^{ème} hypothèse : les deux parties ont un même taux d'escompte.

3^{ième} hypothèse : les négociations doivent se dérouler sur un même pied d'égalité. C'est-à-dire que la solution entreprise doit bénéficier aux deux groupes de pays.

2.1. Le modèle.

Les préférences des deux groupes de pays sont représentées par les fonctions d'utilité de Von Neumann et Morgenstern.

$$(1) \quad \begin{cases} U_1 = (V_1(A_1, S_1))^{K_1}; K_1 < 1 \text{ pour les Etats-Unis.} \\ U_2 = (V_2(A_2, S_2))^{K_2}; K_2 < 1 \text{ pour la CEE} \end{cases}$$

Chaque groupe de pays a deux biens (A_i et S_i) qui sont fixés par l'offre A_i et S_i . Les fonctions d'utilité sont homogènes et de degré K_i et $V_i(.,.)$ est linéaire.

2.2. La solution de négociation de Nash

La solution de négociation de Nash est calculée à partir de la maximisation de :

$$(2) \quad \begin{cases} (U_2 - \bar{U}_2)^P (U_1 - \bar{U}_1(g)) \\ F.P.U : U_1 = W(U_2, g) \end{cases} \quad \text{sous la Contrainte de la Frontière d'Utilité (F.P.U) :$$

g : est un paramètre qui représente les goûts et les dotations.

P : désigne le pouvoir de négociation asymétrique pour les deux groupes de pays. Pour qu'il y ait symétrie, il faut que $P = 1$.

En effet, l'utilisation des tactiques agressives, telles que les représailles, peut parvenir à des résultats positifs en augmentant le pouvoir de négociation. Le fait d'annoncer l'application de représailles au cas où on n'obtient pas ce qu'on veut doit mettre le pays dans une position forte de négociation vis-à-vis de ses partenaires commerciaux. Chaque pays croit qu'il va obtenir ce qu'il veut en menaçant de représailles si sa proposition est refusée. L'emploi de stratégies agressives donne à son utilisateur la position de leader puisqu'il domine la négociation commerciale. Par contre, ses partenaires commerciaux sont considérés comme des followers s'ils utilisent des stratégies plus souples et dans ce cas là, ils sont dans une position faible de négociation.

La section 301 de la loi de commerce de 1974 donne aux américains le pouvoir d'utiliser des représailles contre le pays pratiquant des politiques commerciales agressives telles que la mise en place de barrières douanières contre les exportations américaines. Les Etats-Unis sont donc connus comme des initiateurs de la négociation agressive. La section 301 leur permet

d'augmenter le pouvoir de négociation puisque chaque pays doit se méfier de cette menace et surtout ceux très dépendants des américains.

Par contre, si la menace de représailles est suivie d'une contre-représailles, alors les deux pays auront le même pouvoir de négociation et de ce fait, ils seront obligés de faire des concessions sinon ils tomberont dans une guerre commerciale. C'est le cas de l'Union Européenne et des Etats-Unis dans les négociations commerciales au sein de l'O.M.C, et plus précisément la négociation qui concerne le problème de la branche de l'aéronautique et de secteur agricole. Les deux parties ont le même poids au niveau du pouvoir de négociation.

\bar{U}_1 et \bar{U}_2 représentent les utilités que reçoivent les consommateurs des Etats-Unis et ceux de l'Union Européenne, respectivement, au point de désaccord autarcique. Ce point est "autoréalisateur" ("self-enforcing") et crédible. Il représente le coût de violation de l'accord du commerce (idée de Shappley). Ainsi, les niveaux de sécurité pour chaque groupe de pays est l'utilité autarcique. Ce point autarcique représente l'équilibre de négociation Nash.

Parce qu'il y a des droits de douane, aucun des deux groupes de pays n'a intérêt à dévier, car l'utilité reçue est seulement l'utilité autarcique. Donc, le point de menace qui représente l'équilibre est autarcique.

Puisque la solution de négociation de Nash est calculée à partir de la maximisation de (2), alors les conditions de premier ordre de cette solution sont :

$$(3) \quad \frac{P(U_1^* - \bar{U}_1)}{(U_2^* - \bar{U}_2)} = - \frac{\partial W}{\partial U_2}$$

avec :

$$(4) \quad \frac{\partial W}{\partial U_2} = \frac{dU_1}{dU_2}$$

où les astérisques représentent les valeurs de la solution de négociation de Nash.

Ainsi, la solution de négociation de Nash est obtenue lorsque la valeur absolue de la pente de F.P.U égalise la proportion des utilités au dessus des valeurs autarciques multipliées par P.

3. Les effets des produits subventionnés

Les subventions à l'exportation constituent une pratique déloyale qui tend à favoriser certains producteurs plutôt que d'autres. L'existence de produits subventionnés ne peut que fausser les règles du jeu du commerce international et de ce fait, perturber les relations commerciales internationales. L'application d'une politique de subventions par l'Union Européenne a eu des conséquences négatives pour les producteurs agricoles américains.

3.1. Impact des négociations pour les Etats-Unis quand les produits agricoles de l'Union Européenne sont subventionnés.

De l'équation (3), nous pouvons évaluer l'impact sur U_2^* lorsque les américains refusent les subventions accordées aux agriculteurs de l'Union Européenne.

Si nous supposons que $\frac{dU_1}{dU_2} = q$, alors de l'équation (3), il s'en suit que :

$$(5) \quad \text{signe} \left(\frac{dU_2^*}{dg} \right) = \text{signe} \left(\frac{g}{U_1 - \bar{U}_1} \frac{\partial(U_1 - \bar{U}_1)}{\partial g} - \frac{gdq}{qdg} \right)$$

$\frac{\partial(U_1 - \bar{U}_1)}{\partial g}$ représente le coût marginal de négociation des Etats-Unis quand les produits agricoles de l'Union Européenne sont subventionnés. Celui-ci est positif ou négatif en fonction de ce que la dotation initiale des Etats-Unis est A abondant ou S abondant.

$\frac{\partial q}{\partial g}$ est le profit marginal de négociation.

L'équation (5) montre que les américains négocient pour plus (ou moins) quand le coût marginal d'opportunité ne peut pas (ou peut) dépasser le profit marginal, le changement dans le long terme de P.F.U. L'équation (5) est évaluée U_2^* .

On doit signaler que les mouvements le long de PFU peuvent être atteints, soit par des transferts directs, soit par des taxes étrangères avec subventions nationales, qui vont fixer le prix relatif identique des biens entre les deux groupes de pays.

3.2. L'effet de la subvention sur les deux groupes de pays.

En jouant sur le paramètre g , qui représente l'influence de l'existence d'un produit subventionné et donc d'un produit à bon marché, on peut voir l'impact de la subvention sur les deux groupes de pays.

La fonction d'utilité des américains est représentée par :

$$U_1 = U_1(A_1, S_1, g) \quad ; \quad U_{Ag}^1 < 0 \quad ; \quad U_{Sg}^1 > 0. \quad (6)$$

K1 n'apparaît pas ici explicitement car elle est constatée. Les propriétés suivantes sont satisfaites par cette fonction d'utilité :

$$\frac{U_A^1}{U_S^1} = h(A, S, g) \quad ; \quad h_g > 0. \quad (7)$$

$$U_g^1(A_1^j, S_1^j, g) = 0. \quad (8)$$

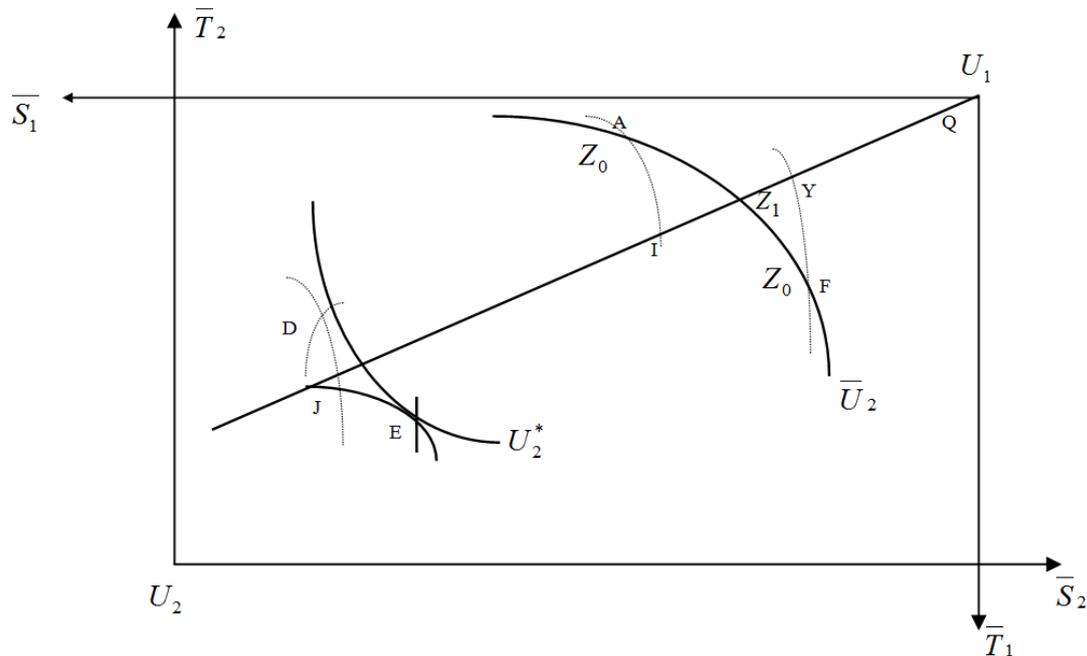
avec (A_1^j, S_1^j) les coordonnées du point j sur le graphique n°2.

Les équations (7) et (8) indiquent que la fonction d'utilité, qui n'est pas affectée par les changements du paramètre g , est homothétique en termes des biens A et S .

L'équation (7) est une équation différentielle de premier ordre. Par conséquent, il est nécessaire de spécifier la condition initiale qui est donnée par l'équation (8). Cette dernière équation indique que le changement du paramètre g ne devrait pas affecter l'utilité cardinale,

U_1 , sur la F.P.U, évaluée à la valeur originale de U_2^* (en J sur le graphique n°2). Tout au long du sentier d'expansion QJ , U_1 possède les mêmes valeurs, même s'il y a changement du paramètre g .

Graphique n°2 : L'impact des subventions sur les deux groupes de pays.



L'augmentation du paramètre g est une augmentation de la valeur absolue de la pente de la courbe d'indifférence à travers chaque point A et F .

Par conséquent, la valeur $(U_1 - \bar{U}_1)$, qui occupe une bonne partie sur l'échelle invariante QJ , augmente (ou diminue) de $JZ1$ vers JY (ou JI) quand le point de dotation est en F (ou en A). La valeur $(U_1 - \bar{U}_1)$ est équivalente à l'intégration de l'utilité marginale le long du sentier vers $Z0Z1J$. Quand l'intégrale est différenciée par rapport à g , les valeurs de ces dérivés partielles dans l'intégrale, données par les équations (6) et (7), conduisent à ce résultat.

Lorsqu'il y a changement de dotations, le profit marginal de négociation prend la valeur de $\frac{\partial q}{\partial g}$ dans l'équation (5).

Au moyen de la technique standard d'Heckscher-Ohlin, on peut déduire ce qui suit (voir sur ce point Chan 1988) :

$$(9) \quad \text{signe} \left(\frac{\partial q}{\partial g} \right) = \text{signe} (-|\theta|)$$

vers L. L'Union Européenne doit profiter de l'augmentation du paramètre g . Cependant, quand la dotation initiale est en A, l'Union Européenne a clairement empiré après un changement du paramètre g .

Pour les Etats-Unis, qui n'ont pas une quantité abondante de produits agricoles, l'effet de produits subventionnés entraîne un changement du paramètre g vers les produits agricoles de l'Union Européenne puisqu'ils sont bon marché. L'Union Européenne aura alors des profits supplémentaires résultant de cette aide versée aux agriculteurs.

Ainsi, on voit que si un produit est subventionné, il réalisera plus de gains en situation de libre-échange, dans la mesure où il présente un avantage comparatif dans ce produit. Donc, plus un groupe de pays présente un produit bon marché grâce aux subventions accordées, plus il sera compétitif à l'échelle internationale.

3.3. Les Etats-Unis demandent la suppression des droits de douane.

Du fait que l'Union Européenne possède un avantage comparatif pour les produits agricoles, les Etats-Unis n'ont pas voulu accepter que ces produits soient subventionnés. Les Etats-Unis refusent que la loi du libre-échange soit violée par l'Union Européenne qui, selon eux, pratique une politique commerciale déloyale. Ils ont insisté pour que les subventions agricoles européennes soient supprimées ou, du moins, réduites. La politique de subventions adoptée par l'Union Européenne ne donne aucune chance aux agriculteurs américains d'avoir un avantage comparatif concernant les produits agricoles.

Les Etats-Unis ont deux solutions possibles : la première consiste à imiter la politique commerciale que l'Union Européenne applique pour ses agriculteurs. C'est-à-dire donner le maximum possible de subventions aux agriculteurs américains afin qu'ils deviennent les premiers exportateurs. La deuxième solution consiste à suivre une politique de représailles contre les produits en provenance de l'Union Européenne. Mais, les Etats-Unis ont opté pour la deuxième solution puisqu'on a entendu, pendant les négociations commerciales de l'Uruguay Round, des menaces de représailles de la part des Etats-Unis si l'Union Européenne ne réduit pas les subventions accordées aux agriculteurs européens. Les Etats-Unis ont menacé d'augmenter leurs tarifs douaniers sur les importations de l'Union Européenne si cette dernière refuse de réformer comme il faut les aides aux agriculteurs européens, et plus précisément les aides aux producteurs d'oléagineux.

4. L'Union Européenne refuse de céder aux demandes des Etats-Unis

L'Union Européenne n'a pas voulu céder aux exigences des Etats-Unis, tout en évitant de tomber dans le piège des mesures de représailles. Les demandes des Etats-Unis sont excessives et ne concordent pas avec les intérêts de l'Union Européenne. Selon cette dernière, il n'est question de limiter ni sa production, ni ses exportations de certains produits agricoles tels que les céréales et les oléagineux. L'Union Européenne défend ses objectifs commerciaux en protégeant ses parts de marché concernant certains produits agricoles. L'Union Européenne ne veut pas changer sa Politique Agricole Commune (P.A.C) surtout lorsqu'il s'agit de supprimer, ou de réduire, les aides aux agriculteurs européens.

La demande de diminution des subventions agricoles par les Etats-Unis ne favorise pas les intérêts des agriculteurs européens, et plus spécialement ceux des agriculteurs Français qui ont un avantage comparatif dans les produits qui intéressent les Etats-Unis. Comme les subventions accordées aux agriculteurs européens ont permis aux produits agricoles européens d'être les plus compétitifs, l'Union Européenne a refusé de céder aux demandes des Etats-Unis. La nécessité d'aider les agriculteurs européens figure dans la P.A.C.

4.1. Les Etats-Unis s'orientent vers la stratégie de menace

Après l'échec des négociations entre l'Union Européenne et les Etats-Unis, ces derniers ont annoncé des mesures de sanctions sur les exportations agricoles européennes. Les Etats-Unis ont menacé d'accroître leurs tarifs douaniers sur un milliard de dollars d'importations de l'Union Européenne si cette dernière n'accepte pas de réduire les aides aux producteurs d'oléagineux européens. En plus, ils ont menacé de subventionner les exportations américaines de viande de porc vers les anciennes républiques d'Union Soviétique. Cette menace n'arrange pas les européens qui sont les premiers exportateurs.

Ces menaces concernent les produits sensibles exportés par l'Union Européenne et surtout la France. Parmi ces produits on trouve les vins et les fromages qui vont recevoir une surtaxe de 200 pour cent si l'Union Européenne n'accepte pas de réduire les subventions à l'exportation. La section 301 du Trade Act permet aux américains d'appliquer des sanctions commerciales à l'Union Européenne sans avoir obtenu l'aval de l'O.M.C. L'objectif des américains est de protéger leurs débouchés à l'exportation sur les produits agricoles et en premier lieu les céréales et les ingrédients de l'alimentation animale. Les Etats-Unis veulent limiter la production Européenne d'oléagineux pour pouvoir vendre davantage à l'Union Européenne.

Les mesures de rétorsion peuvent provoquer des réactions agressives et de ce fait une guerre commerciale sera probable. En effet, face à ces menaces, la France a demandé la mise en place des mesures de contre-rétorsion commerciales à l'égard des Etats-Unis si les négociations commerciales n'avancent pas dans le bon sens. Si les Etats-Unis appliquent des sanctions commerciales contre les produits européens, l'Union Européenne est obligé de répondre par des sanctions en triplant les taxes d'importation sur les fruits et textiles américains. Donc, un environnement de sanctions réciproques qui règne si un accord commercial n'est pas conclu.

4.2. L'O.M.C face au blocage des négociations

Les divergences d'intérêts entre l'Union Européenne et les Etats-Unis, qui porte notamment sur le problème agricole, nécessite l'intervention de l'O.M.C. En effet, face au blocage des négociations, l'O.M.C a proposé, dans un premier temps, à l'Union Européenne une réduction de 20 pour cent sur cinq ans des subventions agricoles directes et de 36 pour cent des subventions à l'exportation. L'O.M.C a condamné la politique de soutien appliquée par l'Union Européenne à ses 400.000 producteurs d'oléagineux (colza, tournesol, soja). Cette proposition a été rejetée par l'Union Européenne puisqu'elle la considère comme inspirée indirectement par les Etats-Unis.

Dans un second temps, l'O.M.C a donné deux propositions à l'Union Européenne : la première consiste à modifier le régime de soutien appliqué aux producteurs d'oléagineux. La deuxième proposition indique que l'Union Européenne doit engager des négociations avec ses principaux fournisseurs, conformément à l'article 28 de l'O.M.C. Face à ces deux propositions l'Union Européenne a choisi d'ouvrir des négociations au titre de l'article 28. L'Union Européenne cherche à avoir des contreparties commerciales dans d'autres secteurs et en particulier celui des services.

Mais, les américains n'ont pas voulu s'engager dans d'autres négociations et ont annoncé qu'ils vont appliquer des mesures de rétorsion contre l'Union Européenne. Cette décision unilatérale a montré que les Etats-Unis ne respectaient pas les règles de l'O.M.C. Alors, pour cette raison les Etats-Unis ont changé de tactique en acceptant d'ouvrir des négociations avec l'Union Européenne au titre de l'article 28.

Ainsi, les Etats-Unis se sont piégés eux-mêmes puisqu'ils n'ont pas le droit de s'opposer à l'ouverture de négociations au titre de l'article 28. Pour compenser le préjudice subi, l'Union

Européenne a le droit de recevoir des contreparties tarifaires. L'Union Européenne a réagit intelligemment en suivant une stratégie qui est conforme aux règles de l'O.M.C.

4.3. L'Union Européenne demande des concessions.

L'Union Européenne refuse de parler sur le problème agricole tant qu'il n'y a pas de solutions plus équilibrées sur tous les autres problèmes commerciaux et en particulier celui des services. Elle accuse les Etats-Unis d'avoir bloqué les négociations à cause du problème agricole qui n'est pas le seul à être négocié. Les subventions agricoles européennes est la seule et unique préoccupation des Etats-Unis. Ces derniers ne veulent pas parler des autres problèmes commerciaux. L'Union Européenne a fait savoir qu'elle ne peut pas continuer les négociations commerciales sur le problème agricole tant que les Etats-Unis n'accordent pas des contreparties tarifaires dans le secteur des services.

L'Union Européenne a compris que les Etats-Unis ont voulu adopté la stratégie de "la moisson précoce" ("early harvest") qui envisage d'interrompre les négociations commerciales après avoir obtenu satisfaction sur les dossiers qui les intéressent. C'est-à-dire que les américains boucleront le cycle d'Uruguay après avoir signé le pré-accord de Blair House.

Le 20 novembre 1992, l'Union Européenne avait conclu, avec les Etats-Unis, un pré-accord agricole, dit de Blair House. Cet pré-accord prévoit la baisse de 21 pour cent en volume, d'ici à 1999 des exportations subventionnées. Il met en place une "clause de paix", d'une durée de six ans pendant laquelle les américains ne remettraient pas en cause la Politique Agricole Commune. Le pré-accord de Blair House annonce une réduction de la protection du marché intérieur : un pays étant obligé d'acheter 3 pour cent dans un premier temps puis 5 pour cent par la suite de sa consommation d'un produit à des pays tiers.

Ce pré-accord a été fortement critiqué par la France en annonçant qu'il est déséquilibré et ne marche pas avec les intérêts des agriculteurs Français. La France ne veut pas être obligée de réduire encore davantage sa production agricole et a demandé de réviser le pré-accord de Blair House. Elle demande de clarifier certains points tels que les engagements à l'importation qui n'a pas été réglé. Cette demande a été rejetée par les Etats-Unis qui considèrent le problème agricole comme résolu. Ainsi, les négociations commerciales vont être de nouveau bloquées à cause du problème agricole.

Les négociations commerciales, qui portent sur les services, posent beaucoup de problèmes pour les Etats-Unis. En effet, le principe de "Nation la Plus Favorisée" ne s'adapte pas aisément dans le domaine des services. Les Etats-Unis ne veulent pas appliquer ce principe dans plusieurs branches de services. Mais, les Européens ont insisté sur la libéralisation des services car ils ont un avantage comparatif dans ce domaine puisque les échanges de services représentent à peu près 50 pour cent du PIB et génèrent 60 pour cent de l'emploi. L'union Européenne est le premier exportateur de services, avec 118 milliards d'écus d'exportations en 1991, contre 76 milliards pour les Etats-Unis et 29 milliards pour le Japon.

L'Union Européenne a compris que la meilleure stratégie consiste à ne pas céder gratuitement aux exigences des autres pays. Pour éviter une guerre commerciale, il faut toujours se servir du jeu des concessions. L'Union européenne est prête à régler le problème agricole à condition que les Etats-Unis laissent les pays tiers bénéficier du principe de la "Nation la Plus Favorisée" dans le domaine des services.

L'Union Européenne a des intérêts sérieux à défendre dans le domaine du commerce des services. C'est pour cette raison qu'elle demande de négocier ce domaine que les Etats-Unis refusent d'aborder. L'Union Européenne n'accepte pas de négocier uniquement le problème des subventions agricoles. Elle veut que les négociations commerciales portent sur tous les volets qui l'intéressent : il n'y a pas de négociations distinctes. Tous les problèmes commerciaux doivent être réglés dans le cadre de l'Uruguay Round. Donc, pour que le problème agricole soit réglé, il faut que les institutions financières européennes puissent bénéficier d'un accès du territoire américain. L'Union Européenne joue sur l'atout du secteur tertiaire.

Les Etats-Unis ont vu qu'il n'est pas nécessaire de libéraliser tous les domaines des services puisqu'ils savent que certains secteurs risqueraient d'avoir des problèmes tels que le domaine des services financiers. Ils ont annoncé qu'il est impossible de réduire la protection de certaines entreprises de transports maritimes. Donc, pour les Etats-Unis, c'est surtout la libéralisation des échanges dans les services financiers et maritimes qui leur posent problème. Par contre, ils sont prêts à régler le problème de l'audiovisuel que les Européens, et en particulier la France, refusent de négocier à cause du principe de la défense d'une "exception culturelle".

4.4. L'expansion des concessions a aidé à trouver l'accord commercial de l'Uruguay Round

L'expansion de concessions bilatérales entre les Etats-Unis et l'Union Européenne a finalement aidé à trouver un accord commercial. L'Uruguay Round a montré que les concessions doivent être équilibrées, non seulement en matière agricole mais aussi dans d'autres domaines comme l'ouverture aux services. Sans aucune concession de la part d'une partie contractante, aucun accord commercial ne peut être obtenu.

Les premières négociations commerciales n'ont guère donné de résultats équilibrés. Il est de plus en plus difficile de trouver des compromis entre les intérêts des parties contractantes sans l'utilisation de la stratégie de menace et de concession. Pour minimiser les risques d'une guerre commerciale, les parties contractantes doivent faire quelques sacrifices dans certains domaines. C'est ainsi qu'un accord commercial entre les Etats-Unis et l'Union Européenne a été trouvé après une série de menaces et de concessions.

Les américains et l'Union Européenne ont accepté de conclure le cycle d'Uruguay après avoir obtenu ce qu'ils voulaient. En effet, concernant le domaine des services, les européens ont gardé leur liberté pour l'audiovisuel : les quotas et les subventions sont maintenues et protégés. L'Union Européenne a conservé sa pleine autonomie réglementaire. Les Européens sont satisfaits de l'exclusion de l'audiovisuel de l'accord. Ils ont vu que ce secteur doit être protégé puisqu'il n'est pas encore prêt à affronter la concurrence internationale. Mais, pour éliminer l'audiovisuel de l'accord, l'Union Européenne s'est basée sur le principe de la défense d'une "exception culturelle".

Par ailleurs, les Etats-Unis ont bénéficié d'une dérogation de dix huit mois sur la question du principe de la "Nation la Plus favorisée" appliqué au service financier. Les américains ont peur d'ouvrir leurs services financiers au reste du monde et en particulier l'Asie (Japon, Singapour, Malaisie, Taiwan et la plupart des pays sud-est asiatique). De même, les mesures protectionnistes pratiquées sur les transports maritimes par les Etats-Unis seront maintenues après la signature de l'accord de l'Uruguay Round. Les Etats-Unis n'ont pas fait une offre d'engagement substantielle que sur les services dans les ports.

Ainsi, un accord commercial a été conclu après avoir négocié tous les problèmes commerciaux. Chaque partie contractante veut signer un accord commercial global et

équilibré. Ce qui oblige les pays à faire des concessions mutuelles. L'accord commercial entre les Etats-Unis et l'Union Européenne a facilité la conclusion du cycle d'Uruguay.

5. La recherche d'un équilibre des intérêts

L'intervention d'un arbitre au jeu des négociations commerciales internationales devient très utile lorsqu'on veut obtenir un équilibre des intérêts commerciaux pour toutes les parties contractantes. Cet arbitre ne peut être que l'O.M.C qui a la possibilité de choisir l'équilibre qui converge vers le libre-échange. En fait, ce sont les parties contractantes qui inventent les équilibres et l'O.M.C ne fait que sélectionner l'équilibre parfait parmi les différents équilibres qui peuvent exister. Donc, la recherche d'un équilibre des intérêts commerciaux ne peut être obtenue que par la présence de l'O.M.C.

5.1. L'intervention de l'O.M.C est utile pour la recherche d'un équilibre des intérêts

La recherche d'un équilibre des intérêts ne peut venir que de la part de l'O.M.C qui essaye à chaque instant de résoudre les problèmes commerciaux internationaux. En effet, l'O.M.C est la seule organisation qui puisse calmer la montée de la température entre les parties contractantes : le problème de subvention accordée au constructeur d'Airbus ou bien aux agriculteurs européens ne peut être résolu que par l'intermédiaire de l'O.M.C. En effet, cette dernière a donné raison aux Etats-Unis pour le problème de subventions européennes à Airbus.: Les Etats-Unis pourraient être tentés d'appliquer de nouveaux droits de douane sur les appareils Airbus, au risque de fragiliser tout le secteur aérien : l'OMC autorise les Etats-Unis d'imposer d'importants droits de douane sur les produits européens.

La recherche d'une solution mutuellement avantageuse est le seul espoir pour que les relations commerciales entre l'Union Européenne et les Etats-Unis ne se détruisent pas. La multiplication, de part et d'autre, des mesures de rétorsion entraîne forcément le déclenchement d'une guerre commerciale destructrice semblable à celle des années 30. Donc, la présence de l'O.M.C est conseillée afin de calmer le jeu entre les parties contractantes et surtout entre les pays qui forment une grande puissance économique et commerciale.

L'utilité de l'O.M.C dans le jeu du commerce international est grande parce qu'elle n'emploie pas des méthodes agressives lorsqu'elle veut chercher un accord entre les parties contractantes. En effet, pour trouver un équilibre des intérêts l'O.M.C organise des négociations dans le but d'écouter toutes les propositions des parties contractantes concernant les problèmes commerciaux. La négociation est la première stratégie que l'O.M.C utilise pour

régler les conflits commerciaux : l'O.M.C insiste toujours sur le recours aux négociations même si cela ne permet pas de trouver un arrangement entre les parties contractantes qui ont un problème commercial. Donc, c'est par la négociation que l'O.M.C étudie l'équilibre des intérêts qu'il faut. Toutes les séries de négociations que l'O.M.C a organisées ont été très utiles à la fixation des règles du jeu du commerce international et à la résolution des problèmes commerciaux.

Ainsi, pour régler les désaccords commerciaux qui existent entre les parties contractantes, l'O.M.C s'appuie sur l'organisation de plusieurs séries de négociations. Cette organisation n'a cessé d'offrir aux parties contractantes l'occasion de confronter leurs intérêts et d'essayer de trouver des compromis qui ne donnent aucune chance au protectionnisme de s'installer. L'O.M.C est un mécanisme d'arbitrage qui sert à remettre, de façon équilibrée, à chaque partie contractante la part du gâteau qu'il mérite. Les négociations commerciales permanentes qu'elle organise ne peuvent être que favorables pour la réalisation d'un équilibre des intérêts. L'O.M.C a suivi une méthode de résolution des problèmes commerciaux qui s'articule sur les règles du jeu du commerce international et non sur les intérêts particuliers des parties contractantes. La non-discrimination est le principe de base qui donne à l'O.M.C le succès d'être la première organisation qui peut réussir à arracher des accords commerciaux équilibrés. La défense de l'intérêt général ne peut se faire qu'en présence d'une organisation compétente dans les affaires du commerce international. Grâce à son expérience, l'O.M.C peut facilement trouver un accord commercial entre les parties contractantes. Donc, l'intervention de l'O.M.C est très utile pour la recherche d'un équilibre des intérêts.

5.2. L'O.M.C doit régler le problème des subventions

Puisque l'O.M.C est la première organisation qui s'occupe des problèmes commerciaux internationaux, elle doit régler le conflit de subvention qui existe entre l'Union Européenne et les Etats-Unis. L'O.M.C est obligé d'établir les règles du jeu des subventions que les parties contractantes doivent respecter. Les négociations commerciales de l'O.M.C ont permis dans un premier temps de conclure des accords sur les subventions et dans un second temps de créer des mesures anti-subventions.

5.2.1. L'accord sur les subventions.

L'accord sur les subventions négocié au cours de l'Uruguay Round établit trois catégories de subventions :

1-Les subventions prohibées : la première catégorie est dite "rouge" (partie II) parce qu'elle rassemble les subventions interdites qui sont constituées par les subventions à l'exportation et les subventions subordonnées à l'utilisation de produits nationaux de préférence à des produits importés (article 3).

2-Les subventions "ne donnant pas lieu à une action" : la deuxième catégorie de subventions rassemble les subventions non attaquables (partie IV), c'est-à-dire "ne donnant pas lieu à une action", si elles sont octroyées selon certaines conditions restrictives. Cette catégorie est dite "boîte verte" car elle comprend les subventions autorisées et qui sont :

- les aides à la recherche à hauteur maximale de 75 pour cent du coût de la recherche industrielle ou 50 pour cent du coût de "l'activité de développement pré-concurrentielle" (recherche appliquée et de développement" (article 8 section 2 a)).
- les aides aux régions considérées comme défavorisées sur la base de "critères neutres et objectifs " (exemple : revenu par habitant, taux de chômage, ect.) (article 8 section 2 b).
- certaines aides visant à promouvoir l'adaptation d'installations existantes à de nouvelles prescriptions environnementales dans la limite de 20 pour cent du coût d'adaptation (article 8 section 2 c).

Ces subventions doivent être notifiées au comité des subventions et mesures compensatoires avant leur mise en œuvre (article 8 section 3).

3-Les subventions "pouvant donner lieu à une action" : la troisième catégorie qu'on peut classer entre la première et deuxième catégorie, est dite "boîte jaune" (c'est-à-dire pouvant donner lieu à une action (partie III). Cette catégorie est formée par toute les autres subventions internes qui sont permises sans limitation quant à leur usage ou leur montant, mais passibles de mesures coercitives - soit par la voie

multilatérale des différends, soit par la voie unilatérale des droits compensateurs - lorsqu'elles :

- causent un dommage à une branche de la production nationale d'un autre membre.
- annulent ou compromettent des avantages résultant directement ou indirectement du G.A.T.T de 1994 pour d'autres membres.
- causent un préjudice grave aux intérêts d'un autre membre (article 5).

Au cours de l'Uruguay Round, les négociations ont mis au point un encadrement précis des subventions. Pour la première fois, sont définies des subventions licites dans une demi liste verte : il s'agit des aides à la recherche, des aides régionales et, pour partie, d'aides à l'environnement, tandis que l'aéronautique bénéficie d'un régime spécifique. Le nouveau code des subventions, établi au cours de ce même cycle, s'appliquera à la totalité des membres de l'O.M.C. Les mesures antidumping ont également fait l'objet d'une clarification. Un nouveau code existe, plus clair, plus précis que celui adopté par les signataires du cycle de Tokyo.

5.2.2. Les mesures anti-subventions

Les subventions à l'exportation peuvent perturber tout le système d'un commerce international libre. En effet, les subventions faussent les prix à l'intérieur du pays ainsi que les prix à l'échelle internationale et de ce fait, elles favorisent les entreprises nationales en augmentant la quantité de produits exportés et en engendrant un niveau de profit élevé. Cette discrimination, qui risque de provoquer la colère des autres pays qui jouent la carte d'un commerce libre sans pratiques déloyales, a fait l'objet de plusieurs négociations au sein de l'O.M.C dans le but de créer des mesures anti-subventions.

Ces mesures anti-subventions ou les mesures compensatoires se présentent sous forme de droits compensateurs. L'Accord indique que "les dispositions de la partie II (subventions prohibées) ou de la partie III (subventions pouvant donner lieu à une action) pourront être invoquées parallèlement à celle de la partie V (mesures compensatoires), toutefois, en ce qui concerne les effets d'une subvention particulière sur le marché intérieur du membre importateur, il ne pourra avoir recours qu'à une seule forme de réparation (soit un droit

compensateur si les prescriptions de la partie V sont respectées, soit une contre-mesure conformément aux articles 4 ou 7)''.

Si on prend l'exemple du conflit Airbus-Boeing, qui a été lancé en 2004, le panel d'experts de l'Organe de Règlement des Différends (ORD) de l'OMC a conclu en 2018 que « l'Union Européenne et certains Etats membres n'ont pas mis en œuvre les recommandations et décisions de l'ORD visant à ce qu'ils rendent leurs mesures conformes à leurs obligations ». Ce panel d'experts de l'ORD a conclu que « l'Union Européenne n'a pas pris des mesures appropriées pour éliminer les effets défavorables de ces mesures. De ce fait, cet organe de l'OMC avait conclu que « les subventions AL/FEM (aide au lancement/financement des Etats Membres) pour l'A380 et l'A350XWB sont une cause réelle et substantielle d'une entrave actuelle sur le marché des produits VLA (aéronefs très gros porteur) ainsi que d'une entrave et de pertes de ventes actuelles sur le marché des produits LCA bi-couloirs (aéronefs civils gros porteurs).

De même, en octobre 2020, l'OMC a autorisé l'Union Européenne à adopter des contre-mesures à l'égard des subventions illégales octroyées par les américains au constructeur aéronautique Boeing. L'ORD de l'OMC a souligné que le régime fiscal américain demeure l'un des pivots du mécanisme illégal de subventionnement de Boeing par les Etats-Unis.

Vu que le conflit Boeing-Airbus a duré pendant 17 ans, Hilman et al. (2020) ont conclu que le système de règlement des différends de l'OMC n'a pas réussi à clarifier les ambiguïtés de l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires, à assurer la sécurité et la prévisibilité requises par le Mémoire d'accord ou à fournir un règlement rapide des différends.

Heureusement, en juin 2021, un accord a été confirmé entre les Etats-Unis et l'Union Européenne pour résoudre le problème sur les subventions illégales aux deux constructeurs aéronautiques Boeing et Airbus. C'est grâce à la nouvelle administration américaine, présidée par Biden, que les Etats-Unis ont suivi une stratégie coopérative dans la résolution des conflits commerciaux. Ce qui confirme que les enjeux politiques ont une grande influence dans le choix de la politique commerciale du pays.

5.3. Comment sélectionner un équilibre ?

En se basant sur le principe de réciprocité, l'O.M.C doit sélectionner le meilleur équilibre permettant aux pays d'adopter une politique commerciale de libre-échange plutôt qu'une politique commerciale protectionniste. Ce meilleur équilibre doit supprimer toutes les pratiques protectionnistes et déloyales impliquant un recul du libre-échange. L'O.M.C doit chercher un équilibre facile à atteindre et qui ne pose aucun problème à chacune des parties contractantes. La multiplicité des équilibres donne la possibilité à l'O.M.C de choisir un équilibre jugé favorable à l'amélioration des relations commerciales internationales.

La création des équilibres se fait par les parties contractantes elles même : les séries de négociations qui sont organisées par l'O.M.C aident à trouver, en fin de compte, un équilibre qui satisfasse le goût de toutes les parties contractantes. L'O.M.C ne fait que sélectionner un équilibre qui favorise au maximum l'expansion du commerce international. Tout équilibre qui est orienté vers le protectionnisme sera automatiquement annulé par l'O.M.C. Donc, ce sont les parties contractantes qui inventent les équilibres et c'est l'O.M.C qui choisit l'équilibre qui va le mieux dans le sens des intérêts de tous les pays.

Ainsi, dans un environnement non-coopératif, l'O.M.C sélectionne un équilibre qui ne peut être que l'équilibre de Nash puisque ce sont les parties contractantes qui vont construire cet équilibre. L'emploi, de part et d'autre, de stratégies agressives finit par nous guider vers un équilibre de Nash. Tant que chaque partie contractante anticipe que les autres pays vont adopter une stratégie agressive, aucune partie contractante n'a intérêt à pratiquer une stratégie naïve (non-agressive). Donc, sur des bases non-coopératives, les pays ont intérêt à choisir des stratégies agressives. Par exemple, si l'Union Européenne adopte une stratégie naïve alors que les Etats-Unis suivent une stratégie agressive, l'Union Européenne aura une part du gâteau moins importante que la part des Etats-Unis. Par contre, si ces deux groupes de pays adoptent des stratégies agressives, les parts du gâteau seront réparties de façon équilibrée.

Conclusion

Pour conclure, il convient de souligner que pour l'O.M.C un climat de libre-échange est extrêmement bénéfique pour les deux groupes de pays. Selon l'O.M.C, cette situation offre des perspectives de débouchés accrues aux exportations des deux groupes de pays. Les gains que les deux groupes de pays obtiennent en adoptant une stratégie d'ouverture sont donc plus importants dans une situation de libre-échange. Il s'en suit que les deux groupes de pays doivent faire beaucoup d'efforts dans la résolution de leurs problèmes commerciaux afin

d'améliorer leurs performances économiques et d'accroître le bien-être mondial. Les institutions internationales, tel que l'O.M.C, doivent multiplier leurs efforts, même si quelques difficultés émanent de la majorité des parties contractantes, afin de lutter contre le protectionnisme et de dynamiser l'économie mondiale.

Nous avons vu que le seul équilibre qui puisse exister est celui de l'équilibre de Nash qui n'est pas un optimum de Pareto. Les négociations commerciales entre les pays membres de l'O.M.C représentent un jeu non-coopératif. L'optimum de Pareto ne peut être obtenu que lorsqu'il y a coopération entre les pays. L'Uruguay Round a montré que le jeu des négociations commerciales internationales ne peut être qu'un jeu de menaces et de concessions.

Les problèmes commerciaux internationaux ne peuvent être résolus que dans un certain esprit coopératif : il y a plusieurs stratégies coopératives qui peuvent nous permettre d'éviter le dilemme du prisonnier. Les négociations doivent sélectionner une stratégie qui permette de trouver les points de convergence et qui assure des gains parfaitement équilibrés. Donc, un accord commercial exige, de la part des parties contractantes, des concessions mutuelles sur la base d'un système de compensation : par exemple, la France diminuera ses exportations d'oléagineux à condition que les américains libéralisent le domaine des services financiers. Le point focal peut être trouvé en choisissant une stratégie coopérative qui va avec l'intérêt de tout le monde : ce point focal est le résultat d'une logique économique et/ou de quelques symétries mathématiques (partage équitable). La réalisation de ce point focal nécessite la présence de l'O.M.C qui est le centre de communication et de coordination.

Les parties contractantes à l'O.M.C doivent agir de façon à promouvoir le succès des négociations commerciales internationales. Il faut sérieusement penser à la suppression des barrières non tarifaires sauf pour les pays qui présentent des difficultés dans leurs balances de paiements. Il est nécessaire, voire même obligatoire, de débarrasser le commerce international de toutes les barrières tarifaires et non tarifaires. Les pays membres de l'O.M.C doivent aussi s'engager à pratiquer des politiques commerciales légales et conformes aux règles du libre-échange. Pour empêcher la tricherie, l'O.M.C est obligé de concevoir un système de motivation approprié. L'O.M.C devrait jouer un double rôle : décourager la tricherie au niveau informationnel et stimuler un comportement conforme aux objectifs de tous les pays.

C'est une lourde erreur si d'emblée, on ne cherche pas à aboutir à une solution équilibrée entre les intérêts de tous les pays. On doit conclure un accord dont tous les participants puissent être satisfaits. Si l'égoïsme frappe tous les pays, on ne pourra jamais aboutir à une solution équilibrée pour les problèmes commerciaux internationaux, et de cette façon, les stratégies du protectionnisme et des politiques commerciales déloyales vont être dominantes. Le sentiment qui prévaut partout est qu'il est urgent de résoudre les conflits commerciaux internationaux puisque son échec déclencherait une guerre commerciale et plongerait le commerce international dans l'incertain. Donc, tous les pays doivent négocier un protocole de coopération commerciale internationale.

Ainsi, pour ne pas tomber dans des conflits, il faut négocier de manière constructive sur tous les domaines, puisque si on n'est pas d'accord sur des sujets négociés, l'accord global ne sera pas atteint. Il est clair que le plus important est d'arriver à aboutir à un compromis entre tous les pays. Donc, de nombreux efforts doivent être fournis pendant les années futures tout en essayant d'avoir une cohérence maximale entre les intérêts de tous les pays.

BIBLIOGRAPHIE

Amiti, M., S. Redding, and D. Weinstein (2019) "The Impact of the 2018 Trade War on U.S. Prices and Welfare," CEPR Discussion Paper 13564.

Binmore K., Rubinstein A. and Wolinsky A. (1986) "The Nash bargaining solution in economic modeling". The RAND Journal of Economics ; JSTOR.

Bourguiniat H. (2019) "Le protectionnisme avant et après Trump". Dalloz ; 1ère édition.

Bown, C. and Y. Zhang (2019): "Measuring Trump's 2018 Trade Protection: Five Takeaways," Tech. rep., Peterson Institute for International Economics.

Brock W. A., Magee S. et Young L. (1989) "Black hole tariffs and endogenous policy theory". Cambridge University Press. Cambridge.

Chan K. S. (1988) "Trade negotiations in a NASH bargaining model". Journal of International Economics.

Ellis C. J. et Fender F. (1985) "Wage bargaining in a macroeconomic model with rationing". Quarterly Journal of Economics. Vol.401. N°3. pp 625-650.

Fajgelbaum Pablo D ; Pinelopi K Goldberg ; Patrick J Kennedy and Amit K Khandelwal (2020) "The Return to Protectionism" The Quarterly Journal of Economics, Volume 135; Issue 1, February, Pages 1-55.

Flach Lisandra (2021) "Recent Challenges for Global Cooperation and the Future of WTO". CESifo Forum 2 / March Volume 22.

Freund, C., M. Ferrantino, M. Maliszewska, and M. Ruta (2018): "China US Trade War Scenarios: Impacts on Global Trade and Income," World Bank Working Paper.

Grossman G. M. et Helpman E. (1994) "Protection for sale". American Economic Review; (84), September ; pp 833-850.

Grossman G. M. et Helpman E. (1993) "Trade wars and trade talks". Working Paper. 4280 NBER.

Grout P. A. (1984) "Investment and wages in the absence of binding contracts: a Nash bargaining approach". Econometrica. Vol. 52. N°2. pp 449-460.

Harsanyi J. and Selten R. (1972) "A generalised NASH solution for two-person bargaining games with incomplete information". Management science. (18-5). pp 80-106.

Hillman Jennifer A. and Kara M. Reynolds (2020) "Article 21.5 DSU Appellate Body Report United States-Measures Affecting Trade in Large Civil Aircraft (Second Complaint) : Spillovers from Defense R&D add to the Tug-of War Between Panels and the WTO". Working Paper. EUI RSCAS; 2020/89; Global Governance Programme-425; Global Economics.

Hillman A. (1989) "The political economy of protection". Harwood, Chur, Switzerland.

Kalai E. and Smorodinsky M. (1975) "Other solutions to NASH's bargaining problem". Econometrica. Vol. 43. N°3 (May).

Luce D. et Raiffa H. (1975) "Games and decisions : introduction and critical survey". Wiley.

Maschler M. and Perles M. A. (1981) "The Super-Additive Solution for the Nash Bargaining Game". International Journal of Game Theory ; 10 ; 314, pp. 163-193.

McDonald J. M. and Solow R. M. (1981) "Wage bargaining and employment". American Economic Review. 71. pp 896-908.

Nash J. C. (1953) "Two-person cooperative games". Econometrica. (21). pp128-140.

Nash J. (1950) "The bargaining problem". Econometrica. pp 155-162.

Raiffa H. (1953)''Arbitration schemes for generalized two-person games''. In contributions to The Theory Of Games. Eds, H. KUHN and A. W. TUCKER. Princeton, NJ: Princeton University Press. pp 361-387.

Rosenthal R. (1976)''Arbitration of two party disputes under uncertainty''. Note de recherche. Northwestern University.

Von Neumann and O. Morgenstern (1944) ''Theory of Games and Economic Behavior''. Princeton U. P (Cit   d'après la troisième edition).

Yilmaz Derya Hekim (2020) ''From Protectionism To Trade Wars : Their Effects Observed Through Financial Markets''. Journal of Management and Economics Research; Volume : 18 ; March; pp 1-19.