

OFFICE FÉDÉRAL DES AFFAIRES
ÉCONOMIQUES EXTÉRIEURES
Division du commerce mondial -
GATT

787.0.3 gra/was/bun

Berne, le 15 sept. 1992

Note

Compte rendu de la réunion du 14 septembre 1992, entre le DG Dunkel et la
délégation de négociation à l'Uruguay Round¹

(En résumé, la rencontre avec le DG Dunkel a permis un échange d'appréciation sur la reprise du processus de négociation au lendemain - en cas de vote positif - du référendum organisé en France le 20 septembre prochain sur le Traité de Maastricht.)

- A. Dans son appréciation de la situation, Dunkel a rappelé qu'il n'y avait plus eu de TNC depuis longtemps, afin d'éviter de devoir dresser le constat de blocage dans lequel se trouve le Round actuellement. Il a ensuite constaté que l'heure de vérité se rapprochait et qu'il fallait considérer que l'échéance de la procédure du fast track américain constituait la date butoir pour parvenir à un accord ("ça passe ou ça casse!") et qu'il fallait par conséquent compter avec une "window opportunity" entre le 20 septembre et la fin février, en composant avec les échéances politiques auxquelles doivent faire face d'ici là les différents participants à la négociation (élections US le 3 novembre, référendum canadien le 26 octobre, référendum suisse EEE le 6 décembre, élections présidentielles en Corée notamment). En conséquence, le DG Dunkel nous transmet comme message que la négociation va reprendre et que les équipes de négociation doivent se trouver en état d'alerte maximale, sans pouvoir fixer avec précision le moment de cette reprise.

L'ambassadeur Girard a résumé la position suisse de la manière suivante:

1. Quelle que soit le résultat auquel on parviendra, la **manière** dont celui-ci sera acquis est également déterminante, car elle marquera la nature des relations internationales pour l'avenir; un processus correctement multilatéralisé devrait

1. Le DG Dunkel était accompagné de Frank Wolter, Directeur responsable de la division agriculture du Secrétariat du GATT; du côté suisse, les personnes suivantes étaient présentes: le Directeur Hans Burger et Rudolph Horber (OFAG); Mme Tran-Thi (OFPI); M. Beglinger (SEF, DFAE); gir, row, zos, was, sce, ett, gra (BAWI).



augmenter les possibilités des participants d'admettre individuellement un résultat qui ne soit pas pleinement satisfaisant.

- 2 En ce qui concerne le processus, gir souligne que l'on a affaire à une négociation globale et que certains sujets ne sont pas en ce moment sur la table et qu'il faudra bien les y ramener pour pouvoir procéder à une évaluation globale des résultats. La Suisse est soucieuse de disposer d'un paquet qui soit équilibré et pas baclé.
- 3 Enfin, gir relève les problèmes posés actuellement par le projet de MTO (possibilité de waiver ou de non-application pour un accord du PAF en se fondant directement sur le texte de la MTO, même lorsque les accords concernés ne prévoient pas eux-mêmes cette possibilité; procédure d'amendement du texte de la MTO - décision à la majorité des 2/3 en lieu et place de la règle du consensus).
- 4 Ces remarques ont été complétées par le Directeur Burger qui a relevé que les buts poursuivis par l'agriculture suisse allaient dans la même direction que le projet de réforme du GATT, même si les moyens différaient; en effet les objectifs d'une agriculture couvrant l'ensemble du territoire suisse devraient stimuler les exportations. Les réformes déjà engagées en Suisse vont d'ailleurs dans le sens d'une meilleure orientation de l'agriculture vers les règles du marché tout en attachant de l'importance à la multifonctionnalité. C'est ainsi que la Suisse a accepté dans son offre le principe de la tarification sans exception mais à la fin d'une période transitoire plus longue que celle prévue par le PAF.

Le DG Dunkel est conscient des besoins de multilatéralisation de la négociation, et qu'un accord ne pourra pas être conclu sur un seul arrangement Communauté / Etats-Unis. Il relève cependant que le projet d'Acte final est déjà la Bible pour les réformes engagées par de nombreux pays (Amérique du Sud, Corée). Les pays ne disposent dès lors plus d'une grande marge de manoeuvre pour l'amender. En outre, il ne faut guère espérer créer de troisième force par une coalition de pays destinée à faire pression sur les Etats-Unis et la Communauté (les CAIRNS sont soumis aux Etats-Unis, les pays de l'AELE à la CEE et le Japon, le Canada et la Corée demeurent des alliés peu sûrs).

En ce qui concerne le timing et la reprise du processus, Dunkel n'a donné aucune précision ni explication sur les idées qu'il avait précédemment expliquées (notamment dans le Green room du 17 juillet dernier), alors même qu'il a été interpellé sur cette question par row. Il s'est contenté de rappeler que c'était aux participants de négocier entre eux, que la Suisse devait ménager ses contacts avec les principaux participants à la négociation, mais qu'il ne pouvait pas lui garantir une place à la table des négociations chaque fois qu'il se passerait quelque chose à Genève (comprendre qu'il ne tient qu'à vous de négocier, mais que l'essentiel se négociera sans vous...).

- B. La discussion s'est ensuite concentrée sur l'état de la négociation dans ses différents volets. Dans le domaine de **l'accès au marché**, la question est de savoir quand se déclenchera la négociation du volet industriel entre les USA et la CE; une dynamique devrait résulter d'une offre américaine dans les textiles qui déterminera dans quelle

mesure la Communauté sera apte à soutenir les initiatives zero/zero. Le marchandage devrait se déclencher le plus tard possible, afin de limiter les interventions des différents lobbys concernés. Le volet agricole de la négociation accès au marché est lié à un accord agricole global portant également sur les subventions à l'exportation et les mesures de soutien interne. Dans le domaine des **services**, ce sont les services financiers qui nécessitent encore le plus de travail. Toutefois, les discussions que le DG a eu au Japon lui font penser que le problème de la "cross retaliation" pourrait être soluble au moyen d'une approche progressive (sanctions prises dans des cercles concentriques, en recourant à des mesures de rétorsion dans un autre domaine que celui dans lequel une violation a été constatée uniquement dans des cas exceptionnels). Il est par ailleurs conscient qu'un travail intensif est encore nécessaire dans les autres domaines de la négociation des services, en particulier dans les secteurs des transports maritimes, de l'audiovisuel et des télécommunications ainsi qu'au sujet des dérogations MFN et la négociation d'accès au marché proprement dite (engagements initiaux). S'agissant de la **propriété intellectuelle**, le DG part de l'idée que le projet du PAF est pratiquement définitif, sous réserve de quelques rectifications qui pourraient venir des Etats-Unis, (pipeline protection, modalités de transition). Les **règles** feront l'objet de différents efforts pour rouvrir les négociations (subventions, sauvegarde, etc.) mais l'équilibre relativement satisfaisant auquel est parvenu le PAF devrait être considéré comme le moins mauvais possible par de nombreux participants. En effet, de nombreux participants (notamment Amérique latine + pays asiatiques) considèrent que cet aspect du Round est essentiel, le système multilatéral étant susceptible de faire contre-poids aux grands et à leur menace de recourir à l'unilatéralisme (section 301).

Quant à la solution du **volet agricole**, le DG a rappelé qu'on était loin des thèses du libre-échange et des objectifs déclarés par les Etats-Unis à l'ouverture des négociations. Il a rappelé par ailleurs qu'il avait mis en garde le Japon, qu'en cas de refus du principe de tarification sans exception ce pays risquerait, à côté de sa responsabilité pour un échec du cycle de l'Uruguay, de voir sa politique agricole mise en cause par une procédure de règlement des différends et que de toute façon l'introduction de tarifs équivalents prohibitifs limite singulièrement les concessions pratiques à donner (qui se limiteraient aux exigences d'accès minimum). En ce qui concerne la clause évolutive pour l'agriculture (qui ne mentionne pas le principe de la multifonctionnalité), c'est le prix à payer pour un accord en deçà des objectifs initiaux des agro-exportateurs en matière de libéralisation. Pour le secrétariat du GATT, il ne devrait pas y avoir de grands changements au texte agricole.

Une version révisée du PAF pourrait être préparée par le Secrétariat lorsque que les négociations seront également achevées dans l'accès au marché et les services. En ce qui concerne la tarification sans exception, le DG n'a fait aucune référence à l'offre suisse, alors même qu'il en avait vanté les qualités aux Japonais. Il a néanmoins relevé que la tarification sans exception restait la clé de voûte de tout accord agricole et qu'il ne fallait pas se faire d'illusions sur le problème de la banane pour la Communauté (pas d'exception à la tarification fondée sur ce cas particulier).

- C. A la suite de la séance, le **dossier agricole** a fait l'objet d'une discussion plus approfondie entre Frank Wolter et zos, was, R. Horber et gra. Du côté suisse, on a rappelé les éléments clés sur lesquels la Suisse avait besoin de modifications du PAF pour rendre celui-ci acceptable (clause évolutive, clause de sauvegarde, tarification avec période transitoire, Art. XI, produits agricoles transformés et subventions aux exportations). En ce qui concerne la clause de sauvegarde, Frank Wolter considère qu'il est de notre devoir de convaincre les autres participants à la négociation de tenir compte de nos intérêts (sic !). En revanche, il a pratiquement exclu toute marge de manoeuvre pour parvenir à une modification du projet d'Acte final dans les autres domaines (clause évolutive, tarification et produits agricoles transformés).
- D. **Appréciation:** cette visite, qui s'est inscrite dans le cadre d'un tour du monde qui a conduit le DG en Amérique latine, au Japon, en Corée et à Hong Kong, n'a pas apporté beaucoup d'éléments nouveaux. Elle a été utile dans ce sens qu'elle a confirmé l'imminence d'un effort supplémentaire de terminer le Round dans les délais fixés par le mandat de négociation américain, malgré un environnement politique généralement peu favorable. L'impression très nette qui se dégage de ces entretiens, c'est que ce n'est pas le DG qui est maître du processus.

vis:

Dominique Graz