

L'Organisation mondiale du commerce au jeu de miroir des crises

Mehdi Abbas, maître de conférences, LEPII-EDDEN, Université de Grenoble, CNRS

Mars 2011

L'Organisation mondiale du commerce a été l'une des premières organisations économiques internationales à réagir aux effets de la crise financière qui s'est déclarée en 2007 en attirant l'attention sur le risque protectionniste.

En effet, l'ampleur de la crise, sa diffusion internationale et son épicode (les Etats-Unis) ont d'emblée rappelé la crise historique de 1929 avec laquelle tous les observateurs et analystes ont d'ailleurs fait le parallèle. Il ne s'agit pas présentement de discuter de ce parallèle qu'il convient toutefois de relativiser.

Dans le cas de l'OMC, le terme de crise appelle une petite précision. En effet, nous faisons face à deux crises. La première, c'est la crise économique globale dans laquelle est plongée l'économie mondiale depuis l'été 2007 et dont les effets macroéconomiques et sociaux se font encore ressentir à des degrés et avec une intensité divers dans différentes régions du monde. La seconde, c'est la crise du système commercial multilatéral qui trouve son origine dans la contestation, depuis la fin des années 1990, de l'institution. Il s'agit d'une crise de légitimité et d'efficacité de l'OMC en matière de négociation et de régulation commerciale multilatérale, comme le montre l'incapacité à achever le programme de Doha pour le développement (PDD). Mais la crise économique globale est porteuse d'évolutions économiques et politiques internationales qui ont rattrapé l'OMC et auxquelles elle ne peut échapper.

Les deux sections de ce chapitre répondent à deux questions qui permettent une analyse intégrée de la crise économique globale à l'aune de la crise du système commercial multilatéral. En nous basant sur les rapports de l'OMC, sur les déclarations de son Directeur général depuis 2007, il est possible d'établir une analyse de la crise par l'OMC qui se décompose en trois temps. C'est l'objet de la première section. La seconde rend compte de la façon dont l'enlisement du PDD s'inscrit et dépasse le travail de crise. Elle nous conduit à mettre en rapport les transformations de l'économie politique globale induites par la crise et les défaillances du système commercial multilatéral et son organisation de régulation : l'OMC.

Quelle lecture de la crise l'OMC fait-elle ?

L'OMC, le système commercial multilatéral et l'agenda pour le développement étaient déjà mal en point lorsqu'éclate la crise financière durant l'été 2007. Dès lors se développent au sein de l'OMC un discours et une rhétorique reliant les deux phénomènes afin de faire de la sortie de la crise globale une issue à celle de l'OMC, puisque *« l'urgence du défi que constituent la réforme et le rééquilibrage du système commercial multilatéral est désormais encore accrue par la crise économique mondiale »*.

Le premier temps, c'est le constat de l'OMC que, de son point de vue, la crise économique globale se manifeste par la baisse du volume et de la valeur des échanges internationaux. Ceux-ci ont profondément régressé à partir de 2008 pour reculer de 12 % en 2009 alors que la production a diminué de 2,3 %. La part du commerce mondial dans le PIB a fléchi d'un tiers sur la période 2008-2009. Mais tant la production que le commerce ont amorcé leur reprise dès le 3^e trimestre 2009. Selon les dernières données de l'OMC, publiées en mars 2011, la valeur du commerce mondial de marchandises a progressé de 17 % au dernier trimestre 2010 par rapport à la même période en 2009. En portant son attention sur la dimension commerciale et réelle de la crise, l'OMC réaffirme sa vocation commerciale et rappelle que cette organisation est là pour défendre le droit à l'exportation des Etats membres.

L'OMC insiste également sur le fait que la crise affecte l'ensemble des pays, et qu'elle a eu et continue d'avoir un impact récessif sur les PED, les PMA, les pays développés et les économies émergentes. Mais, agenda de Doha oblige, le Secrétariat souligne que les

exportations des PED-PMA (pétrole, minerais, produits agricoles, textiles, vêtements, tourisme) « subissent un fort ralentissement à mesure que la demande mondiale se contracte. Si on ajoute à cela le fait que la crise a également un effet négatif sur les sources extérieures de capitaux, telles que l'investissement étranger direct ou les envois de fonds des travailleurs expatriés qui contribuent énormément à ces économies, on a tous les ingrédients d'une situation économique et sociale potentiellement explosive ». De fait, l'OMC critique la thèse du découplage et réaffirme le paradigme de l'interdépendance-intégration économique internationale complexe qui présidait à sa mise en place en 1995.

Le deuxième temps de l'analyse consiste à dénoncer le risque protectionniste. Le parallèle avec l'escalade protectionniste qui a suivi la crise de 1929 est ici évident. Selon l'OMC, en 1929, la « *propagation du protectionnisme et de politiques commerciales introverties ont prolongé et aggravé la récession* », avec ce que cela implique en termes de conséquences macroéconomiques et surtout géopolitiques. Dès lors, l'OMC se livre à une triple dénonciation.

A court terme, elle dénonce « *l'accumulation de mesures restrictives et de distorsions constitue [qui] un obstacle à la reprise* ». A moyen terme, elle critique « *la tentation de penser qu'en imposant des restrictions commerciales un pays peut réduire son déficit commercial* ». A plus long terme, elle accuse « *l'opportunisme protectionniste* » qui compromet « *les fondements de la croissance et du développement* ». L'OMC joue son rôle en dénonçant le risque protectionniste et le fait que des « *dérèglements protectionnistes* » ont lieu dans des pays du G20, en particulier le *Buy American Act*. Mais n'a-t-elle pas surestimé ce risque ? De l'aveu même du Secrétariat la part des flux commerciaux mondiaux affecté n'a pas dépassé les 1% depuis 2008. Cela n'empêche pas le Directeur général d'affirmer qu'une « *propagation du protectionnisme et de politiques commerciales introverties ont prolongé et aggravé la récession* », allant même jusqu'à évoquer l'hypothèse d'une « *démondialisation* ».

Mais quelles sont les causes principales du recul du commerce ? En premier lieu, ce ralentissement n'est pas dû aux mesures protectionnistes. Au contraire. C'est la nature financière de la crise qui est responsable de l'effondrement de la demande globale. Plus particulièrement, le resserrement du crédit a affecté le commerce en créant une pénurie des financements à court terme (lettre de crédit par exemple). Rien d'étonnant à ce que P. Lamy relève que le « *protectionnisme est sans doute le seul effet secondaire de la crise qui ne s'est pas encore manifesté* ». Mais cela ne l'empêche pourtant pas de parler d'un « *effet secondaire de la crise* » ! Deuxièmement, c'est le modèle industriel, fondé sur l'éclatement des chaînes de productions internationales, qui a contribué à amplifier une contraction du commerce beaucoup plus importante que la production. Troisièmement, les stratégies monétaires de sous-évaluation de certaines devises, accusées d'être des mesures protectionnistes échappent totalement à l'OMC. Or, le programme de Doha était censé discuter ce type de problème avec la mise en place du groupe de travail sur le système financier, la dette et le commerce international. Quoiqu'il en soit, en pointant le risque protectionniste, l'OMC insiste sur l'ouverture des échanges et l'investissement international comme moteur d'une reprise et d'une croissance durable puisque « *dans un monde plus interconnecté que jamais, la seule façon de conserver un commerce ouvert est de continuer à l'ouvrir* ».

On en arrive dès lors au troisième temps : l'affirmation que le « *système commercial multilatéral constitue une police d'assurance contre le protectionnisme* » car « *l'OMC a créé une culture de coopération [et] cette culture de coopération [doit] permettre de conclure le cycle de Doha* ». En effet, « *les règles du commerce multilatéral ont aidé les gouvernements à résister aux pressions protectionnistes et à maintenir les marchés ouverts pendant la crise, remplissant ainsi leur rôle en empêchant les retours en arrière sur les gains associés à l'augmentation de l'ouverture et de la compétitivité des marchés mondiaux* ». Et l'achèvement du cycle de Doha constitue, comme le dit Pascal Lamy, « *une nouvelle prime dans le cadre de cette politique d'assurance* » puisqu'il « *peut rapporter un double dividende. D'une part, le Cycle peut jouer le rôle de plan de relance mondial. D'autre part, il peut servir effectivement de plan de réforme structurelle* ».

Mais force est de constater que ce programme ambitieux (21 thèmes de négociations) peine à aboutir. La thèse dominante attribue cette situation à un problème d'action collective, c'est-à-dire de procédure de votation et du respect de la règle du consensus. Dès lors, ce n'est pas une meilleure gouvernance de l'institution, consistant à introduire plus de

transparence (ouverture à la société civile, consultations publiques, participation des ONG, etc.), une forme de pondération dans les prises de décision ou une réforme des techniques de management des négociations, qui seraient à même de résoudre la double crise d'efficacité et de légitimité qui affecte l'OMC [Krueger, 1998 ; Porter, 2001 ; WTO, 2004 ; Cass, 2005 ; Petersmann, 2005 ; Warwick Commission, 2007 ; Steger, 2010]. Ces analyses évacuent la conflictualité des relations économiques internationales que la crise actuelle exacerbe et évitent de soulever la question de la substance de la régulation commerciale issue du cycle d'Uruguay (1986-1994). La crise renforce cette tendance et par effet de ricochet accroît considérablement la conflictualité inhérente à des négociations relatives à la définition des politiques commerciales, car celles-ci sont porteuses de conflits distributifs et productifs tant internes qu'internationaux.

Trois remarques peuvent être faites.

La première, c'est que l'OMC étant une organisation pilotée par ses membres (*member-driven organization*), elle se donne un rôle qu'elle n'a pas en pensant qu'elle a empêché que le monde bascule dans une escalade protectionniste. Ce n'est pas la création du mécanisme de surveillance des politiques commerciales qui a changé quoi que ce soit.

La seconde remarque tempère la première, au sens où l'un des résultats de la crise est, du moins au niveau institutionnel, la création de ce nouveau mécanisme et ensuite une évolution de la rhétorique de l'Organisation qui – en développant un discours selon lequel elle désinciterait ses membres à prendre certaines mesures – s'autonomiserait de leurs préférences. Cela démontre que les crises sont invariablement l'occasion d'évolutions institutionnelles, ce qui, dans le cas présent, montre que l'OMC peut être réformée dans le sens de l'affirmation de l'agence vis-à-vis de ses mandants sans qu'il soit nécessaire d'amender les Accords ou de s'engager dans une interminable négociation.

La dernière remarque est que l'OMC s'avère incapable de traiter le problème de l'expansionnisme commercial ou de l'ultra-mercantilisme en période de dépression des demandes nationales. Elle dénonce le risque protectionniste et le déséquilibre commercial des Etats-Unis, mais demeure silencieuse sur le recours à l'expansionnisme commercial par certains pays en développement, émergents et développés. Or, c'est une politique tout aussi porteuse de tensions et de conflits que le protectionnisme. Et, contrairement à ce dernier, elle est effectivement à l'œuvre.

Outre ces réserves, c'est le lien fait entre la crise économique globale et la crise d'efficacité de l'OMC qu'il s'agit de questionner. La prochaine section développe une analyse qui montre que l'enlisement de l'agenda pour le développement ne peut être attribué à la crise. Ses causes relèvent de facteurs internes et d'évolution de contexte qu'il s'agit à présent d'explicitier.

Quelle lecture la crise nous donne-t-elle de l'OMC ?

Comme toutes les crises économiques majeures, la crise actuelle est porteuse de processus contradictoires et conflictuels de rééquilibrage des rapports de puissance et de richesse. Comme toute crise, elle est un moment de révisions paradigmatiques et de doctrine qui accélère la triple reconfiguration des thématiques, des acteurs et des pratiques. Sans pour autant exclure, pour reprendre les mots de Thomas de Lempedusa, qu'il faut que tout change pour que rien ne change.

Sommes-nous à la fin ou au début d'un cycle hégémonique ? Sommes-nous dans une phase de transition ou déjà entrés dans une nouvelle configuration de l'économie internationale ? Il est sans doute trop tôt pour se prononcer.

L'OMC et le système commercial multilatéral arrivent à une situation où une série d'évolutions contradictoires conduisent à l'enlisement de l'organisation et appellent une rénovation institutionnelle majeure. Il s'agit à présent de développer ces éléments de contradiction d'où émergera le nouveau compromis multilatéral en matière de commerce.

L'incapacité à rendre opérationnel le multilatéralisme compétitif

Les Accords de l'OMC ne portent plus uniquement sur les protections aux frontières mais concernent de façon croissante les « mesures au-delà des frontières » et les dispositifs réglementaires et institutionnels (les mesures techniques, les règles et procédures

administratives, normatives et d'expertise, les restrictions quantitatives et réglementaires à l'importation, les taxes internes, les restrictions en matière de concurrence et de liberté de circulation, les exigences en matière d'étiquetage). De plus, ces Accords comportent des dispositions réglementaires relevant de l'amélioration de la contestabilité des marchés nationaux des Etats membres puisqu'ils visent à réduire les contraintes juridiques, institutionnelles (brevets, normes sanitaires, techniques, labels) et stratégiques d'accès, de présence et d'activité sur un marché [Graham, Lawrence, 1996 ; Hoeckman, Kosteki, 2009]. Le multilatéralisme compétitif de l'OMC inaugure une nouvelle place pour les normes dans la prévention des entraves techniques au libre-échange. Il fait que la contestabilité des marchés porte sur les politiques non commerciales et les différences dans les régimes de régulation (politiques environnementale et de concurrence, standards de protection de la propriété intellectuelle) et les barrières qualitatives aux échanges.

L'évolution du PDD révèle que le multilatéralisme compétitif peine à trouver son mode opératoire pour au moins trois raisons.

Premièrement, les Etats membres n'ont, semble-t-il, pas pris la mesure de la difficulté et de la complexité technique de négociations où les questions commerciales sont périphériques [Baldwin, 2006]. L'ouverture concurrentielle des espaces économiques au travers de modalités de régulation élaborées internationalement signifie que des pans entiers des politiques publiques sont désormais négociés, régulés et normés au travers des négociations commerciales. Cette évolution conduit à une confrontation entre plusieurs corps de normes juridiques et à une réflexion sur la connexion et la hiérarchie à établir entre les différents systèmes normatifs (juridique, politique, technologique, culturel, social, commercial).

Deuxièmement, la nature multisectorielle des négociations, qui dans le cadre de négociations classiques garantit l'obtention d'un compromis entre les offres et demandes d'accès aux marchés, est ici inopérante. L'espace disponible pour un compromis s'en trouve réduit. De plus, le « donnant-donnant » du régime GATT ne fonctionne également plus de façon aussi systématique. C'est bien cet aspect qui explique le retrait des dossiers concurrence et investissement, d'autant plus que les gains attendus par cette négociation ne sont pas démontrés. De même, peut-on échanger une norme sanitaire contre un pourcentage de marché ou l'exception culturelle contre l'ouverture du secteur des télécommunications ?

Troisièmement, la contestabilité internationale des marchés fait que le régime de l'OMC a compétence sur l'action régulatrice des Etats, ce qui a pour effet de circonscrire leur pouvoir discrétionnaire dans l'organisation de leur économie et d'encadrer des politiques qui relevaient auparavant de leur souveraineté dans la mesure où ces politiques affectent leur échanges internationaux, ce qui est effectivement le cas compte tenu du multilatéralisme compétitif de l'OMC. Couplé à la procédure de règlement des différends, ce dispositif n'incite pas les Membres à s'engager plus en avant en matière de régulation multilatérale de l'échange.

A ces éléments endogènes à l'architecture commerciale multilatérale s'ajoutent les critiques adressées au paradigme du libre-échange, matrice théorique de la mondialisation. La crise asiatique, la montée des inégalités au sein des pays développés, les délocalisations et la reconsidération théorique de la causalité libre-échange/croissance, ont contribué à tort ou à raison à cet état de fait. La croyance en un commerce international systématiquement bénéficiaire n'est plus théoriquement fondée dès lors que les marchés sont imparfaits et que les acteurs ont des stratégies non réductibles aux principes de l'avantage comparatif. A cela s'ajoute les externalités environnementales et climatiques qui accompagnent la prise de conscience d'un écart sans cesse croissant entre les gains privés du libre-échange et les coûts collectifs que la libéralisation peut générer (dégradation de l'environnement, croissance des émissions de CO₂, déséquilibres régionaux, surexploitation agricole, destruction d'emplois, etc.).

Le régime de l'OMC se trouve ainsi pris en défaut vis-à-vis des évolutions du système commercial international. Celui-ci est désormais déterminé par des tendances à l'intégration et par les mises en réseaux des structures productives avec ce que cela implique en termes de transnationalisation des relations de production et des rapports sociaux. De plus, l'OMC

cloisonne les thématiques alors que le système est désormais intégré au sens où il y a convergence entre politique commerciale et politique sociale et environnementale, entre politique commerciale et politique technologique, et bien entendu entre politique commerciale et politique de développement. La dynamique de l'intégration internationale s'effectue entre économies nationales d'inégal niveau de développement à un moment où l'économie mondiale connaît une évolution de la hiérarchie de la puissance et de la richesse qui pèse sur la négociation multilatérale. C'est aux conséquences de cette réalité du système commercial qu'est consacrée la suite de notre propos.

L'absence d'un mode opératoire entre capitalismes historiques et capitalismes émergents

Les conflits-coopérations qui jalonnent le déroulement du PDD illustrent parfaitement la nouvelle géographie de la richesse et de la puissance induite par la globalisation économique. Le programme de Doha est marqué par l'affirmation des capitalismes émergents et la consolidation de leur rôle dans les négociations commerciales multilatérales, reflet de la nouvelle hiérarchie de l'accumulation industrielle qui a lieu désormais, pour l'essentiel, hors des foyers historiques du capitalisme. A ce titre, le PDD subit les effets de l'évolution des spécialisations et du basculement du centre de gravité de l'économie mondiale vers les économies asiatiques, et dans une perspective plus large, vers l'économie Pacifique. Le cycle actuel marque l'effacement de l'économie Atlantique et de son corollaire le compromis transatlantique comme moteur de la négociation. D'ailleurs, le contraste est à ce titre saisissant par rapport au terme du cycle d'Uruguay conclu, le 15 décembre 1993, par l'accord de Blair House et après une « poignée de main » entre les négociateurs américain et européen.

A partir de la conférence ministérielle de Cancun (2003), l'agenda de Doha s'est transformé en une négociation commerciale dont la problématique centrale n'est plus le développement mais l'accès au marché. Pouvait-il en être autrement ? Non, car l'agenda souffrait d'un quadruple défaut de naissance. Tout d'abord, un délai très court de négociation : 3 ans. Ensuite, l'absence de critères et de finalité quant au contenu développement du programme. Troisièmement, l'absence de procédures et de réflexions sur la redistribution équitable des gains, car leur inégale répartition ne crée aucune incitation à la ratification d'un compromis. Enfin, l'agenda de Doha n'est pas parvenu à « casser » le fait que le régime de commerce et de développement de l'OMC constitue un instrument de consolidation multilatérale du triptyque libéralisation-privatisation-stabilisation [Srinivasan, 1998 ; Stiglitz, 2002], reflet de l'effacement des enjeux de développement dans les négociations [Whalley, 1999] et héritage de la période durant laquelle le Consensus de Washington normait les rapports Nord-Sud et les politiques économiques au Sud.

Jusqu'à la conférence de Cancun, le système fonctionnait selon une logique oligopolistique (la Quadrilatérale), voire duopolistique (Etats-Unis et Union européenne). Or ce modèle, qui a fait ses preuves durant près d'un demi-siècle, est pris en défaut. Désormais les groupes catalyseurs de compromis comptent nécessairement des pays émergents parmi leurs membres. La ministérielle de Hong Kong a confirmé cette réalité. Graduellement, le modèle de club (peu de membres décidant pour tous les membres) cède la place à un modèle de coalitions dans lequel un ensemble de membres décide pour tous les membres.

Toutefois, la séquence allant de Cancun à Hong Kong impose de distinguer le « Sud global » (Brésil, Chine et Inde), qui mérite une attention particulière compte tenu de son potentiel concurrentiel et de sa capacité compétitive sur l'ensemble de la chaîne de valeur et non uniquement sur les activités intensives en main-d'œuvre ou en ressources. Or, l'un des enseignements du PDD est qu'il n'existe pas nécessairement de synergie et encore moins une communauté d'intérêt entre ce G3 élargi à un G20 et le G99. Quelles lectures peut-on avoir de cette nouvelle donne géo-institutionnelle ?

En premier lieu, l'OMC se trouve dans l'impossibilité d'élaborer un paradigme articulant de façon durable et opératoire mondialisation et développement. Conçue, d'une part, pour être un forum de négociation, l'organisation n'est pas faite pour définir le contenu substantiel d'une négociation. D'autre part, elle demeure dans une approche où la libéralisation des régimes commerciaux et d'investissement constitue l'option à même de garantir une participation active et bénéfique au système commercial multilatéral.

Ensuite, l'évolution du PDD montre que les pays industrialisés demeurent en mesure de réorienter la négociation vers des considérations strictement commerciales, soutenus en cela par les PED ayant des intérêts exportateurs et intéressés par un meilleur accès aux marchés. La stratégie du Sud global tire en grande partie sa cohésion des hésitations de l'UE et des Etats-Unis, voire de leur incohérence, plus que d'un agenda proactif et collectif de négociation [Chakraborty *et al.*, 2008]. Depuis la ministérielle de Cancun, le Sud global s'inscrit dans une logique d'approfondissement de la libéralisation agricole et industrielle. Il cherche à tirer profit de la globalisation tout en se voulant porteur d'un autre agenda politique et social de la globalisation. L'enlisement du PDD et l'impossibilité de trouver un compromis tiennent au fait que le Sud global n'est plus disposé à accepter les termes d'un compromis aussi asymétrique que ceux du Cycle d'Uruguay.

En dernier lieu, la diffusion de l'influence au sein de l'OMC et la possible affirmation d'un modèle coalitionnel conduisent à poser la problématique de l'évolution du multilatéralisme. L'enjeu n'est pas tant que le système commercial multilatéral soit multipolaire ou polycentrique. La question est de savoir si l'hétérogénéité des membres appelle une différenciation qui conduirait à une rupture dans l'universalisme du multilatéralisme et où l'égalité formelle des Membres ne serait plus légalement garantie. Le système évoluerait vers un modèle de cercles concentriques au périmètre variable selon les dossiers et impliquant des droits et obligations différenciés.

Après une décennie de négociation, force est de constater que les Etats membres ne parviennent pas à élaborer un mode opératoire qui intègre la diffusion de l'influence au sein de l'OMC et qui permette de transcender les antagonismes. Les propositions vont dans le sens d'une réforme de la procédure de prise de décision. Il s'agit de véhiculer l'idée selon laquelle si le multilatéralisme ne fonctionne pas, c'est en raison des « *won't do countries* » ou des « *paralyzers countries* » [Bello, 2003 et Taylor, 2007]. Or, le problème n'est pas tant « *la capacité de l'OMC à mener son mandat* » [Blackhurst, 1998] que le contenu et les implications de ce mandat en termes de politique économique et d'autonomie normative.

La crise économique et financière actuelle a creusé l'écart entre l'agenda de la négociation et les principales problématiques des relations commerciales internationales. Loin d'avoir entraîné un retour du protectionnisme, elle a révélé deux dysfonctionnements du système commercial multilatéral. D'une part, un problème de règles et de nature du régime : les dysfonctionnements du multilatéralisme compétitif ne permettent pas de répondre de façon satisfaisante aux demandes des PED-PMA. D'autre part, l'incapacité à formuler un paradigme articulant mondialisation et développement, ce qui conduit à une opposition entre les capitalismes historiques, les capitalismes émergents et l'ensemble des PED non émergent et PMA. L'OMC ne devrait-elle pas changer le logiciel du système de commerce multilatéral en remplaçant celui de la libéralisation concurrentielle par celui de la sécurité économique collective ?

L'OMC se montre en mesure de gérer l'existant mais s'avère incapable de s'accorder aux exigences de la nouvelle géographie de la richesse et de la puissance issue d'une économie internationale de plus en plus intégrée. Les Membres ne pourront éviter un débat sur les modalités de la coopération commerciale multilatérale et sur le contenu sociopolitique et socio-économique du régime commercial multilatéral en construction. Cela fait, ils devront s'interroger sur la place du droit OMC dans l'architecture de la gouvernance globale et sur la hiérarchie des préférences et des objectifs en matière de régulation de la mondialisation.

Liste des références

- BALDWIN R. (2006), « Failure of the WTO Ministerial Conference at Cancun: Reasons and Remedies », *The World Economy*, vol. 29, n° 6, pp. 677-696.
- BELLO W. (2003), « Washington's Vendetta », [en ligne], disponible sur : <http://www.geocities.com/ericquire/articles/ftaa/frontline031025.htm> [consulté le 24/04/2010].
- BLACKHURST R. (1998), « The Capacity of the WTO to Fulfil its Mandate », in Krueger A. (ed.), *The WTO as an International Organization*, Chicago University Press, Chicago.
- CASS D. (2005), *The Constitutionalization of the World Trade Organization: Legitimacy, Democracy and Community in the International Trading system*, Oxford University Press, Oxford.
- CHAKRABOTRY D., BANERJEE P., SENGUPTA D. (2008), « Can IBSAC Emerge as a Major Bargaining Coalition at WTO Negotiations? Analyzing Economic Potentials and Current Collaborations », in BALMELLI T., CHAISSE J. (eds.), *Essays on the Future of the World Trade Organization*, Edis, Geneva.
- GRAHAM E., LAWRENCE R. (1996), « Measuring the International Contestability of Markets. A Conceptual Approach », *Journal of World Trade*, vol. 30, n° 5, pp. 5-20.
- HOECKMAN B., KOSTECKI M. (2009), *The Political Economy of the World Trading System. The WTO and Beyond*, 3rd edition, Oxford University Press, Oxford.
- KRUGER A. (ed.) (1998), *The WTO as an International Organization*, University of Chicago Press, Chicago.
- OMC (2001), *Déclaration de Doha. Programme de Doha pour le Développement*, OMC, Genève.
- PETERSMANN E.-U (2005) (ed.), *Reforming the World Trading system: Legitimacy, Efficiency and domestic Governance*, Oxford University Press, Oxford.
- PORTER R. B. (2001) (ed.), *Efficiency, Equity and Legitimacy. The Multilateral Trading System at the Millennium*, Brooking Institution Press, Washington.
- SRINIVASAN T. N. (1998), *Developing Countries and the Multilateral Trading System, From the GATT to the Uruguay Round and the Future*, Westview Press, Boulder.
- STEGER D. (ed.) (2010), *WTO. Redesigning the World Trade Organization for the Twenty-first Century*. Wilfrid Laurier University Press, Ottawa.
- STIGLITZ J. (2002), « Development Policies in a World of Globalization », *New International Trends for Economic Development Seminar*, Rio Janeiro, September.
- TAYLOR I. (2007), « The Periphery Strickes Back? The G20 at the WTO », in WILKINSON R., LEE D. (eds.), *The WTO after Hong Kong. Progress and Prospects for the Doha Development Agenda*, Routledge, London.
- WARWICK COMMISSION (2007), *The Multilateral Trade Regime: Which Way forward*, University of Warwick, Coventry, U.K.
- WHALLEY J. (1999), « Special and Differential Treatment in the Millennium Round », *World Economy*, vol. 28, n° 8, pp. 1065-1093.
- WTO (2004), *The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium*, Geneva, WTO.