

À la recherche d'un régime d'Aide pour le commerce dans le commerce des services¹

Pierre Sauvé²

Résumé : Le présent chapitre aborde les éléments principaux d'un régime d'Aide pour le commerce dans le cadre du commerce des services. Le chapitre explique notamment dans quelle mesure la nature des services et de la libéralisation des services fait d'eux un sujet de discussion particulier au sein du programme de l'Aide pour le commerce et les distingue du commerce des biens. Qui plus est, on examine les arguments en faveur de l'établissement d'un lien entre les engagements envers la libéralisation et la prestation de l'aide technique liée au commerce dans le domaine des services. Finalement, on propose un programme d'Aide pour le commerce qui repose sur trois piliers, à savoir le renforcement des capacités de négociation, la mise en œuvre des disciplines commerciales dans le secteur des services et l'approvisionnement des nouveaux marchés des services à l'étranger.

Mots clés : aide, aide au développement, politique commerciale, commerce des services, libéralisation du commerce, commerce et développement, Organisation mondiale du commerce.

Classification JEL : O19 ; O24 ; F13 ; F53 ; F59

Aide pour le commerce dans les services : le besoin d'une réponse sur mesure

L'Aide pour le commerce vise à aider les pays en voie de développement à augmenter leurs exportations de biens et services, à mieux s'intégrer au système de commerce multilatéral et à profiter de la libéralisation du commerce et d'un meilleur accès sur les marchés. L'Aide pour le commerce efficace peut en plus offrir une gamme de politiques domestiques, améliorer les possibilités de croissance, réduire la pauvreté dans les pays en voie de développement, compléter les réformes commerciales multilatérales et aider à la distribution internationale plus équitable des bénéfices tirés de la libéralisation dans les pays en voie de développement³.

La nature spécifique du commerce des services et de la libéralisation des services apporte des éléments particuliers au débat sur l'Aide pour le commerce. En premier lieu, étant donné l'absence de la protection tarifaire, l'érosion des préférences est quasi-inexistante dans les services. Par conséquent, on n'a pas besoin de prévoir les paiements compensatoires pour les pays ou les régions touchés par les prêts négociés dans le cadre des NPF. La nature non tarifaire des obstacles au commerce des services repose sur le fait que les gouvernements ne se privent pas de recettes fiscales lorsqu'ils s'engagent dans la libéralisation préférentielle dans le commerce des services⁴.

La multiplication des modes de prestation de services et l'ampleur de la réglementation du commerce des services et des facteurs connexes soulèvent une foule de questions sur les défis que pose l'aide technique. La prédominance du commerce en tant que mode de prestation de services suppose que l'aide consacrée à l'amélioration du climat d'investissement du pays d'accueil peut jouer un rôle important dans la compétitivité du secteur des services. En même temps, l'importance accrue du commerce transfrontalier et des possibilités d'approvisionner à distance les marchés des services mettent en valeur le besoin de mieux harmoniser les questions de réglementation, afin d'élaborer et

¹ Ce document repose sur des idées développées pour la première fois dans Sauvé (2006b).

² L'auteur est chercheur supérieur attaché à l'université non résident et professeur invité au World Trade Institute, à Berne, en Suisse, et associé en recherche de l'International Trade Policy Unit de la London School of Economics and Political Science, à Londres, au Royaume-Uni. Courriel : pierre.sauve@wti.org.

³ Voir les recommandations de l'Équipe spéciale chargée de l'Aide pour le commerce de l'OMC (OMC, 2006).

⁴ Voir Mattoo et Fink (2004).

d'adopter des normes internationales et de négocier des ententes de reconnaissance mutuelle facilitant le commerce des services transfrontalier.

En outre, le processus d'ouverture des marchés sur les services, où les résultats négociés sont plus susceptibles de fournir des engagements de *statu quo* (p. ex., la consolidation des politiques ou des résultats moins intéressants) plutôt que de créer des ouvertures sur le marché *de novo*, semble indiquer que la portée des pressions d'ajustement post-libéralisation importantes est minimale ou n'existe pas du tout dans le cadre de la majorité des négociations. Cela veut dire que, de manière générale, on peut dissocier toute discussion portant sur les solutions qu'apporte l'Aide pour le commerce dans le domaine des services des inquiétudes quant à la façon de concevoir et de rendre adéquat tout financement compensatoire au profit de ceux qui pourraient éventuellement « perdre » de l'ouverture des marchés.

Cela ne veut pas dire que l'ouverture sur le marché des services ne peut pas entraîner des inconvénients sur le plan de la distribution. Cela est toujours possible, comme c'est le cas de la libéralisation de n'importe quel secteur. Cependant, il ne faut pas oublier que, mis à part les pays désireux d'accéder à l'OMC, dont le niveau moyen des engagements à l'AGCS a été fixé pour la plupart par les pays développés lors du Cycle d'Uruguay⁵, la possibilité de créer une ouverture importante sur le marché se fait rare. On peut également ordonner les possibilités d'ouverture, y compris l'aide des engagements à la libéralisation anticipée stipulés dans l'article 18 de l'AGCS, afin d'adoucir les pressions d'ajustement importantes. Bien qu'elles soient moindres, les pressions d'ajustement découlant des initiatives d'ouverture des marchés dans le domaine des services peuvent être traitées en faisant appel à un dispositif de sauvegarde opérationnel d'urgence⁶.

Se dirige-t-on vers des engagements d'Aide pour le commerce ayant force obligatoire ?

Afin de privilégier des réformes du secteur des services, il faut accompagner l'ouverture sur le marché d'un mélange prudent de concurrence et de réglementation, y compris la réglementation favorisant la concurrence. Ce genre de processus peut présenter des défis de taille aux gouvernements dont les ressources sont limitées, ce qui est le cas dans de nombreux pays en voie de développement. Qui plus est, ce processus met en exergue le besoin de libéralisation progressive, caractéristique privilégiée pour la plupart dans les ententes commerciales. En outre, le processus répond au besoin critique d'investir dans le renforcement des capacités liées au commerce visant à favoriser une stratégie de négociation et des régimes réglementaires plus robustes dans les pays en voie de développement, principe reconnu dans le Programme de Doha pour le développement.

Dans le domaine des services, une approche qui combine l'Aide pour le commerce avec des engagements supplémentaires envers la libéralisation du commerce et de l'investissement peut faciliter le déroulement des négociations, tout en répondant aux inquiétudes légitimes formulées par de nombreux gouvernements et organismes de la société civile des pays en voie de développement quant à la nature déséquilibrée des négociations. En raison de l'importance de la diversité de la réalité sectorielle découlant du commerce des services, un programme d'Aide pour le commerce cohérent destiné aux services doit reposer sur la coopération et la coordination étroites des différentes institutions multilatérales et des divers donateurs bilatéraux et intervenants de la société civile (représentants du secteur privé et des organismes non gouvernementaux (ONG)).

Le Programme de Doha pour le développement et les déclarations ministérielles de l'OMC font de nombreuses références à l'aide technique liée au commerce et au renforcement des capacités, qui n'ont pas la force obligatoire. Afin de contrer le risque que l'absence d'aide technique peut bloquer les réformes nécessaires et retarder excessivement les engagements envers la libéralisation, il faut prendre en considération l'établissement d'un lien plus formel entre l'amélioration des engagements envers

⁵ Voir Adlung (2004) et Adlung et Roy (2005).

⁶ Voir Sauvé (2002 ; 2006) ; Marchetti et Mavroidis (2004) et Pierola (2006) pour une discussion approfondie des mesures de sauvegarde d'urgence dans le commerce des services.

l'accès sur le marché au profit des pays en voie de développement et l'aide supplémentaire de la part des pays en voie de développement et des organismes multilatéraux pertinents.

Cela peut conférer une plus grande crédibilité à la libéralisation et aux programmes d'aide technique. Effectivement, l'engagement en faveur du développement pris dans le cadre du Cycle de Doha, ainsi que la demande réitérée de cohérence dans l'élaboration des politiques, peut se réaliser si l'un des résultats tangibles du Programme de Doha pour le développement est l'engagement préalable des principaux organismes prêteurs multilatéraux et régionaux, afin de renforcer les institutions réglementaires et la réponse à l'offre dans les pays en voie de développement.

Les défis à l'Aide pour le commerce dans le cadre du commerce des services

La question qui se pose logiquement est de savoir où diriger l'aide supplémentaire dans le domaine des services. Les pays en voie de développement doivent faire face à deux défis de taille lorsqu'ils entreprennent des réformes du secteur des services. D'une part, ils doivent déterminer quels critères constituent de bonnes politiques en matière de services, c.-à-d., des politiques économiques solides. D'autre part, ils doivent évaluer dans quelle mesure la détermination des bonnes politiques sur le plan domestique peut s'inscrire dans le cadre des négociations multilatérales (ou bilatérales/régionales) (Mattoo, 2003).

Afin de combler le sérieux déficit de la grande majorité des pays en développement sur le plan de capacités de négociation, d'exécution et d'offre dans le cadre de l'AGCS, il faut revoir, dans le Cycle de Doha, l'idée de lier les engagements prévus, actuellement et dans l'avenir, à des conditions ayant force obligatoire quant à la prestation d'aide technique. Dans cette optique, il faut renforcer :

- (i) la capacité de négocier sur la base d'une position plus éclairée ;
- (ii) la capacité de mieux gérer le processus d'ouverture sur le marché ; et
- (iii) la capacité d'accéder à de nouveaux débouchés étrangers et d'y offrir des services

(i) Capacités de négociation et d'analyse

La libéralisation du commerce constitue une idée prometteuse. Toutefois, il ne faut pas sous-estimer la complexité de le faire dans le cadre de l'AGCS, surtout à la lumière des capacités de négociation et d'administration limitées de bon nombre de pays en voie de développement. Un pays doit recueillir une quantité importante de données avant de prendre des décisions éclairées en ce qui concerne l'ouverture sur le marché quant à la demande et à l'offre. Cela comprend, entre autres, la détermination de possibilités offerts et de défis posés à ses exportateurs, les besoins en matière de renforcement des capacités de ses négociateurs, ministères responsables et organismes réglementaires, et l'évaluation d'éventuelles répercussions économiques et sociales qu'auront les divers scénarios de libéralisation.

Par conséquent, la préparation des négociations exige que les pays fassent appel à bon nombre d'intervenants, à savoir les organismes (et négociateurs) gouvernementaux pertinents, les législateurs, les organismes de réglementation sectoriels et les représentants de la société civile (du secteur privé et des ONG). Des dispositifs de coordination et de consultation améliorés sont indispensables afin de favoriser une stratégie cohérente qui détermine et poursuit l'intérêt de la nation. Cela s'applique notamment aux services, étant donné sa vaste gamme de secteurs, de modes d'approvisionnement et d'organismes de réglementation, et les répercussions des réformes du secteur des services qui se font sentir sur toute l'économie.

Un nombre important de pays en voie de développement a périodiquement éprouvé de la difficulté à cerner leurs intérêts sectoriels spécifiques lors des négociations sur les services, les obstacles à leurs exportations ou les retombées des demandes complexes de leurs partenaires de commerce (surtout les

pays développés) sur leurs secteurs des services. Ces problèmes sont aggravés lorsque l'administration d'un pays en voie de développement est poussée au maximum parce qu'elle participe à plusieurs séries de négociations simultanées à l'échelle bilatérale, régionale et multilatérale⁷. Comme on pouvait s'y attendre, la négociation des engagements significatifs envers la libéralisation progressent à un rythme assez lent. Bon nombre d'exportateurs des services de chef de file des pays développés ont fait des propositions qui se sont soldées par un échec définitif (en partie sur le plan tactique), car ils n'ont pas su confirmer le *statu quo* réglementaire, ni éliminer les obstacles au commerce et à l'investissement dans les services.

Les pays en voie de développement se penchent sur la question d'évaluation des demandes issues de leurs partenaires commerciaux et de formulation de leurs propres demandes et offres. Dans le deuxième cas, il s'agit d'une tâche extrêmement compliquée, car ce sont les pays eux-mêmes qui fixent les objectifs nationaux en matière de politiques, ainsi que le caractère concurrentiel de chaque secteur ou sous-secteur. Il faut ajouter à cela le besoin d'arrêter, entre autres, la synchronisation optimale des étapes nécessaires pour la libéralisation, la capacité des entreprises domestiques de fournir les services en question, tout en déterminant si la concurrence sur le marché supplémentaire aurait des répercussions positives ou négatives sur cette capacité. De plus, il faut vérifier si les régimes réglementaires et les capacités de conformité domestiques sont adéquats.

En outre, l'évaluation comprend l'impact qu'aura l'ouverture des marchés sur l'investissement, sur l'emploi et sur l'accès aux importations de meilleure qualité ou aux fournisseurs étrangers plus efficaces. Bien que l'adoption des négociations plurilatérales (p. ex., demandes et offres collectives) puisse alléger certains des fardeaux indiqués ci-dessus, les membres de l'OMC devront toujours être clairs sur les retombées économiques et réglementaires des engagements nouveaux ou améliorés.

Avant que les membres de l'OMC participent aux négociations sur les services, il faut qu'ils comprennent la meilleure façon de poursuivre les réformes domestiques. Cela exige une analyse minutieuse alimentée par un dialogue entre les intervenants nationaux, les négociateurs du pays en question et les chercheurs indépendants. Un examen des expériences nationales et transnationales des réformes des services peut aider à cerner des domaines où on peut accélérer les réformes et ceux où il faudrait être prudents sur le plan réglementaire, en raison des incertitudes.

Bon nombre de mesures de renforcement des capacités s'adressaient aux négociateurs et aux fonctionnaires chargés des politiques et avaient pour but de les familiariser davantage avec les dispositions juridiques de l'AGCS. Il existe toutefois des besoins plus urgents qui, une fois remplis, pouvaient sans aucun doute mettre en valeur le potentiel de développement que créera la libéralisation des services. Parmi ces besoins figurent l'acquisition des outils d'analyse qui permettront de déterminer à quel point un pays donné est prêt à libéraliser son secteur des services. Il est également impératif de mettre sur place des stratégies de négociation à l'échelle gouvernementale et de fournir de l'assistance aux prestataires de services nationaux afin que ceux-ci puissent bénéficier pleinement des occasions qui se présentent en matière d'accès aux débouchés nouveaux provenant de la libéralisation régionale ou multilatérale.

Les organismes multilatéraux et les donateurs doivent accorder plus d'importance à l'aide technique pour satisfaire aux besoins indiqués ci-dessus. Pour la plupart, cela entraîne la communication du savoir et des pratiques exemplaires des pays développés et en voie de développement qui ont connu du succès au niveau des réformes. Invariablement, il s'agit des pays qui ont pratiqué une communication efficace avec les divers intervenants issus des négociations sur les services.

⁷ Le Djibouti est un bon cas de figure. L'unique spécialiste sur les services du Ministère du Commerce et de l'Industrie doit simultanément mener des pourparlers avec l'Union européenne sur un Accord de partenariat économique, avec COMESA à l'échelle régionale et avec l'OMC à l'échelle multilatérale. Il va sans dire qu'il n'y a pas assez de jours dans la semaine pour exécuter des responsabilités semblables de manière éclairée.

L'AGCS prévoit une évaluation des répercussions de la libéralisation des services. Les donateurs peuvent donner une certaine crédibilité au processus en organisant un groupe de spécialistes mondialement connus qui mèneraient et dirigeraient le travail. Ce genre d'initiative peut assurer que les engagements de l'OMC reflètent des politiques économiques solides au lieu des oukases des groupes de pression domestiques ou étrangers (Mattoo, 2003).

(ii) Capacités de mise en œuvre et de conformité

La complexité de la réforme du secteur des services et le besoin crucial de fonder les efforts de libéralisation sur la réglementation solide, que ce soit avant, pendant ou après l'élaboration des réformes (y compris le respect de la capacité de se conformer aux règlements) constituent des défis de taille auxquels se heurtent les pays en voie de développement. Dans la plupart des cas, ceux-ci auront des régimes réglementaires et capacités de conformité plus faibles. Dans cette optique, l'AGCS est bien placé pour répondre au besoin de donner un caractère progressif à la libéralisation. Par ailleurs, le Programme de Doha pour le développement reconnaît le besoin aussi crucial d'investir dans le renforcement des capacités liées au commerce, afin de remédier aux faiblesses institutionnelles et réglementaires.

Il y a un domaine où l'aide technique efficace peut faire la différence : le renforcement des organismes de réglementation et le personnel qui y travaille dans les pays en voie de développement. Les organismes de réglementation sont dispendieux et nécessitent des employés possédant des compétences juridiques et économiques supérieures. Or, la réglementation domestique solide est essentielle à la réalisation de tous les bénéfices de l'ouverture sur le marché des services et à faire face aux éventuels problèmes.

Le fait d'aider les pays en voie de développement à améliorer les normes et qualifications de services domestiques, notamment en les encourageant à participer aux initiatives d'élaboration des normes régionales ou internationales, constitue encore un moyen d'obtenir des résultats intéressants quant au développement, tout en mettant l'accent sur le renforcement des capacités. Des normes insuffisantes et des faiblesses dans la réglementation domestique peuvent bloquer l'accès des services et des fournisseurs de services aux marchés étrangers. Elles peuvent également légitimer les obstacles au commerce et à l'investissement existants qui empêchent les exportations (Mattoo, 2003).

Dans la phase suivant la négociation/la mise en œuvre, on peut offrir de l'aide supplémentaire sous forme d'élaboration des réformes qui tiennent compte des répercussions de la libéralisation sur les pauvres et qui améliorent leur accès aux services essentiels. Ces services passent par toute la gamme, allant des installations sanitaires au transport, en passant par la santé, les télécommunications, les finances à petite échelle et l'éducation. Bien que la majorité de ces défis de politiques soient en dehors de la portée des négociations de l'AGCS, les relever peut appuyer les efforts de réforme. Cela dit, la mise en œuvre de ce genre de politiques selon des principes économiques solides peut poser de nombreux problèmes à des bureaucraties faibles. Dans le même ordre d'idées, bon nombre de pays en voie de développement, surtout les pays les moins avancés, auront besoin d'un soutien externe pour relever le défi.

Dans les pays industrialisés, les entreprises exportatrices de services ont elles aussi intérêt à privilégier l'ouverture sur le marché. De plus, elles doivent s'assurer que l'ouverture est durable et qu'elle s'inscrit dans le cadre d'un environnement réglementaire stable. On peut atteindre ces objectifs en misant sur le secteur privé, qui appuierait des organismes de réglementation améliorés et des politiques favorisant l'accès universel. Le secteur privé doit souvent financer, de manière directe ou indirecte (par les impôts), les organismes de réglementation domestiques, sans pour autant compromettre l'autonomie des relations. De la même manière, il doit également avoir l'occasion de contribuer des ressources financières et humaines et de l'expertise en vue d'améliorer les réformes réglementaires et la capacité de l'offre dans les pays en voie de développement. Par conséquent, la communauté de développement internationale doit élaborer un mécanisme, financé par les donateurs publics et privés, qui offrira des conseils sur les politiques et qui diagnostiquera et réglera les

faiblesses réglementaires dans les pays en voie de développement qui étudient la libéralisation des engagements envers les services.

La facilitation de la coopération en matière de réglementation peut alléger les inquiétudes valables de bon nombre des membres de l'OMC au sujet de la libéralisation. Par exemple, dans le domaine des services financiers, si les partenaires peuvent faire confiance à l'organisme de réglementation du pays récipiendaire de l'aide, on peut voir plus de débouchés commerciaux même dans le commerce transfrontalier.

(iii) Capacité de l'offre⁸

Le troisième volet d'un programme cohérent d'Aide pour le commerce des services est la capacité de l'offre. Il faut viser les obstacles auxquels se heurtent les exportateurs de nombreux pays en voie de développement lorsqu'ils offrent leurs services aux nouveaux marchés. Malgré les nombreux succès dont le nombre ne cesse de croître dans les pays en voie de développement dans des secteurs comme l'énergie, la recherche et développement, l'impartition des processus administratifs, la construction et les services environnementaux, le nombre d'exemples d'entreprises des pays en voie de développement qui jouent un rôle prépondérant sur le commerce d'exportation est toujours réduit.

Il y a beaucoup de raisons pour cela. D'une part, les secteurs indiqués ci-dessus, qui sont de nature hautement capitalistique, exigent des coûts fixes importants. D'autre part, la présence sur le marché des sociétés d'envergure peut décourager les exportateurs des services des pays en voie de développement. Même dans les secteurs ciblés par les exportations des pays en voie de développement, les études révèlent de nombreux problèmes communs auxquels doivent faire face les exportateurs, y compris : (i) le manque d'accès aux finances destinées aux exportations ou aux développement des entreprises ; (ii) la difficulté de gagner la confiance des fournisseurs internationaux ; (iii) le manque d'accès à l'infrastructure fiable et économique⁹ ; et (iv) le manque d'accès à une gamme de réseaux formels et informels et aux installations institutionnelles nécessaires pour le commerce¹⁰.

Étant donné que le renforcement de la capacité, à la lumière des limites de l'offre, repose principalement sur le secteur privé, il faut recourir à d'autres types d'institutions et non à celles dont la mission est de renforcer la capacité des pays en matière de négociation des accords commerciaux ou des pouvoirs réglementaires. Cette distinction est importante lorsqu'il s'agit de l'élaboration de l'aide et des efforts de coordination entre les différents organismes. En outre, la participation accrue du secteur privé, sous forme d'entreprises exportatrices des services issues des pays industrialisés, peut compléter les efforts des donateurs bilatéraux et des organismes multilatéraux, comme l'ONUDI et le CCI. La contribution des intervenants du secteur privé des pays développés peut également servir à renforcer les dispositifs de conformité aux règlements des entreprises des services dans les pays en voie de développement.

⁸ Pour une discussion plus approfondie, voir OCDE (2003).

⁹ Le manque d'un système d'approvisionnement énergétique fiable et l'existence d'une infrastructure de transport ou de télécommunications insuffisante font monter les coûts de tous les secteurs des biens et des services. En conséquence, une infrastructure faible peut aggraver les problèmes de crédibilité mentionnés ci-dessus.

¹⁰ Cela peut comprendre un environnement juridique domestique qui favorise les affaires, des liens aux autres exportateurs ou aux autres associations d'exportation ou aux réseaux des affaires plus étendus. Pour ce qui est des services, étant donné les liens étroits et les relations symbiotiques entre les entreprises de services, surtout les entreprises petites et moyennes, des problèmes peuvent survenir du manque de disponibilité des services auxiliaires ou de soutien sur le marché local.

Bibliographie

Adlung, Rolf (2004), « *The GATS Turns Ten: A Preliminary Stocktaking* », documents de travail ERSD 2004-05, Genève : Organisation mondiale du commerce.

Adlung, Rudolf et Roy, Martin (2005), « Turning hills into mountains? Current commitments under the GATS and prospects for change », documents de travail ERSD 2005-01, Genève : Organisation mondiale du commerce.

Marchetti, Juan et Mavroidis, Petros (2004), « What are the main challenges for the GATS framework? Don't talk about revolution », *European Business Organization Law Review*, 5, 511-562.

Mattoo, Aaditya, (2003), « Services in a Development Round », *The World Trade Brief*, (septembre), Londres : Agenda Publishing, pp. 61-62.

Mattoo, Aaditya et Fink, Carsten (2004), « Regional Agreements and Trade in Services: Policy Issues », *Journal of Economic Integration*. Vol. 19, n° 4, pp. 742-779.

OCDE (2003), Services Liberalisation: Identifying Opportunities and Gains – Part II: Modelling the Benefits of Services Trade Liberalisation, TD/TC/WP(2003)23/Part2/Rev1, Paris : OCDE (22 septembre).

Pierola, Fernando, (2006), « *A Safeguard Regime for GATS* », document préparé pour le World Trade Forum, World Trade Institute, Berne, Suisse (8 et 9 septembre).

Roy, Martin, Marchetti, Juan et Aik Hoe Lim (2006), « *WTO: Services Liberalization in the New Generation of PTAs: How Much Further than the GATS* », document préparé pour le World Trade Forum, World Trade Institute, Berne, Suisse (8 et 9 septembre).

Sauvé, Pierre (2002), « Services », dans *Régionalisme et système commercial multilatéral*, Paris : Organisation pour la coopération et développement économique, pp. 23 à 43.

Sauvé, Pierre (2006), « Services and the Doha Development Agenda: Southern Perspectives », in Van Dyck, P. et G. Faber, eds. *Completing the Doha Round*, Londres : Routledge (à venir).

Sauvé, Pierre (2006a), « Adding Value at the Periphery: Aiming for GATS+ Advances in Regional Agreements on Services », dans *World Trade Review*, (à venir).

Sauvé, Pierre (2006b), « Been There, Not [Quite] [Yet] Done That: Lessons and Challenges in Services Trade », *NCCR Trade Regulation Working Paper No. 2006/18*, Berne : World Trade Institute, octobre (révisé).

OMC (2006), *Recommandations de l'Équipe spéciale chargée de l'Aide pour le commerce*, WT/AFT/1, Genève : Organisation mondiale du commerce, (27 juillet).