

FRANCIS GURRY

Directeur général de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle (OMPI)

Nicolas BARRÉ

Quelques suggestions intéressantes sur la manière d'améliorer le système commercial mondial et, comme vous l'avez dit, difficiles à remettre en question étant donné le fait que nous devons trouver un consensus sur ces questions. Francis Gurry, vous avez probablement aussi des suggestions intéressantes à faire en tant que responsable de l'Organisation Mondiale de la Propriété Intellectuelle ?

Francis GURRY

Merci beaucoup, Nicolas. Bonjour. C'est un plaisir d'être ici et je remercie Thierry de Montbrial pour l'invitation. L'avenir du commerce est un vaste sujet. Je voudrais donc me concentrer sur trois domaines, ou forces qui, je pense, façonneront l'avenir du commerce. Bien sûr, ce ne sont que des prédictions dont nous ne pouvons être certains.

Le premier domaine prolonge ce qui a été dit par le dernier panel sur l'intelligence artificielle, notamment par Masood Ahmed. En d'autres termes, je pense que les technologies de fabrication avancée vont radicalement transformer la nature des relations commerciales à l'avenir. Je vais partir de ce qu'il a dit et le replacer dans un contexte commercial. Je pense que si vous revenez au Cycle d'Uruguay, qui est le cadre multilatéral sur lequel nous nous appuyons actuellement, l'accord de base sous-jacent était que les pays développés allaient accroître l'accès à leurs marchés et, en conséquence, les industries nécessitant des technologies de bas niveau et une main-d'œuvre importante seraient délocalisées. En contrepartie, les pays en développement protégeraient la contribution conceptuelle à la production, à savoir la propriété intellectuelle. Ce n'était pas la seule raison, mais celle-ci a guidé cette énorme croissance des chaînes de valeur mondiales, surtout dans les années 1990 et 2000. Si l'on considère ces chaînes de valeur mondiales, la plus grande valeur réside sans aucun doute dans les phases qui précèdent et suivent la fabrication, à savoir le design, la conception, la recherche et le développement, puis le marketing, la gestion des marques et la distribution, et non dans la fabrication.

Avec les technologies de fabrication de pointe, la robotique, l'intelligence artificielle, les capteurs et la fabrication additive, je pense que nous voyons la possibilité que les pays industrialisés assurent à nouveau la fabrication. Adidas a été donné comme exemple. Ils vont avoir la capacité de fabriquer au lieu d'utiliser des usines en Indonésie, au Vietnam ou aux Philippines. Je pense que la possibilité technologique est associée à une volonté politique exprimée de reconquérir la fabrication. Je ne parle pas ici de l'administration Trump car je pense qu'il s'agit plus d'une économie ancienne que de la nouvelle économie. Lorsqu'il parle de récupérer la production, je pense qu'il parle de la fabrication traditionnelle et non de la nouvelle fabrication. Cependant, une opinion délibérée est exprimée selon laquelle l'une des raisons pour la récupération de la fabrication est qu'elle est suivie par l'innovation et c'est une bonne raison pour préserver la capacité de production. Je pense que nous le voyons également très bien dans le cas de la Chine, avec sa stratégie relative à l'intelligence artificielle et à la fabrication. Dans ce cas, il ne s'agit pas de récupérer la fabrication mais de la préserver.

Bien sûr, cela aura un effet radical, je pense, sur la nature des relations commerciales dans le futur et je ne suis pas sûr que cet aspect soit abordé. Cela signifie qu'il y aura une pression accrue sur la propriété intellectuelle. Cette pression existait déjà pour la pré et la post-fabrication, parce qu'il y est question de brevets, de conceptions et de marques, mais ce sera également le cas dans le secteur manufacturier à l'avenir, et cela deviendra une question politique majeure.

La deuxième force que je voudrais évoquer a trait à l'ensemble de l'économie numérique (dont la numérisation de la production, que je viens de mentionner, n'est qu'une partie) et en particulier aux données. Il a été dit lors de la dernière session que les algorithmes étaient vraiment l'élément le plus important. Ils sont certes importants, mais les algorithmes ne sont rien sans les données. Je dirais que les données sont le pétrole de la nouvelle économie. Les



données sont de plus en plus valorisées, à la fois au stade de la conception dans les nouveaux modèles d'entreprise pour la distribution et dans tout le processus de production. Les données ont créé les colosses que nous connaissons bien : Google, Facebook, eBay, Baidu, Tencent, Alibaba, etc.

Je pense que si vous observez le monde actuellement, vous constaterez que les gouvernements peinent à savoir comment traiter les données et les entreprises énormes qui les exploitent. Il y a une confluence d'approches politiques qui pose problème. Il existe des perspectives pour la protection de la vie privée, la sécurité, la localisation des données, la fiscalité, la concurrence, la propriété, ne l'oublions pas et le commerce. L'une des caractéristiques de l'économie des données est qu'elle ne respecte pas l'architecture qui a été mise en place pour les relations commerciales par le passé et ce problème ne semble pas être réellement abordé.

Je sais que l'OMC travaille sur le commerce électronique, mais si je puis m'exprimer ainsi, je pense qu'il s'agit d'un problème plus vaste. Nous avons tous des difficultés avec les approches politiques relatives aux données. Je pense que cela nécessite vraiment une refonte fondamentale du système et je crains que nous n'ayons plus, ou que nous n'ayons pas actuellement, la capacité à entreprendre cette tâche. Nous manquons de cette capacité parce qu'il s'agit d'abord de relations de concurrence, qui deviennent de plus en plus difficiles. Deuxièmement, à l'échelle internationale, les asymétries en termes de capacité technologique sont tout simplement énormes, ce qui rend difficile d'aborder ces problèmes. Troisièmement et c'est peut-être le point le plus important, la vitesse actuelle du développement technologique est telle qu'elle dépasse notre capacité institutionnelle à en tenir compte. C'est vrai au niveau national et encore plus au niveau international.

Permettez-moi de faire une dernière remarque. Je pense que dans le futur, il y aura également un nouveau modèle de relations commerciales, modèle qui dans les faits, actuellement, est soutenu par la Chine. Nous avons beaucoup parlé au cours de la conférence du vide laissé par les politiques de l'actuelle administration Trump. Ce vide crée une opportunité pour de nombreux pays et en particulier pour la Chine. Je ne pense pas que la Chine investira cet espace de la même manière, ni avec le même modèle de relations commerciales. À cet égard, je vous invite à considérer, par exemple, la différence entre le partenariat transpacifique comme modèle bien spécifique, et la Nouvelle Route de la Soie (Belt and Road Initiative) comme un autre modèle. En bref, je pense que la différence entre ces modèles réside dans l'infrastructure, par opposition aux accords ou aux conventions. Je pense que cette différence va plus loin que le simple commerce et s'applique également au développement. En termes de caricature, l'ancien modèle était « Voici les règles, respectez-les » et le nouveau modèle est « Voici la route, faites du commerce ». Je pense que cela va avoir des conséquences majeures pour l'architecture institutionnelle. Je ne suggère pas que la Chine n'est pas un membre pleinement engagé au sein du système multilatéral actuel. Elle est totalement engagée. Cependant, le modèle à venir pourrait être légèrement différent. Merci.

Nicolas BARRÉ

Merci beaucoup Francis.