

Les enjeux des négociations commerciales multilatérales du millénaire

37

CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

Avis adopté par le Conseil économique et social au cours de sa séance du 24 novembre 1999

1 - INTRODUCTION

2 - LE CADRE DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

3 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

4 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

5 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

6 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

7 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

8 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

9 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

10 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

11 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

12 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

13 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

14 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

15 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

16 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

17 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

18 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

19 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

20 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

21 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

22 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

23 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

24 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

25 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

26 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

27 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

28 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

29 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

30 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

31 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

32 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

33 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

34 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

35 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

36 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

37 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

38 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

39 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

40 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

41 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

42 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

43 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

44 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

45 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

46 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

47 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

48 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

49 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

50 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

51 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

52 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

53 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

54 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

55 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

56 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

57 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

58 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

59 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

60 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

61 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

62 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

63 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

64 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

65 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

66 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

67 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

68 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

69 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

70 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

71 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

72 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

73 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

74 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

75 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

76 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

77 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

78 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

79 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

80 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

81 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

82 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

83 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

84 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

85 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

86 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

87 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

88 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

89 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

90 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

91 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

92 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

93 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

94 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

95 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

96 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

97 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

98 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

99 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

100 - LES ENJEUX DE LA NÉGOCIATION COMMERCIALE MULTILATÉRALE

Type de saisine : Autosaisine

Type de texte : Avis

Traité par : Section des Relations extérieures

Adopté le : 24/11/1999

Mandature : 1999-2004

Rapporteur :

Pasty Jean-Claude

[Télécharger le texte](#)

PRÉSENTATION

A la veille du lancement d'un nouveau cycle de négociations commerciales multilatérales et face aux inquiétudes que suscite la libéralisation des échanges, le Conseil économique et social souligne la nécessité d'un cadre qui assure non seulement le progrès économique mais également le progrès social prenant ainsi en compte à la fois les différentes dimensions de l'échange international mais également l'attente de la société.

Descripteur Eurovoc :

accord commercial, Organisation mondiale du commerce, libre circulation des marchandises, pays en développement, pays UE