



Contre-jour

Après Cancun : l'OMC en danger ?

par Zaki Laïdi

L'échec fortement médiatisé de la conférence de l'OMC à Cancun (septembre 2003) est-il un accident de parcours dans un processus nécessairement chaotique ou bien traduit-il une crise de ce que l'on peut considérer comme le « second pilier de la gouvernance mondiale » ? Même si elles ne résument pas à elles seules la complexité des enjeux commerciaux multilatéraux, ces deux hypothèses ne sont pas incompatibles.

La conférence ministérielle de l'OMC avait un objectif précis : il s'agissait de vérifier à mi-parcours, deux ans après le lancement du cycle de Doha (novembre 2001), que la « feuille de route » adoptée en 2001 était toujours d'actualité et que les 144 États membres de l'OMC étaient disposés à aller de l'avant pour conclure ce cycle à la fin 2004. Cancun devait sanctionner ce qui avait été mis en œuvre depuis l'accord fragile et complexe de Doha, qui lui-même était censé effacer l'échec de Seattle. La chronologie politique qui va de la conférence de Seattle (1999) à celle de Cancun est donc importante pour comprendre ce qui s'est passé en septembre dernier.

L'enjeu de Cancun, ou le lourd héritage de Seattle et de Doha

Depuis la création de l'OMC en 1994, qui coïncidait avec la fin du cycle de l'Uruguay Round, le système commercial mondial a changé de nature et cela pour trois raisons essentielles. La première tient au fait qu'en créant l'OMC, les États ont accepté pour la première fois de se plier à une discipline contraignante de règlements des différends commerciaux. C'est un tournant considérable que les États-Unis ont répugné à prendre, pour lequel les Européens et les Canadiens ont beaucoup milité et que les pays du Sud ont observé avec circonspection, de crainte de ne pas être assez bien armés juridiquement pour faire valoir leurs intérêts. Contrairement à ce qu'avancent les altermondialistes, l'ORD (Organisme de règlement des différends) n'est pas un instrument défavorable aux pays en développement. Il s'agit même de l'un des rares dispositifs internationaux où un pays en développement peut obtenir gain de cause face à des pays développés¹. En outre,

les pays du Sud ont investi politiquement l'OMC depuis 1994. L'adhésion de la Chine à l'OMC en 1999 en a été un premier témoignage fort. Le cycle de Doha n'a pas été baptisé « cycle du développement » à la légère. La très forte mobilisation politique des pays du Sud à Cancun sous la double influence du G22 – aujourd'hui démantelé – et du groupe africain des pays producteurs de coton a donné une preuve supplémentaire du poids du Sud à l'OMC. La troisième raison tient au fait que les enjeux commerciaux ont profondément changé de nature. Pendant longtemps, les négociations du GATT – précurseur de l'OMC – avaient porté sur le démantèlement tarifaire progressif entre pays industriels ce qui, à l'époque, suscitait également des résistances. Mais il s'agissait de négociations techniques confiées aux experts. Aujourd'hui, les enjeux sont bien différents : tendanciellement, les négociations ne sont plus simplement affaire de démantèlement tarifaire mais de confrontation des préférences collectives².

Cette dernière est d'autant plus sensible politiquement que, même si les conflits de préférences collectives entre l'Europe et les États-Unis sont loin d'être négligeables (OGM, principe de précaution, etc.), elle s'effectue de plus en plus suivant un axe Nord-Sud. Il en a résulté l'entrée en jeu de la société civile dans la dynamique des négociations commerciales au nom de la défense du Sud. Ce dernier facteur a été révélé par Seattle, où les ONG ont prétendu être à l'origine de l'échec de la négociation alors qu'elles n'ont fait que se réapproprier politiquement cet échec³. Celui-ci provenait plus fondamentalement de la préparation très insuffisante de la négociation par les États-Unis, qui avaient concentré leurs efforts sur la négociation d'adhésion de la Chine à l'OMC et qui, en pleine année électorale, n'étaient pas enthousiasmés à l'idée de déplaire à deux clientèles du parti démocrate (les ouvriers des secteurs industriels en difficulté et les environnementalistes).

À Doha, comme d'ailleurs dans toute négociation multilatérale, chaque pays ou groupe de pays est arrivé avec un agenda offensif et un agenda défensif. L'agenda offensif incluait les domaines où certains acteurs souhaitaient obtenir des ouvertures de marché de la part des autres acteurs, tandis que l'agenda défensif recouvrait les secteurs que l'on voulait protéger ou dont on n'acceptait l'ouverture que contre des concessions des autres. Cet exercice était évidemment très difficile à réussir car la déclaration finale devait recevoir l'assentiment de tous les membres de l'OMC⁴. Le compromis politique de Doha reposait sur trois points essentiels : les pays du Nord ont obtenu que la déclaration finale – qui fixait un programme de négociations et non des engagements – prévoie un accès accru aux marchés de biens industriels, de produits agricoles et de services (programme offensif). De leur côté, les pays du Sud ont obtenu l'engagement du Nord à démanteler sa protection agricole, à accepter un traitement spécial et différentiel en termes de libéralisation des échanges et à négocier la sortie des « médicaments génériques » du régime classique des droits de la propriété (accords TRIPS). Dans le fond, les points de vue

européen et américain étaient proches à trois nuances près : la pression des pays du Sud sur l'Europe en faveur de la libéralisation des échanges agricoles était plus forte, l'Europe était plus favorable que les États-Unis à une prise en considération du lien entre commerce et environnement – elle a d'ailleurs obtenu gain de cause – et, enfin, l'Europe souhaitait davantage que les États-Unis faire avancer les négociations à propos des « Questions de Singapour »⁵. Il était d'autant plus important de rappeler ce qui s'est passé à Doha que c'est sur cette base que le cycle a démarré en 2002 et qu'il s'est enrayé à Cancun en septembre 2003.

Entre Doha et Cancun, les discussions ont été longues et intenses mais nul n'a jamais senti s'enclencher une véritable dynamique multilatérale. Les débats ont en réalité été longtemps obscurcis par la question des médicaments génériques et la crainte des laboratoires américains qu'un régime dérogatoire ne débouche sur une remise en cause de la segmentation des marchés provoquant une pression des consommateurs pour une baisse du prix des médicaments au Nord. Les laboratoires qui ne voulaient pas d'une segmentation des marchés pour ne pas mettre en cause leurs droits en matière de propriété intellectuelle en sont venus à redouter que cette segmentation ne s'estompe et qu'elle n'entraîne la disparition des marchés nationaux des médicaments, y compris dans les pays riches. Il a donc fallu attendre août 2003 pour que les États-Unis cèdent sur un point que l'on croyait acquis dans son principe depuis Doha. Les raisons de ces atermoiements sont limpides : le principal négociateur américain (Bob Zoellick) était depuis fort longtemps acquis à l'idée d'un accord sur le sujet. Il a simplement été rappelé à l'ordre par le vice-président Cheney, « protecteur » du lobby pharmaceutique, lui-même gros bailleur de fonds des campagnes électorales républicaines. En dix ans, les contributions du secteur pharmaceutique au financement des campagnes électorales américaines ont été multipliées par huit. De surcroît, les principaux laboratoires pharmaceutiques (Glaxo Smithkline, Bristol-Myers Squibb, Eli Lilly, Pharmacia Corp ou Pfizer) privilégient très nettement le parti républicain, alors qu'à l'inverse l'industrie hollywoodienne concentre ses faveurs sur le parti démocrate. C'est pourquoi il y aurait lieu de rapprocher les agendas commerciaux des différentes administrations américaines de l'origine de leurs bailleurs de fonds, même si à l'évidence la relation n'est jamais mécanique⁶.

Le paradoxe de Cancun : une conférence sans négociation

Lorsque la conférence de Cancun s'est ouverte en septembre 2003, les chances d'aboutir à un bon accord n'étaient pas négligeables sur le papier. Même si le climat général n'était pas à l'optimisme, on pouvait espérer un *deal* sur le thème : ouverture des marchés émergents aux produits industriels et aux services du Nord contre réduction massive des subventions agricoles. Deux événements antérieurs à la négociation ont toutefois pesé sur la conférence : le pré-accord « méthodologique »

entre Européens et Américains sur les questions agricoles et la constitution politique du G20. Le pré-accord euro-américain sur l'agriculture présentait pour l'Europe un double avantage : garantir le maintien du *Farm Bill* américain dans la négociation et empêcher que les pays du Sud cherchent à « cibler » l'Europe pour mieux l'affaiblir en la coupant des États-Unis. Les deux géants se sont ainsi implicitement mis d'accord pour ne pas se gêner et ne pas se laisser diviser, ce qui supposait qu'en échange l'Europe ne prenne pas une position trop offensive ou trop ouvertement favorable aux pays africains, dont les États-Unis étaient la principale tête de Turc dans l'affaire du coton.

Le deuxième événement aura été la mise en place d'une véritable alliance politique entre le Brésil, la Chine et l'Inde. On ne sait pas de manière précise comment cette alliance s'est constituée. On peut imaginer que le rapprochement politique sino-indien de l'été 2003 y a été pour quelque chose. Le sommet d'Evian auquel le Président français avait convié de nombreux dirigeants du Sud a également pu favoriser cette dynamique. Ce qui est incontestable, c'est le rôle décisif joué dans cette affaire par le Brésil, et notamment par son ministre des Affaires étrangères qui se trouve aussi être ministre du Commerce extérieur. Le montage politique du G20 reposait sur deux idées. La première a été de sortir du groupe de grands pays riches exportateurs de produits agricoles comme l'Australie, pour donner au G20 une couleur politique tiers-mondiste. Or dans une négociation politique cela n'est pas sans importance. Le Brésil a ainsi réussi à apparaître comme le grand champion du Sud qui lutte pour exiger l'ouverture des marchés agricoles du Nord, tout en défendant cette position à partir de principes extraordinairement libéraux. La bataille de Cancun s'est donc jouée presque à fronts renversés ! Le second coup de génie du Brésil aura été de constituer un bloc de pays qui n'ont pas véritablement les mêmes intérêts ni la même stratégie commerciale, mais qui à un moment donné avaient un intérêt commun à bloquer la négociation. Le Brésil était décidé à exiger l'abandon des subventions agricoles et l'ouverture des marchés avant la moindre concession sur n'importe quel autre secteur. L'Inde n'avait pas d'agenda offensif en la matière. Son souci était de ralentir l'ouverture de son marché. Elle avait donc intérêt à s'abriter derrière la fermeté des Brésiliens en faisant le pari que le Nord n'accepterait pas le « chantage ». C'est précisément ce qui s'est passé. Quant à la Chine, elle faisait un calcul assez proche de celui de l'Inde, tout en s'en tenant à la politique qui est la sienne : s'abriter derrière les autres pour affronter les États-Unis afin, notamment, de ne pas encourir les risques de mesures de rétorsion. De surcroît, Pékin souhaite pouvoir digérer son adhésion à l'OMC avant de faire de nouvelles concessions commerciales. Si l'on ajoute à ce tableau les pays africains qui craignent qu'une ouverture généralisée ne leur fasse perdre leur accès préférentiel aux marchés du Nord, on aboutit à une situation où le nombre d'acteurs réellement intéressés à jouer le jeu de la négociation était trop peu élevé. L'échec de Cancun s'explique très largement par cette faible motivation à négocier.

Quand les discussions se sont ouvertes à la mi-septembre, le jeu avait évolué mais dans le sens d'une plus grande polarisation. Les Européens et les Américains ont manifestement été surpris par le G20 à la fois parce qu'ils n'en étaient pas informés et parce qu'ils ont jugé cette alliance contre nature. Cette mauvaise surprise les a donc inquiétés et raidis. De son côté, le G20 – devenu G22 au cours de la négociation – s'est trouvé enhardi par le rapprochement euro-américain d'août 2003, ainsi que par la mobilisation des pays africains soutenus par de nombreuses ONG. De sorte que, dès le début de la conférence, la méfiance réciproque entre le Nord et le Sud – pour simplifier – était suffisamment forte pour empêcher la création d'une dynamique de négociation. Au demeurant, et cela n'a pas été suffisamment dit, *il n'y a pas eu de négociation à Cancun.*

Dans les premiers jours de la conférence, les « cinq facilitateurs » désignés par la conférence pour préparer un accord-cadre soumis à l'approbation de la plénière se sont efforcés de cerner les objectifs de la négociation et de définir – ce qui est toujours délicat – l'ordre dans lequel ils seraient abordés. Sur les vingt sujets de la négociation de Cancun, cinq sortaient du lot : les « Questions de Singapour », l'agriculture, les tarifs industriels, le coton et les services. Le choix et l'ordre de ces sujets ne tenaient pas au seul hasard. Les « Questions de Singapour », portées par l'Europe, étaient l'occasion pour cette dernière d'évaluer la détermination des pays émergents à négocier dans ce domaine avant de pouvoir abattre sa carte maîtresse : l'abandon programmé des subventions à l'exportation. Cela étant, même si la concession proposée par les Européens était significative, elle laissait entière la question de l'« accès au marché » et du soutien interne. Ce que l'on appelle la protection agricole renvoie à trois problèmes : protection des frontières, subventions internes, subventions à l'exportation. En réalité, et par delà le caractère technique des problèmes, le fond de l'affaire peut se résumer à ceci que les pays du Nord n'étaient prêts à bouger sur le dossier agricole qu'à deux conditions : que les pays émergents réduisent leur protection industrielle (exigence américaine) et que la réduction des droits de douane agricoles au Nord et au Sud soient homothétiques. Or le G20 n'y était pas prêt. Il a plaidé pour le maintien d'un régime de protection séparé entre pays du Nord et pays émergents sur la question agricole. Même si l'Europe n'était pas du tout assurée de ce que ses partenaires soient disposés à aborder les « Questions de Singapour », elle savait qu'il serait difficile aux pays émergents de ne faire de concession ni sur les tarifs industriels ni sur les « Questions de Singapour ». Autrement dit, ces dernières constituaient une carte de négociation entre les mains de l'Europe pour troquer une baisse des tarifs industriels au Sud contre des concessions agricoles au Nord.

Quoi qu'il en soit, on n'en est jamais arrivé là. Dès que le problème des « Questions de Singapour » a été posé sur la table de la négociation finale, les États africains, insatisfaits du traitement réservé au cas du coton dans le projet de déclaration finale,

refusèrent d'entrer dans la négociation. L'Europe recula alors en proposant d'aborder deux des quatre « Questions de Singapour ». Mais, en faisant cette concession, elle mécontenta la Corée du Sud, pour qui les quatre questions devaient être traitées conjointement. La négociation aurait dû commencer à ce moment-là. Mais c'est alors que le président mexicain de la conférence annonça sans consultation préalable son ajournement. À ses yeux, la défiance entre les participants était trop forte pour que l'on puisse imaginer un compromis politique en vingt-quatre heures.

Quel avenir pour l'OMC ?

La liste des leçons que l'on peut déduire de cet échec est longue. Mais l'étendue des questions posées et leur extrême complexité invitent à la prudence quant aux conclusions à en tirer.

On peut néanmoins identifier deux séries de problèmes que nous ne ferons que survoler ici, chacun d'entre eux appelant des développements plus longs.

La structure de l'OMC en question

L'OMC est un animal très particulier qui ne correspond pas du tout à l'idée que l'on s'en fait généralement. C'est d'abord et avant tout une institution interétatique, ce qui constitue un acquis politique considérable pour les pays en développement ; toutefois, ce caractère strictement interétatique réduit considérablement sa force institutionnelle. L'imagerie altermondialiste d'une organisation superpuissante décidant de tout est de nature idéologique. La force de l'OMC repose en fait sur deux piliers : la conférence ministérielle des États et l'Organisme de règlements des différends. Pour le reste, si l'OMC est amenée à prendre en charge un nombre croissant de problèmes, ce n'est pas parce qu'elle est mue par une volonté insatiable de s'occuper de tout mais parce que les enjeux commerciaux interfèrent avec un nombre croissant de dossiers (santé, environnement, culture, etc.). Certains altermondialistes jugent l'institution peu démocratique, très opaque et non représentative. Tout le problème est de savoir si ces griefs sont justifiés et surtout si on peut les corriger. Ce qui est sûr, c'est qu'à ce jour la représentation étatique constitue la moins mauvaise forme de représentation politique. Il faudra cependant trouver un moyen de garantir la représentation de tous les États, tout en inventant des processus de négociation incluant un nombre limité d'acteurs. De ce point de vue, le modèle européen d'un commissaire au commerce négociant sur la base d'un mandat peut être étendu aux pays défendant, lors d'une négociation, des positions communes.

Bien entendu on peut toujours envisager la mise en place d'une « assemblée populaire mondiale », mais cette proposition relève du canular. On ne voit pas en quoi un tel dispositif serait plus légitime qu'une conférence interétatique. Par ailleurs, à supposer que l'OMC accueille les représentants de nombreux gouvernements illé-

gitimes, il faudra expliquer comment remplacer ces gouvernements par des gouvernements légitimes.

Ceci étant, l'OMC se trouve aujourd'hui dans une situation difficile puisqu'elle doit impérativement garantir la représentation de tous les États, tout en prenant acte du fait que des négociations multilatérales entre 148 États soumis à une forte pression médiatique et à une présence accrue des ONG ne sont plus concevables.

Il en ressort la nécessité non pas de revoir l'architecture de l'OMC mais d'améliorer son fonctionnement. À cette fin, trois pistes méritent d'être explorées :

- l'institutionnalisation partielle de mini-réunions ministérielles qui prépareraient mieux les plénières et qui à tout moment pourraient, à trente, décider de maintenir ou de reporter la date de réunion de la conférence ministérielle. On atténuerait ainsi la très forte pression médiatico-politique qui nuit à la bonne tenue des négociations. Rappelons à ce propos que les négociations multilatérales se sont très souvent enlisées.

- un léger accroissement des pouvoirs du directeur général de l'OMC, notamment pour juger du degré d'avancement des discussions avant de convoquer la réunion ministérielle.

- la création d'une assemblée générale des ONG qui disposerait d'un pouvoir de recommandation dont la conférence ministérielle pourrait bénéficier⁷.

Quelle articulation entre commerce et développement ?

Comme nous l'indiquions plus haut, le contenu des négociations commerciales multilatérales s'est considérablement diversifié. Tendanciellement, l'OMC est amenée à devenir l'organisation au sein de laquelle la régulation Nord-Sud sera prépondérante. En effet, même si en valeur les échanges Nord-Nord sont incomparablement plus importants que les échanges Nord-Sud, ils peuvent être organisés et négociés sur une base bilatérale dès lors qu'ils ne contreviennent pas aux disciplines multilatérales. Fondamentalement, l'OMC n'interviendra qu'au travers du recours à l'ORD dans la régulation euro-américaine, et cela pour une raison simple : la complémentarité économique entre les États-Unis et l'Europe. De surcroît, le niveau de développement de ces deux ensembles est très comparable. Enfin, ils n'ont que des « conflits ordinaires » largement maîtrisables, compte tenu de la forte interdépendance des acteurs économiques. Quand les États-Unis prennent des mesures de protection contre l'importation de produits sidérurgiques européens, ils protègent leur sidérurgie mais ils pénalisent en même temps les importateurs américains de produits sidérurgiques européens (constructions automobiles). Indépendamment des sanctions qu'ils peuvent encourir à l'OMC, les États-Unis doivent donc tenir compte de la diversité des intérêts économiques américains. Le même problème se pose pour les Européens quand ils reprochent aux États-Unis de créer des dispositifs légaux d'évasion fiscale pour les multinationales.

Ils savent que cette mesure fausse la concurrence, mais ils savent aussi que les filiales européennes des multinationales américaines profitent largement de ces dispositifs. De fait, les rapports commerciaux euro-américains ont échappé à la dégradation des rapports politiques entre les deux continents. Le vrai problème est Nord-Sud. Or, sur cet axe, les difficultés sont considérables. La première vient du fait que le Sud ne constitue pas un ensemble homogène. De sorte que, même si l'Europe en venait à ouvrir ses marchés agricoles, on sait que cette ouverture sera profitable à l'Amérique latine mais probablement très coûteuse à l'Afrique⁸. Or, compte tenu des rapports historiques entre l'Europe et l'Afrique, cet arbitrage n'est pas facile à opérer. Mais il y a un problème plus fondamental encore, qui tient au sens donné à la libéralisation des échanges. Les pays du Sud sont, dans leur grande majorité, acquis à l'ouverture de leurs marchés à condition que celle-ci débouche sur le développement. Attendant une contrepartie à cette ouverture, ils en viennent implicitement à exiger une sorte de garantie que les pays du Nord ne peuvent leur fournir. Cependant, les raisons pour lesquelles le Nord ne peut leur accorder cette garantie leur semblent soit peu crédibles soit contradictoires. Elles leur semblent peu crédibles quand les pays du Nord affirment que l'OMC n'est pas une organisation chargée du développement. Ce à quoi les pays du Sud sont en droit de répondre qu'ils ne voient pas leur intérêt à libéraliser leurs marchés si cette libéralisation ne conduit pas au développement. Mais surtout elles leur semblent contradictoires quand les pays du Nord leur disent que, de toute façon, la libéralisation des échanges ne pourra jamais garantir à elle seule leur développement. Cet argument, au demeurant sensé, est malgré tout mal vécu au Sud soit parce qu'il apparaît comme une justification maladroite à la fermeture des marchés agricoles, soit parce qu'il ne peut que les inciter à ne pas faire d'efforts d'ouverture. Certes, on peut rétorquer qu'ouvrir son marché ce n'est pas faire une concession mais « se faire du bien ». Seulement, les pays du Nord adoptant le même raisonnement, on voit mal pourquoi les plus faibles seraient comme par enchantement plus « raisonnables » ou moins mercantiles. Il se pose donc aujourd'hui un problème de légitimité politique de la libéralisation des échanges, même si d'une manière générale il est acquis que la dynamique des avantages comparatifs reste fondamentalement – et toutes choses égales par ailleurs – la voie la plus prometteuse pour les pays du Sud. De ce point de vue, la critique politique du Sud contre le Nord protectionniste ne doit pas faire oublier le fait que le protectionnisme entre pays du Sud reste considérable.

Il est très probable que le cycle de Doha reprendra, comme tous les cycles précédents. Mais si cette reprise ne s'accompagne d'aucune réflexion de fond, ce que nous appelons le « deuxième pilier » de la gouvernance mondiale sera menacé. ■

-
1. Voir P. Holmes, J. Rollo et A. Young, « Emerging trends in WTO dispute settlement. Back to the Gatt ? », *World Bank Policy Research Working Paper*, 3133, septembre 2003. Sur le discours anti-OMC réduisant les mécanismes de règlement des différends à un montage juridique favorable aux pays riches, voir le document de la Confédération paysanne, *13 très bonnes raisons de se méfier de l'OMC*, disponible sur www.confederationpaysanne.fr. On remarquera toutefois que la Confédération paysanne parle désormais de « méfiance » vis à vis de l'OMC, et plus de sa nécessaire disparition.
 2. Voir sur ce point Zaki Laïdi et Pascal Lamy, « La gouvernance mondiale ou comment donner sens à la globalisation ? », dans *Gouvernance mondiale*, Rapport du Centre d'analyse économique, Paris, La Documentation française, 2002.
 3. Voir Pascal Lamy, « Après Doha. Les chemins de la gouvernance mondiale », *Cahiers d'En Temps Réel*, n° 1, février 2002, disponible sur www.entempsreel.org.
 4. C'est un point qu'il importe de rappeler tant la méconnaissance et la désinformation sont monnaie courante lorsqu'on parle de l'OMC. Celle-ci est en fait bel et bien l'institution la plus démocratique du système mondial : tous les États y sont représentés sur la base d'une voix par pays, et les décisions se prennent par consensus. Naturellement, la réalité des rapports de force entre États altère cette égalité formelle. Mais le blocage de Cancun par les pays du Sud montre bien que l'image altermondialiste d'une « organisation entre les mains des multinationales » n'est pas pleinement convaincante.
 5. Celles-ci portent sur la concurrence, l'investissement, la passation des marchés publics et la facilitation des échanges, terme pudique donné à la lutte contre la corruption. Voir sur cette question Frédéric Jenny, « Sortir de la jungle. Pour une gouvernance des marchés mondiaux », *Cahiers d'En Temps Réel*, n°11, septembre 2003, disponible sur www.entempsreel.org.
 6. Sur le financement privé de la vie politique américaine, on trouvera toutes les informations sur le site du Center for Responsive Politics, www.opensecret.org. Sur l'analyse du lien entre financements électoraux et agenda commercial, voir Zaki Laïdi, *La Grande Perturbation*, Paris, Flammarion, 2004 (à paraître), chap. VI.
 7. Voir Zaki Laïdi, « Les trois réformes de l'OMC », *Libération*, 20 octobre 2003.
 8. Voir Lionel Fontagné, « The Doha Development Agenda », *CES.CFO.Forum*, automne 2003, pp. 3-10.