

sur la table — en dépit des fortes pressions exercées, dont de nombreuses lettres envoyées par des sénateurs et des représentants au Congrès des États-Unis pour lui déconseiller de prendre une telle initiative.

Survenant à mi-chemin de la réunion de Doha, ce signe de souplesse s'est avéré extrêmement utile pour rallier les pays en développement — ce qui démontre à quel point les mesures antidumping peuvent les toucher — à la lumière des pressions exercées sur l'administration américaine pour qu'elle adopte des mesures de sauvegarde dans des secteurs tels que l'acier et le bois d'œuvre, au moment où la récession et la valeur élevée du dollar américain font sentir leurs effets sur les fabricants de produits de base aux États-Unis.

*Les enjeux de Singapour : négociations à coup sûr
ou seulement peut-être?*

Un autre important facteur de « conciliation » a été la souplesse manifestée par l'Union européenne sur ce que l'on appelle les « enjeux de Singapour » — l'investissement, la politique de concurrence, la transparence des marchés publics et les mesures de facilitation du commerce.

L'insistance de l'Union européenne à inclure ces questions dans les futures négociations commerciales multilatérales a piqué la curiosité de nombreux observateurs, étant donné l'absence quasi-totale de pressions politiques en Europe même sur ces enjeux (à l'exception possible de la politique de concurrence).

Du même coup, de nombreux pays en développement sont déterminés à faire obstacle à l'inclusion de ces questions, préférant plutôt un ordre du jour centré principalement sur des questions commerciales traditionnelles — à commencer par celle de l'amélioration de l'accès aux marchés.

L'habileté rédactionnelle est entrée en jeu pour aider à résoudre cette impasse apparente. Il a été convenu à Doha que ces questions seraient étudiées au sein de groupes de travail, mais la décision sur la façon de procéder a été reportée à la cinquième réunion ministérielle à Mexico, en 2003. La question