

tionnement des organisations internationales ainsi que sur la nécessité pour les politiciens d'orienter le processus d'adaptation à l'échelle nationale, un rôle qu'ils ne peuvent remplir que s'ils comprennent ce que se produit à l'étranger. Le rôle des politiciens pourrait s'intensifier dans le régime commercial puisque les règles de l'OMC concernent de plus en plus des questions qui ne relevaient autrefois que de la compétence nationale.

Il est possible que les « débats politiques informels » soient maintenant plus fréquents que ce que pense Paul Martin, mais moins efficaces que ce qu'il ne pourrait espérer. Lors de la réunion que le Comité des négociations commerciales de l'OMC a tenue en 2004 pour évaluer le succès des tentatives déployées pour relancer les négociations du cycle de Doha, le directeur général a signalé qu'il avait récemment participé à la troisième Réunion des ministres du commerce des pays les moins avancés au Sénégal, à la Réunion ministérielle de l'OCDE à Paris, à la Conférence des ministres du commerce de l'Union africaine au Rwanda, à la Réunion des ministres du commerce de l'APEC au Chili et à la onzième Session de la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED XI) au Brésil (OMC, 2004b). Il n'a pas mentionné avoir assisté à une « mini-ministérielle » à Paris, ni à une réunion des ministres du G-20 au Brésil à laquelle assistait aussi le ministre du Commerce de la Guyane en sa qualité de coordonnateur du G-90². Et toutes ces rencontres n'ont eu lieu qu'en mai et en juin 2004.

La prolifération des réunions inquiète au plus haut point les critiques qui estiment que la responsabilité des négociations incombe aux fonctionnaires en poste à Genève, que les trop nombreuses réunions distraient, que bon nombre d'entre elles manquent de transparence, que certains ministres se trouvent sur un perpétuel circuit de réunions et que les petits rassemblements instituent un groupe directeur spécial auto-choisi sans aucune légitimité. Les réalistes s'interrogent : si la réussite d'un cycle de négociations commerciales dépend uniquement d'intérêts objectifs, de groupes de pression du milieu des affaires ou en-

² Tous les acronymes sont expliqués dans les tableaux ci-annexés.