

relatives à l'agriculture a tenues pendant trois jours à la fin de juin 2004, le président de la réunion a présenté une évaluation informelle lors de la réunion formelle. Des observateurs rapportent qu'il a dit marcher sur des œufs en voulant équilibrer la nécessité de faire preuve de transparence et de n'exclure personne dans les négociations et la nécessité d'explorer des idées complexes avant de les exposer et de les diffuser largement. « Une fleur délicate, récemment plantée, pourrait se flétrir et mourir si elle est exposée à trop de soleil », a-t-il dit. Plus intense est la divergence d'opinions, et plus le compromis doit être exploré en privé. Comme l'a souligné l'Union européenne dans sa contribution au débat de 2000 sur la transparence interne, les décisions de l'OMC devraient continuer à être prises par consensus, conformément à l'article IX de l'Accord sur l'OMC, mais les « consultations informelles » demeurent un instrument essentiel à l'obtention d'un consensus (WTO, 2000a). Bien que certaines de ces consultations soient accessibles à tous, nombre d'entre elles sont à participation limitée.

Réunions en petits groupes

Lorsque le nombre des participants actifs à des négociations commerciales multilatérales s'est mis à croître considérablement dans les années 80, l'expérience a confirmé l'argument bien compris voulant que la légitimité qui découle de la participation des grands nombres est acquise aux dépens de l'efficacité inhérente aux petits nombres (Kahler, 1993). Le troisième élément de solution au casse-tête du consensus est donc la vieille pratique qui consiste à réunir de petits groupes. Un ancien fonctionnaire du GATT a baptisé cette pratique « l'approche du cercle concentrique en expansion et contraction », où les questions peuvent être abordées en séances plénières, mais où ce sont les petits groupes réunis en privé qui abattent la plus grande partie du travail (Patterson, 1986).

Durant le cycle Kennedy des années 60, les parties contractantes du GATT ont mis au point un certain nombre de mécanismes informels de négociation. L'un consistait à négocier l'accès aux marchés bilatéralement entre « fournisseurs officiels » et à