

Les négociateurs doivent prendre en considération de nombreuses dynamiques et pressions nouvelles dans l'après-Genève : l'accroissement de l'importance du rôle joué par des pays en développement aussi nombreux que divers, l'extension du programme des négociations commerciales, qui touche des questions et des valeurs sociales très délicates, la persistance des ONG à réclamer le droit de participer au processus de décision, ainsi que l'accroissement de la transparence des négociations et de la conscience publique des accords commerciaux. Le fait que la réussite des négociations de juillet a été acquise au prix du report d'un accord décisif sur les questions les plus controversées—par exemple la fixation d'un délai ferme pour la suppression des subventions à l'exportation, une solution au problème du coton, la réforme des mécanismes de recours commerciaux et la différenciation entre pays en développement—signifie que la diplomatie de la corde raide et les compromis de dernière minute pourraient encore caractériser la conclusion du Cycle, lorsqu'en arrivera le moment et à supposer qu'il arrive.

Cependant, le simple fait qu'un résultat ait été atteint en juillet vérifie le point de vue des optimistes selon lequel les membres non seulement accordent de la valeur à l'OMC, mais aussi entrevoient la possibilité d'un compromis effectif par le moyen de nouvelles formes de *leadership*. La possibilité d'une réforme authentique et historique du commerce des produits agricoles est maintenant sur le tapis. Mais il faut dire aussi que le fond de l'accord espéré est *seulement* sur le tapis et pas dans la poche des négociateurs. Les optimistes ne peuvent donc encore crier victoire.

---

(SACU). Les membres de la SACU (l'Afrique du Sud, le Botswana, le Lesotho, la Namibie et le Swaziland) ont exprimé leur peu d'empressement à inclure un chapitre sur l'investissement dans l'accord, en partie, selon *Inside US Trade*, parce que le texte proposé par les Américains est plus détaillé que les stipulations qu'ils avaient exigées dans les accords de libre-échange antérieurs, et en partie à cause de l'hétérogénéité des législations respectives sur l'investissement des membres de la SACU, qui complique singulièrement les négociations. Voir « U.S., SCU Disagreements on FTA Negotiations Delay Next Round of Talks », *Inside US Trade*, 10 septembre 2004.