

ORGANISATION M

On s'accordera à reconnaître, je crois, qu'il n'est pas normal que dans de nombreux cas le processus d'accession soit plus long qu'un cycle de négociations de l'OMC. Il n'y a qu'une seule et unique solution: le processus doit être fondé davantage sur des règles et être limité dans le temps. Par conséquent, le texte ministériel devrait contenir plus qu'une simple clause de l'effort maximal comme celle qui est suggérée dans le projet, qui, en réalité, ne fait guère avancer les choses par rapport aux déclarations précédentes.

À ce sujet, la délégation du Bélarus se joint à toutes celles qui proposent d'examiner les moyens de maintenir les engagements demandés aux pays accédants à un niveau qui soit en rapport avec leur situation économique et avec les obligations des Membres de l'OMC. On pourrait par exemple reconfirmer l'approche au cas par cas en matière d'accession, dans l'esprit de l'article XII de l'Accord de l'OMC, au lieu de fixer une norme unique pour tous, système qui est pratiqué par certains Membres, au détriment de l'ouverture pragmatique de nouveaux marchés.

L'absence de souplesse qui en résulte a parfois laissé les nouveaux Membres avec premièrement, un ensemble d'engagements "commerciallement viables" qui en fait ne rend pas le pays plus intéressant sur le plan commercial; deuxièmement, un scepticisme renforcé de la population à l'égard de l'OMC; enfin et surtout, des dirigeants politiques enclins à considérer l'accession comme un succès de politique étrangère acquis une fois pour toutes et non comme un choix à long terme de stratégie économique.

Nous devons par ailleurs être conscients des risques encourus en retardant les négociations, que ce soit sur les nouvelles règles ou sur l'accession. Il ne faut pas oublier que notre devoir est de faire bénéficier la population des avantages du système commercial multilatéral. Or, il est évident aujourd'hui que la diversité des positions nationales concernant le Programme de Doha fait courir aux accessions le risque de tomber dans l'impasse à cause de divergences entre les Membres. Nous en avons déjà vu des exemples avant Doha. La conclusion à en tirer est que, comme le Cycle des négociations commerciales, les négociations d'accession doivent avoir un objectif temporel. Les accessions font partie du Programme de l'OMC, elles ne peuvent pas s'éterniser.

À cet égard, nous invitons les Membres et les pays accédants à s'engager à conclure d'ici à la prochaine Conférence ministérielle les négociations d'accession avec les pays pour lesquels un groupe de travail a été créé en vertu du GATT. Cette formule consoliderait le Cycle de Doha en ouvrant de nouveaux marchés importants et, finalement, en rendant la composition de l'OMC plus proche de l'universel qu'elle ne l'a jamais été.

Bien entendu, ces décisions exigent de la souplesse et de l'initiative, aux niveaux politique et technique, et c'est bien pour cela que nous sommes ici. Et nous avons une base sur laquelle nous appuyer, c'est le travail acharné dans lequel nous nous sommes investis depuis dix ans. Cet acquis, moyennant de la bonne volonté et de l'enthousiasme, devrait nous aider à faire progresser le système commercial international selon un programme étendu, équilibré et exhaustif.
