

suggère pas que ces lois protectrices n'ont pas leur équivalent dans d'autres pays, dont certains ont une législation encore plus restrictive. On trouve des lois semblables au Canada et dans toutes les principales nations commerçantes. En fait, les pressions en faveur d'une meilleure protection de l'industrie sont particulièrement vives dans les autres pays industrialisés où les industries traditionnelles connaissent des difficultés économiques, de même que dans les nouveaux pays industrialisés. Il existe beaucoup trop de barrières commerciales dans le monde.

La première composante du plan de protection américain consiste en différentes formes de lois "Buy America", qui accordent la priorité aux produits nationaux pour les marchés passés par le gouvernement fédéral, le gouvernement des États et les autorités municipales. L'importance de cette priorité varie selon les secteurs et s'avère particulièrement efficace dans des domaines comme les programmes de défense et de l'espace, le matériel naval et de transport en commun et les commandes réservées aux intérêts minoritaires et aux petites entreprises. Comme les marchés publics représentent aux États-Unis une somme annuelle supérieure à 500 milliards \$, l'effet de telles mesures est énorme. Dans les derniers jours de la session du 99<sup>e</sup> Congrès américain, de nouvelles initiatives de "Buy America" ont été mises de l'avant concernant tous les achats liés à la défense (le Traffican Amendment), le ciment, les tours de forage pétrolier, et les achats de la NASA.

La deuxième composante du plan de protection prévoit diverses formes d'actions directes en vertu des lois sur la "limitation des importations" ou les "recours commerciaux". Ces lois donnent à toute partie la possibilité de demander des mesures comme des droits compensateurs et des droits antidumping, des clauses de sauvegarde, des mesures internationales en matière de propriété intellectuelle et des représailles pour ouvrir les marchés étrangers aux États-Unis, pour ne nommer que les plus connus d'un véritable arsenal de mécanismes.

Les groupes particuliers américains ont donc à leur disposition un ensemble de recours formels que les producteurs nationaux peuvent assez facilement invoquer, mais contre lesquels il est difficile et coûteux pour les exportateurs et les gouvernements étrangers de se défendre. Ces procédures favorisent a priori les intérêts nationaux et exposent les exportateurs étrangers à un harcèlement systématique. Même lorsque le producteur étranger est disculpé des accusations de pratiques inévitables ou préjudiciables,