

en une totale exemption des recours commerciaux américains. Elle ne suppose notamment aucune concession de la part du Canada. Cela n'est toutefois pas réaliste dans la mesure où des subventions canadiennes peuvent, dans certaines circonstances, causer des préjudices aux producteurs américains. De même, de tels changements sont règle générale le fruit de négociations dans lesquelles chacune des parties y trouve son compte à la suite de concessions de part et d'autre.

Il doit donc s'agir de déterminer la meilleure solution possible (second-best solution) pour le Canada. Celle-ci nous apparaît devoir s'inspirer de deux objectifs fondamentaux, à savoir limiter dans la mesure du possible le harcèlement de nos exportations de la part des producteurs américains, et ce tout en gardant pour le Canada une certaine latitude afin de subventionner l'activité économique. A cet égard, une entente de grande portée représente un exercice long et compliqué qui, aussi satisfaisant qu'il puisse être en ce qui concerne les conditions des échanges (sécurité d'accès, absence d'harcèlement), risque surtout de contraindre plus qu'il ne le voudrait le gouvernement canadien (et ceux des provinces) dans ses décisions de subventionner l'activité économique afin de favoriser le développement du pays, y compris celui des régions défavorisées. Une solution moins radicale qui modifierait les éléments les plus préjudiciables aux intérêts canadiens nous apparaît en mesure (du moins en bonne partie) de contrer le harcèlement des exportations canadiennes. Contrairement à nombre d'universitaires et de spécialistes du droit commercial international pour qui une entente de grande portée demeure à court terme la condition essentielle afin de garantir aux entreprises canadiennes la sécurité d'accès au marché américain et l'absence d'harcèlement, il s'agit d'opter pour la stratégie qui semble la plus réaliste et, de là, la plus bénéfique.

Enfin, une question essentielle est bien sûr de se demander ce qui pourrait inciter les Etats-Unis à entreprendre de telles négociations ou, en d'autres termes, quel pourrait être l'intérêt des Etats-Unis de négocier? Le principal facteur d'incitation dont nous disposons pour amener les Etats-Unis à resserrer les conditions d'application de leurs recours commerciaux consiste pour le Canada à éliminer, ou à tout le moins réduire, les subventions qui irritent le plus nos partenaires américains et qui influent sur les investissements. A ce chapitre, plusieurs parmi celles-ci se révèlent en fait peu efficaces et problématiques eu égard au déficit des finances publiques qui partout au pays entraîne des contraintes budgétaires de plus en plus sérieuses. Ces dernières comprennent les subventions visant à attirer l'investissement étranger par le biais de concessions fiscales de toutes sortes de la part des pouvoirs publics des multiples