

subit.⁹ Rodney Grey a pour sa part souligné que la notion de préjudice, telle que sanctionnée par le GATT, a été adoptée dans des pays comme les États-Unis essentiellement comme un concept légal et non économique, ce qui en pratique a renforcé l'effet protectionniste du mécanisme des recours commerciaux¹⁰.

Enfin, mentionnons que les résultats de l'Uruguay Round n'ont entraîné aucune modification notable des dispositions au niveau multilatéral concernant la définition d'une branche de production nationale ainsi que la notion de préjudice et son lien avec le subventionnement. Nous reviendrons sur ces éléments dans la dernière partie de ce document.

Pour en revenir à la législation américaine, l'exécutif ne peut intervenir dans le processus et faire oeuvre de discrétion quant à l'usage de la législation sur les recours commerciaux. Dans la mesure où une entreprise ou une union de producteurs soumet une requête en vue de l'imposition d'un droit compensateur, la procédure doit être engagée et ce même si l'exécutif préférerait, pour des raisons diplomatiques ou autres, rejeter toute contestation à l'endroit de certaines pratiques d'aide de pays étrangers.¹¹

Au cours des années quatre-vingts, le Canada a été l'objet de 14 enquêtes de la part du gouvernement américain relatives à des droits compensateurs. Ces enquêtes ont visé des produits comme le bois d'oeuvre, le porc et le poisson. Cinq parmi celles-ci ont entraîné l'imposition de droits, à l'encontre notamment du porc et des poissons de fond de l'Atlantique, et une enquête s'est terminée suite à l'adoption par le Canada

⁹ Voir: Alan M. Rugman et Andrew Anderson, Administered Protection in America (Londres/New York: Croom Helm, Routledge/St. Martin's Press, 1987); Ronald A. Cass, "Economics in the Administration of U.S. International Trade Law", doc. no 16, Ontario Centre for International Business (Toronto, juillet 1989). Pour une évaluation des dispositions et pratiques américaines quant aux déterminations de préjudice, voir Ronald A. Cass et Warren F. Schwartz, "Causality, Coherence, and Transparency in the Implementation of International Trade Laws", dans Michael J. Trebilcock et Robert C. York (éds), Fair Exchange: Reforming Trade Remedy Laws (Policy Study 11) (Toronto/Calgary: Institut C.D. Howe, 1990), pp. 24-90. Pour une comparaison du critère de préjudice tel qu'appliqué aux États-Unis et au Canada, voir Robert Bertrand, "Role of the Canadian Import Tribunal", Canada-United States Law Journal, vol. XII (1987), pp. 195-207.

¹⁰ Rodney de C. Grey, "A Note on U.S. Trade Practices", dans William R. Cline (éd), Trade Policy in the 1980's (Washington: Institute for International Economics, 1980), p. 250.

¹¹ Pour une synthèse intéressante des principaux traits des lois et pratiques américaines en rapport aux droits compensateurs, voir Michael Hart, The Canada-United States Working Group on Subsidies: Problem, Opportunity or Solution? (Ottawa: Centre de droit et de politique commerciale, 1989), pp. 24-32; et de façon plus large sur les recours commerciaux: Canada, Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Direction des relations commerciales avec les États-Unis, U.S. Trade Remedy Law. A Ten Year Experience (Ottawa, décembre 1993), pp. 1-83; Thomas M. Boddez et Michael J. Trebilcock, Unfinished Business. Reforming Trade Remedy Laws in North America (Policy Study 17) (Toronto: Institut C.D. Howe, 1993), pp. 1-68. Pour une discussion approfondie de la législation commerciale américaine, voir I.M. Destler, American Trade Politics, 2e éd. (Washington/New York: Institute for International Economics/Twentieth Century Fund, 1992); et sur la législation commerciale canadienne, Robert K. Paterson, Canadian Regulation of International Trade and Investment (Toronto: Carswell, 1986).