

Thomas Jefferson faisait observer que les avocats sont formés à tout mettre en doute, à ne rien concéder et à palabrer pendant des heures. Il faut croire que nous, hommes politiques, recevons la même formation de base, puisqu'on nous apprend à contester le statu quo et à ne jamais céder dans un débat. Mais, rassurez-vous, je n'ai pas l'intention de palabrer ici à n'en plus finir. Je compte plutôt, en m'inspirant d'une allocution que j'ai prononcée le mois dernier à Cambridge, au Canadian Institute of Advanced Legal Studies, vous entretenir brièvement de la remarquable réforme des relations commerciales internationales dont nous sommes témoins.

Permettez-moi de faire trois constats. Tout d'abord, des règles commerciales internationales viennent remplacer de plus en plus la raison du plus fort. Ces règles garantissent la transparence et la prévisibilité si essentielles à la conduite des affaires dans une économie mondialisée. L'intérêt de cette tendance pour la profession juridique doit vous apparaître à l'évidence : en effet, plus il y a de règles, plus il y a d'occasions de les interpréter, et donc plus il y a de travail pour les avocats. D'autre part, la façon dont nous appliquons ces règles est en train de changer. Les gouvernements sont maintenant forcés d'admettre que leur autorité souveraine a ses limites lorsqu'il s'agit de façonner la politique intérieure. La nouvelle interaction de l'autorité nationale et internationale qui en découle aura aussi ses conséquences pour les juristes. Enfin, s'il est vrai que vous, les membres de la profession juridique, avez un rôle spécial à jouer pour que ce nouveau régime fondé sur des règles réponde aux besoins des négociants et des investisseurs dans le monde, il reste que vous bénéficierez également de cette évolution, par suite de la libéralisation du commerce des services juridiques.

Remontons tout d'abord un peu dans le temps. L'Accord général de 1948 sur les tarifs douaniers et le commerce (le GATT) a été conçu pour faire échec aux tarifs élevés, aux contingents discriminatoires et aux autres mesures qu'employaient MM. Smoot et Hawley et leurs confrères peu éclairés du Congrès américain, afin d'instaurer un régime protectionniste à leurs frontières. Les règles du GATT n'avaient pour la plupart aucun effet au-delà des frontières nationales, et elles ne visaient que les mesures touchant directement les importations et les exportations. Elles concernaient plutôt la réduction des tarifs et le traitement national. Elles autorisaient les pays à « ajuster » les prix à leurs frontières de diverses façons, par exemple en imposant des majorations temporaires pour protéger leur industrie nationale contre le gonflement soudain des importations, ou en décrétant l'application de droits antidumping ou compensateurs. Les règles du GATT jouaient en quelque sorte un rôle de « transformateur » : elles servaient à harmoniser les flux commerciaux des pays exportateurs avec ceux des pays importateurs. Ce rôle apparaît à l'évidence dans le concept d'« annulation et de réduction » des avantages et de maintien d'un équilibre à cet égard, concept sur lequel se fonde la procédure de règlement des différends du GATT. Au lieu d'insister sur l'harmonisation ou de viser les politiques nationales, les règles assuraient la communication et la conversion