

marché américain de même que la prévisibilité dans les relations commerciales avec nos voisins du sud.

Les tendances protectionnistes américaines se font sentir notamment à l'encontre d'exportations qui ont bénéficié, ou qui ont été jugées avoir fait l'objet, d'une subvention. Le Congrès américain, duquel émane l'autorité en matière de politique commerciale, s'est révélé sensible à ces pressions. La notion de subvention s'est entre autres élargie au fil des ans et des lois successives pour englober toute politique gouvernementale à l'exception de celles à caractère général⁴. Des membres du Congrès proposent même régulièrement des amendements qui visent à élargir la portée de la législation sur les recours commerciaux ainsi que la notion de subvention pour inclure non seulement les pratiques qui s'adressent à certaines entreprises ou industries (subventions spécifiques, e.g. aides à l'industrie textile), mais aussi les aides d'Etat disponibles à tous les types d'entreprises (subventions générales, e.g. bénéfiques pour la recherche et le développement au profit de l'industrie en général). Ce fut encore le cas au cours de l'élaboration de la loi omnibus sur le commerce (Omnibus Trade and Competitiveness Act) de 1988.

Aussi, ces mêmes pressions et le lobbying ont eu tendance à infléchir les décisions des organismes d'enquête et des tribunaux chargés des questions commerciales. L'exemple le plus notable en est la décision du département américain du commerce en 1983 à l'effet que des droits de coupes des gouvernements à des entreprises ne constituaient pas des subventions. A la suite d'une autre plainte des producteurs américains de bois d'oeuvre, la même pratique en 1986 a été jugée par ce même département comme une subvention déloyale passible de droits compensateurs⁵, ces droits ou concessions étant à un prix inférieur à celui du marché, comme c'est le cas aux Etats-Unis.

La loi américaine prévoit l'imposition de droits compensateurs contre toute subvention dépassant un niveau minimal (de minimis) de 0.5% en subvention net et qui s'adresse à une entreprise ou une industrie spécifique ou un groupe d'entreprises ou d'industries. Ainsi des questions courantes quant aux subventions ont trait à leur caractère général ou spécifique. Cela peut bien sûr avoir de sérieuses implications

⁴ Voir Gary Clyde Hufbauer et Joanna Shelton Erb, Subsidies in International Trade (Cambridge, Mass./Londres: MIT Press pour l'Institute for International Economics, 1984), pp. 90-3.

⁵ Un droit compensateur se définit comme un droit imposé par un pays sur un produit d'importation dont la production a été subventionnée - ou a été jugée avoir fait l'objet d'une subvention - dans le pays exportateur. Ce droit est dit compensateur parce que le montant du droit est basé sur une évaluation de la valeur de la subvention et qu'il vise à compenser pour la subvention. Une alternative à l'application de droits consiste en un engagement, de la part du pays exportateur, à éliminer ou à limiter la subvention ou à prendre d'autres mesures concernant son incidence (e.g. taxe à l'exportation) ou encore, de la part de l'entreprise exportatrice, à augmenter ses prix.