

3. Négociations relatives aux subventions

Le gouvernement a réalisé quelques progrès en entamant le processus de négociation avec les États-Unis concernant les subventions et en y affectant certaines ressources. Toutefois, comme en font clairement foi l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988 et les récentes mesures prises par les États-Unis, les Américains se montreront inflexibles en ce qui a trait à l'octroi de subventions à l'industrie. Le Canada peut s'attendre à de très difficiles négociations au cours des quatre à six prochaines années maintenant prévues par l'ALÉ à cet égard. Toute la question de l'harmonisation [section 5.0] et de la définition de ce qui constitue une subvention et de ce qui fait qu'une pratique commerciale est ou non acceptable dépendra de la capacité des négociateurs canadiens de révéler au grand jour les pratiques américaines et de justifier les programmes et les pratiques essentiels au bien-être de notre économie. [section 2.3.2.]

Le gouvernement devrait entreprendre de longues consultations, publiques si possible, avec les gouvernements provinciaux au sujet des stratégies régionales et des autres programmes provinciaux, industriels ou sociaux susceptibles de faire l'objet de négociations avec les États-Unis.

Le Comité craint que les renseignements accessibles aux négociateurs canadiens au sujet des pratiques américaines en matière de subventions soient insuffisants en quantité et en qualité. Ainsi, il semble qu'on ait peu de précisions sur la pléthore de programmes mis en oeuvre par les États et par les gouvernements régionaux pour venir en aide aux entreprises américaines, non plus que sur l'incidence des dépenses militaires et des programmes de prestations.