

la nouvelle Organisation mondiale du commerce, en tant qu'agent de réglementation!

Mettant à profit les impressionnantes réalisations obtenues grâce à l'Accord de libre-échange nord-américain, l'OMC reconnaît maintenant qu'il importe de se doter de bons mécanismes institutionnels pour éliminer toute discrimination dans les échanges commerciaux. Elle admet aussi que la meilleure façon de régler les différends, c'est de les prévenir! Et pour cela, il faut informer les autres de ce que l'on compte faire, écouter leurs points de vue, et corriger les petites erreurs avant qu'elles s'aggravent et qu'elles dégénèrent en litiges politiques. D'où toute l'importance accordée à la transparence. L'OMC annonce aussi plus de permanence sur le plan institutionnel.

Cependant, toute cette évolution n'équivaut pas à la révolution qui s'impose. Bien que nous ayons accompli des progrès fantastiques quant à la substance des règles, certains s'interrogent maintenant sur la façon dont il faudrait les faire respecter.

Prenons la question des mesures correctives commerciales. Aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, puis de l'ALENA, nous avons créé un régime unique fondé sur des groupes spéciaux binationaux qui examinent du point de vue judiciaire l'application des droits antidumping et compensateurs. Il ne s'agissait là que d'une solution provisoire au problème du harcèlement par des groupes d'intérêts, harcèlement qui n'a pas de raison d'être dans une zone de libre-échange. Or, ce régime a malgré tout donné des résultats remarquables. Plus de 50 causes ont été entendues, les décisions rendues ont été solidement justifiées, elles ont toujours été de haute qualité, et les autorités nationales les ont respectées, dans la majorité des cas, sans les critiquer ni se plaindre. Mais aujourd'hui, les mêmes groupes d'intérêts américains qui ont usé et abusé dans le passé des lois visant à corriger certaines pratiques commerciales font valoir que l'examen judiciaire international pose des problèmes constitutionnels.

Le récent différend qui a opposé les États-Unis au Japon au sujet de l'industrie automobile nous instruit ici encore. Devant une kyrielle de règlements qui empêchaient les entreprises étrangères de vendre leurs produits sur le marché nippon de l'automobile, les États-Unis ont d'abord, comme des automates, menacé unilatéralement d'imposer des sanctions, et ce n'est que plus tard qu'ils ont convenu, de mauvaise grâce, que le mécanisme de règlement des différends de l'OMC leur offrirait peut-être un moyen d'accéder davantage au marché japonais - de faire respecter les règles.

Il est vrai que les divergences entre les États-Unis et le Japon portaient, en partie, sur des questions pour lesquelles nous n'avons pas encore de règles, par exemple la concurrence et la concentration sur les marchés nationaux. Et c'est pourquoi, comme