

des pouvoirs publics, et compromettre le développement des régions défavorisées, celles-ci disposant déjà de moins de ressources pour attirer les investisseurs.

7. CONCLUSIONS

Des propositions visant essentiellement à préciser et à renforcer les règles qui touchent aux déterminations de préjudice par les autorités nationales risquent fort de tourner court. En effet, la perception essentiellement hostile des subventions de la part du gouvernement américain ne permet guère d'être optimiste quant aux chances de voir adopter dans le cadre de l'ALENA les propositions mises de l'avant dans cette étude. Les Etats-Unis ont en effet toujours insisté dans le cadre de négociations, qu'elles soient multilatérales ou bilatérales, sur une diminution des subventions et un durcissement des dispositions qui les régissent.

Malgré ces difficultés, la stratégie préconisée dans cette étude demeure la meilleure et la seule qui nous semble devoir être poursuivie. Eu égard à la fois à la nécessité de contrer le harcèlement de nos exportations par des intérêts américains de même qu'au maintien dans la mesure du possible de l'autonomie canadienne afin de répondre à des objectifs d'intérêt national, il doit s'agir à court et à moyen terme pour le Canada de s'attaquer essentiellement aux questions de préjudice et d'en arriver avec ses partenaires de l'ALENA à des décisions conjointes dans ce domaine problématique.

Or, étant donné que des compromis concernant les subventions risquent fort de s'avérer nécessaires en vue d'amener les Etats-Unis à négocier et d'en arriver à des résultats dans l'ensemble favorables aux intérêts canadiens, le Canada devrait alors s'efforcer de réduire ces compromis au minimum et à tout prix s'assurer du respect des acquis des négociations multilatérales, notamment en ce qui a trait à l'exemption des recours commerciaux pour des subventions servant des objectifs cruciaux comme le développement régional. Une approche moins défensive pourrait toutefois être adoptée en proposant de circonscrire les mesures d'aide visant à attirer les investissements dans des régions qui ne sont pourtant pas défavorisées.

A cet égard, en vue d'optimiser, voire d'assurer, les bénéfices pouvant résulter d'une libéralisation effective des échanges commerciaux, les partenaires nord-américains devraient, à plus ou moins long terme, développer des principes communs de concurrence. Des règles communes permettraient notamment de suppléer au besoin de recours commerciaux ainsi que d'éviter la surenchère entre différentes autorités publiques afin d'attirer les investissements.

