

Force est de reconnaître que ce ne sont pas là des questions faciles. Il pourrait s'avérer tout aussi difficile de s'entendre sur les réponses que ce ne l'a été dans le cas d'autres questions commerciales fondamentales visées par l'ALENA.

Cela dit, nous n'avons pas vraiment le choix. Si nous choisissons de faire fi de l'existence d'un « cadavre dans le placard », il continuera de nous hanter.

Nous continuerons d'assister à des actions injustifiées de la part d'entreprises ou de secteurs industriels dans chacun des trois pays signataires de l'ALENA, actions bénéficiant de la connivence de lois périmées en matière de recours commerciaux.

Ces actions perturbatrices continueront de coûter aux sociétés nord-américaines – comme les vôtres – des centaines de millions, voire des milliards de dollars par année.

L'avocat général de la société General Motors, prenant la parole récemment devant la Commission du commerce international des États-Unis, a lancé une mise en garde au sujet de la nécessité de « limiter les retombées économiques pouvant nuire aux industries américaines en aval de celles qui sont parties prenantes à des procédures sur des pratiques commerciales déloyales. »

Au cours du même mois, en novembre 1994, l'Association du Barreau américain a déclaré que « le remplacement de la loi antidumping par une législation sur la concurrence dans le cas des transactions entre des pays membres de l'ALENA et au sein de ces pays est manifestement plus conforme au concept d'une zone de libre-échange. »

Si même des avocats parviennent à saisir cette question de manière aussi claire, qu'est-ce qui nous empêche d'en faire autant?

Il y aurait lieu d'encourager les entreprises à profiter d'un marché nord-américain intégré, et non de les pénaliser parce qu'elles le font. Le maintien de lois antidumping dans une zone de libre-change n'aide pas réellement les producteurs à long terme, pas plus qu'il n'aide les consommateurs.

Quels sont les intérêts, au juste, que le régime actuel des recours commerciaux protège, compte tenu du fait que nos deux économies sont si étroitement intégrées? Autre question encore plus importante pour vous, gens d'affaires et exportateurs, pouvons-nous vraiment nous permettre de nous adonner à un protectionnisme aussi étroit et destructeur à un moment où l'Amérique du Nord est confrontée à la concurrence croissante d'une Europe intégrée et d'une Asie en plein essor?