

différents sur son marché national et à l'étranger. Si le prix du produit visé reflète dans les deux cas le coût de production, il n'y a pas de dumping.

Autre différence entre le «dumping social» et le dumping au sens du GATT, le «dumping social» désigne souvent une mesure gouvernementale alors que le dumping visé par le GATT est une mesure prise par un producteur privé. En vertu du GATT, les gouvernements ne sont tenus ni d'encourager leurs entreprises nationales à ne pas pratiquer le dumping ni de les empêcher de le faire. Dans le cas du «dumping social», ce sont des mesures gouvernementales — par exemple l'établissement de normes du travail ou de droits des travailleurs, ou peut-être plus justement l'inaction gouvernementale, par exemple l'inapplication de droits des travailleurs — qui semblent susciter des préoccupations. Cette distinction est utile sur un plan analytique. Dans une large mesure, les salaires constituent une composante directe, et justifiée, des coûts contrôlés par les entreprises. C'est à ce niveau que des accusations de «dumping» sont sensées sur le plan analytique, bien qu'il faille de nouveau souligner qu'il n'y a pas de dumping, au sens commercial du terme, à moins qu'une entreprise ne manipule ses prix sur différents marchés.

Mais qu'en est-il du cas où un gouvernement n'adopte pas ou n'applique pas des droits des travailleurs «adéquats»? Cela n'équivaut-il pas à une subvention qui pourrait légitimement déclencher une mesure de «compensation sociale»? Il a été affirmé qu'un tel «dumping social» est une forme de subventionnement et que des droits compensateurs sont une réaction appropriée⁴³. En vertu des règles du GATT, des normes du travail ou des droits des travailleurs «inférieurs» ou leur inapplication ne constituent pas une subvention, mais les Parties à un accord en matière de commerce et de travail pourraient envisager d'élargir la définition et d'inclure les pratiques de travail. Toutefois, cela soulève une question plus globale et extrêmement complexe, à savoir si des différences au niveau des politiques économiques ou sociales devraient être considérées comme une forme de subvention.

Il est facile d'alléguer, mais difficile de prouver, qu'un pays exportateur a des pratiques qui justifieraient l'imposition de droits de «compensation sociale» par un pays importateur. Tout d'abord, les normes du travail et les droits des travailleurs sont souvent officiellement élevés dans les pays en développement (c'est certainement le cas au Mexique) et parfois même supérieurs à ceux de certains pays développés (une comparaison du droit du travail aux États-Unis et au Mexique est révélatrice à cet égard). En deuxième lieu, le rapport entre les droits et les coûts dans

⁴³ Jim Stanford, *Going South. Cheap Labour as an Unfair Subsidy in North American Free Trade*, Centre canadien de recherche en politiques de rechange, Ottawa, décembre 1991.