

d'exportation. On ne peut réellement dire qu'il existe une discrimination sur le plan des prix entre les ventes sur ces deux marchés. Cependant, si vous êtes un exportateur, vous pratiquez le dumping!

Je vous donne un autre exemple que, j'en suis sûr, vous connaissez tous. Parfois, après avoir cherché pendant un certain nombre d'années à entretenir de bonnes relations avec des clients sur un marché donné, vous y constatez une chute subite des prix. Vous n'avez pas le choix : ou vous réduisez vos prix, ou vous perdez votre investissement dans l'élargissement et la fidélisation de votre clientèle. En d'autres termes, vous fixez vos prix de manière à soutenir la concurrence sur ce marché.

Il peut s'agir d'une concurrence exercée par des entreprises d'outre-mer. Si vous réaménagez vos prix à la baisse pour y faire face sur votre propre marché, c'est là une pratique commerciale normale. Si vous faites la même chose à l'exportation, vous vous livrez au dumping.

On observe des exemples de ce type tous les jours dans l'actuel paysage commercial nord-américain, et cela entraîne des coûts considérables pour chacun de nous.

À titre d'exemple, la récente augmentation des affaires de recours commerciaux dans le domaine de l'acier a eu des effets directs sur des échanges totaux d'une valeur d'un demi-milliard de dollars entre les États-Unis et le Canada.

Depuis 1986, il y a eu 58 actions antidumping et 11 enquêtes en vue de l'éventuelle imposition de droits compensateurs entre nos deux pays, à propos d'un large éventail de produits. Pour sa part, l'industrie mexicaine a déjà montré qu'elle affectionne elle aussi les mesures antidumping et la législation sur l'imposition de droits compensateurs.

Si cette affection continue de croître, les entreprises aussi bien canadiennes qu'américaines risquent de constater que le protectionnisme, pratiqué sous la forme des recours commerciaux, a vidé d'une partie de son sens l'accès au marché mexicain que nous pensions avoir obtenu grâce à l'ALENA. Qu'est-ce qui ne va pas et que pouvons-nous y faire?

De toute évidence, on se sert à mauvais escient de recours commerciaux brutaux afin de contenir un comportement légitime en matière de fixation des prix au sein de la zone de libre-échange. Les actions antidumping ne visent plus un comportement réellement préjudiciable sur le plan des prix; on y fait appel davantage à des fins strictement protectionnistes.

Il en résulte un renchérissement du coût des intrants, une diminution des extrants, l'augmentation du prix des produits et