

à la guerre des prix de la même façon, que la concurrence vienne de Hamilton, de Cleveland ou de Monclova?

Cet état de fait suscite un certain nombre de questions et les réponses que nous leur donnerons définiront le programme d'action en matière de recours commerciaux pour les 18 mois à venir :

- Est-ce que les définitions, seuils et mécanismes prévus dans la législation antidumping actuelle constituent les bons critères permettant de déterminer un «comportement qui ne convient pas» dans le contexte nord-américain?
- Dans un marché nord-américain intégré, où les entreprises ont rationalisé leur production à l'échelle nord-américaine, le concept d'industrie nationale n'a peut-être plus sa raison d'être. Devrions-nous examiner les conséquences du comportement en matière de fixation des prix sur l'ensemble du marché nord-américain?
- Est-il possible d'établir un lien plus direct entre les pratiques d'une entreprise sur le plan de la fixation des prix et ses incidences sur une autre? Par exemple, la façon dont une entreprise fixe ses prix se répercute-t-elle sur ce que fait une autre société à cet égard? Dans l'affirmative, combien de temps les effets se font-ils sentir, et comment la société ou le marché sur lequel elle évolue s'y adaptent-ils?
- Les mesures correctrices prises par un gouvernement en réaction au comportement en matière de fixation des prix devraient-elles être limitées à des produits - comme dans le cas du dumping - ou pourraient-elles être imposées à une entreprise donnée - comme en droit de la concurrence? Par ailleurs, nous pourrions chercher à déterminer quelle méthode est susceptible de produire une réaction plus efficace, c'est-à-dire une réaction qui rétablit l'équilibre concurrentiel du marché?
- Devrait-on envisager des approches différentes pour des secteurs différents de l'économie, en fonction des circonstances ou de l'importance de leurs besoins?

Voilà le type de questions auxquelles il faudra répondre si nous voulons établir un régime de recours commerciaux en Amérique du Nord qui corresponde à la réalité du marché nord-américain. L'auditoire que j'ai devant moi aujourd'hui influera considérablement sur les réponses qu'on donnera à ces questions.

Il serait utile qu'au cours de vos délibérations, vous examiniez la façon dont d'autres pays ont abordé cette question :

- L'Australie et la Nouvelle-Zélande ont convenu de traiter les échanges dans leur zone de libre-échange comme relevant du commerce intérieur.