

de commerce semblable dans le pays d'origine. Dans une telle éventualité, la procédure consiste à ajouter aux coûts de production un montant correspondant au profit normal qui serait réalisé sur une telle vente. Les Américains estiment que les évaluations qui en résultent sont trop élevées. Les exportateurs américains se plaignent également de ce que cette procédure les oblige à divulguer aux douaniers des renseignements confidentiels, ce qui pourrait engendrer des poursuites à leur encontre en application des dispositions antidumping ou du droit compensateur. Le fait que les douaniers canadiens soient tenus par serment de respecter la confidentialité des renseignements fournis n'apaise guère leurs inquiétudes. Les douaniers canadiens sont les seuls à exiger autant d'informations des compagnies exportatrices étrangères.

Étant donné la similitude des pratiques commerciales canadiennes et américaines et l'intensité du commerce entre les deux pays, **des efforts bilatéraux pour assurer l'homogénéité des deux systèmes d'évaluation devraient être tentés. Un code prévoyant un traitement réciproque pour les situations semblables serait plus facile à négocier et à mettre en application si les systèmes étaient plus compatibles.**

## **2. Le droit compensateur**

La loi américaine sur le droit compensateur préoccupe considérablement le Canada. Elle n'est pas totalement conforme au GATT dans la mesure où elle n'exige pas la preuve qu'un «préjudice» matériel a été causé à l'industrie intérieure avant l'imposition d'un droit spécial visant à compenser les subventions étrangères qui influent sur les prix à l'exportation. Cette particularité du droit compensateur américain est techniquement justifiée dans la mesure où le système américain est antérieur aux dispositions du GATT. Pourtant, lorsqu'en 1974 les États-Unis ont étendu l'application de cette loi aux biens non passibles de droit, ils ont été obligés d'y inclure la disposition concernant le préjudice causé en égard à ces biens.

La disposition concernant le préjudice a été intégrée au code antidumping et son application a empêché certains abus. Par exemple, en 1973, l'ALCOA a déposé une plainte pour vente à perte contre les exportations de l'ALCAN vers les États-Unis. Bien que la Commission du tarif ait décidé que du point de vue technique, il y avait eu vente à perte, aucun préjudice n'a été constaté et par conséquent, aucun droit antidumping n'a été imposé. **C'est pourquoi les participants aux actuelles négociations sur les tarifs douaniers devraient essayer de persuader les États-Unis de faire en sorte que leur loi sur le droit compensateur soit conforme aux dispositions de l'article VI du GATT.**

Une autre difficulté que suscite le droit compensateur, c'est qu'on ne sait pas exactement dans quelle mesure il est applicable. De toute évidence, il l'est en cas de subvention générale ou de privilèges fiscaux liés aux exportations, comme le système de dispense du droit pour les automobiles qui a précédé le pacte de 1965. Cependant, tous les régimes fiscaux ou toutes les subventions qui influent sur les coûts mettent indirectement en cause la compétitivité des produits canadiens aux États-Unis.

En 1973, le Trésor américain, saisi d'une plainte, a décidé que les exemptions de taxe municipale, l'aide provenant de l'*Industrial Estates Limited* en Nouvelle-Écosse et les subventions fédérales régionales accordées à la société Michelin constituaient