

## 5. L'emballage, l'étiquetage, la conversion au système métrique, les codes de construction et autres normes

Les exigences en matière d'emballage et d'étiquetage peuvent aussi avoir un effet dissuasif sur le commerce. Aux États-Unis, l'application de la réglementation concernant l'étiquetage est beaucoup plus sévère pour les biens importés que pour la production intérieure. Cette dernière fait l'objet de vérifications sporadiques, alors que les biens importés sont examinés en détail au passage de la frontière. Le gouvernement américain s'est plaint auprès du GATT des prescriptions relatives à l'étiquetage bilingue sur les produits de grande diffusion. L'obligation de se conformer à la réglementation sur l'étiquetage du pays d'origine peut également être un facteur d'augmentation des coûts pour les exportateurs éventuels. Par exemple, les formulaires commerciaux doivent porter la mention «Fabriqué aux États-Unis» ou «Fabriqué au Canada». Il n'est pas prouvé que cette information protège le consommateur. Elle a été citée par la société Moore comme l'une des causes de l'insignifiance du commerce bilatéral des formulaires commerciaux. Il y a environ dix ans, les grosses entreprises américaines de bois brut ont appuyé une tentative infructueuse visant à obliger les exploitants canadiens à apposer une marque d'origine sur le bois qu'ils produisent.

La conversion au système métrique nécessite une collaboration constante entre les gouvernements et les industriels des deux pays afin qu'elle n'ait pas de conséquences néfastes sur le commerce bilatéral. Le programme canadien est plus avancé que le programme américain, et les échéances d'adoption du système métrique dans chaque industrie varient selon les deux pays. La Commission canadienne du système métrique a déclaré reconnaître l'importance de l'harmonisation des programmes canadien et américain, et elle entreprend des négociations dans ce but.

Dans les deux pays, les normes de construction et de sécurité et les prescriptions concernant la classification par qualité ont fréquemment des répercussions disproportionnées sur les importations par rapport à la production intérieure. Les politiques fiscales, comme le traitement réservé aux États-Unis aux frais engagés pour les congrès à l'étranger, le DISC, les sociétés commerciales du monde occidental et les subventions régionales constituent également des mesures non tarifaires. Jusqu'à une date récente, la loi américaine sur le droit d'auteur contenait une disposition concernant la fabrication qui limitait la protection aux auteurs, à moins que le livre ou la publication n'ait été fabriqué aux États-Unis. Les fonctionnaires canadiens se sont efforcés d'obtenir une modification de cette loi, et récemment, les Américains ont retiré la disposition en cause. Le changement ne devait intervenir qu'au bout de cinq ans, mais le Canada a obtenu cette exemption immédiatement.

## 6. Conclusions

Il existe une très grande variété de mesures non tarifaires qui peuvent fausser le commerce et le faussent réellement. Certaines sont de toute évidence protectionnistes, tandis que d'autres sont liées à des objectifs sociaux légitimes comme la santé, la sécurité ou le bilinguisme. En période de récession économique, de chômage ou d'inflation, les mesures non tarifaires constituent une solution tentante, car elles sont souvent moins évidentes et plus difficiles à contrôler que les tarifs douaniers. En cas de difficultés économiques, lorsqu'on libéralise les tarifs douaniers, la tentation