

des délais semblables à ceux qu'a retenus la pratique américaine. Les principales doléances des exportateurs canadiens concernent le coût élevé et la longue période d'attente qu'implique une action en réparation. Par ailleurs, les importateurs canadiens se plaignent du trop grand zèle des autorités canadiennes antidumping dans les cas présumés de vente à perte.

De 1969 au milieu de l'année 1977, le Canada a étudié 44 affaires antidumping impliquant des exportateurs américains, soit environ 5 par an. Jusqu'à une date récente, la fréquence des enquêtes américaines était du même ordre. Cependant, la portée d'autres enquêtes en matière de préjudice a largement dépassé les limites de la définition traditionnelle de la vente à perte et du droit compensateur qu'on trouve à l'article 337 de la loi américaine sur le commerce. Selon cet article, la Commission du commerce international peut s'opposer aux méthodes injustes de concurrence et aux actes injustes dans l'importation de biens aux États-Unis. Les importations peuvent être restreintes lorsqu'une pratique commerciale a pour effet réel ou éventuel de détruire une industrie américaine, et de lui porter un préjudice considérable ou d'empêcher son implantation. Depuis l'entrée en vigueur de la loi américaine sur le commerce au début 1975, plus de 20 enquêtes ont été effectuées aux termes des pouvoirs conférés par cet article.

A quelques reprises, notamment au cours de l'enquête antidumping sur l'industrie automobile américaine de 1975, le Canada s'est plaint de ce que les procédures antidumping américaines n'étaient pas conformes au code du GATT. Étant donné que la loi américaine est antérieure à ce code, il ne peut être question d'assurer une conformité parfaite entre l'une et l'autre. Dans le cas de l'industrie automobile, la plainte formulée par un membre du Congrès au nom de l'UAW a suffi pour déclencher une enquête. Le Canada prétend, avec d'autres pays, que dans ce cas, il n'y avait pas eu plainte au nom d'un secteur industriel, comme le prévoit le code.

Malgré tout, dans l'ensemble, la situation s'est améliorée dans le domaine de la lutte antidumping. Avant le «*Kennedy Round*» sur les négociations commerciales multilatérales, les dispositions à cet égard constituaient un obstacle considérable au commerce entre le Canada et les États-Unis. Selon un fonctionnaire canadien, le succès de ces négociations a eu un effet bénéfique sur les procédures antidumping américaines, dont elles ont supprimé tous les pires excès. Le Comité reconnaît toutefois que dans les négociations du GATT, **le Canada devrait poursuivre ses efforts pour amener les États-Unis à élargir leur disposition relative au «préjudice» en cas de dumping de façon à la rendre conforme au code du GATT.**

4. Les marchés d'État

Du fait du développement constant de l'activité économique des gouvernements en Amérique du Nord, la politique des marchés d'État constitue, ou peut constituer, une sérieuse mesure de dissuasion pour le commerce bilatéral. Les deux gouvernements fédéraux donnent en effet la préférence à la production intérieure. Le gouvernement américain applique généralement le *Buy American Act* de 1933 en accordant aux offres américaines une marge préférentielle de 6% par rapport aux offres étrangères (droits compris); cette marge préférentielle passe à 12% lorsque l'offre émane d'une petite entreprise américaine. En réalité, ces pourcentages