

doc
CA1
EA
R23
FRE
1994

Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

RÉPERTOIRE DES OBSTACLES AU COMMERCE MAINTENUS PAR LES ÉTATS-UNIS

1994

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures

APR 13 1994

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER AU BUREAU DU MINISTRE

Pour ce qui concerne les droits compensateurs, il est relativement simple pour un requérant américain potentiel d'identifier des programmes canadiens de subventionnement qui ont déjà fait l'objet d'enquêtes, puis de les mentionner dans sa requête sans prouver si ces programmes ont été effectivement utilisés par les Canadiens qui exportent le produit ciblé.

Dans ce contexte, il se pose aussi la question de l'utilisation, par les requérants américains, du *Trade Remedy Assistance Office* établi par la Commission américaine du commerce international. Ce bureau aide les petites entreprises admissibles à préparer des plaintes pour commerce déloyal.

Utilisation des meilleures informations disponibles

Le département du Commerce utilise de plus en plus «les meilleures informations disponibles» dans les enquêtes antidumping. Cette pratique amène à utiliser l'information fournie par le requérant ou toute autre information non vérifiable à la place des renseignements fournis par l'exportateur canadien.

Examens administratifs

Les examens administratifs découlant des ordonnances d'imposition de droits antidumping et compensateurs, mis en branle à la date anniversaire de l'ordonnance, doivent normalement être effectués dans les 12 mois qui suivent. Les examens qui donnent lieu à l'application de taux plus élevés pour les droits antidumping et compensateurs sont complétés plus rapidement, toutefois, que ceux qui aboutissent à des droits moins élevés. Cette situation entraîne des difficultés considérables pour les exportateurs canadiens du fait qu'on peut continuer à leur imposer des droits élevés pendant plusieurs années pour des exportations sur le marché américain, d'après des décisions prises pendant une période précédente d'examen administratif. Aucune disposition ne prévoit le réexamen de décisions initiales de préjudice dans le cadre d'un examen administratif. Finalement, une fois les examens effectués et les nouvelles marges fixées, les exportateurs peuvent éprouver d'énormes difficultés à récupérer les droits payés en trop pendant la période visée par l'examen. Dans le cas de l'ordonnance de 1985 imposant des droits compensateurs sur l'exportation de porcs vivants du Canada, par exemple, les examens administratifs annuels représentent un lourd fardeau pour l'industrie.

Dispositions de temporarisation

Il n'existe actuellement, dans la législation des États-Unis, aucune disposition de temporarisation qui mette effectivement un terme au prélèvement de droits anti-dumping ou compensateurs après une période de temps déterminée. Par conséquent, les mesures prises par les États-Unis peuvent rester en vigueur indéfiniment, même lorsque les importations ne causent plus le moindre préjudice. La législation canadienne, au contraire, stipule qu'une telle mesure arrive automatiquement à échéance au bout de cinq ans, à moins qu'elle ne soit prolongée parce qu'un examen permet d'établir que les raisons motivant le prélèvement des droits concernés demeurent valables. L'accord issu des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round prévoira un examen des droits de douane cinq ans après sa mise en application. Les droits ne pourront être maintenus que si la perpétuation du préjudice semble probable.

Dispositions anticontournement

L'*Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988, loi d'ensemble portant sur le commerce et la concurrence, ajoute une disposition en vertu de laquelle des produits, sans être soumis à des droits antidumping ou compensateurs, peuvent être jugés avoir été admis en contournement des règles d'application des droits. Dans ce cas, des droits antidumping ou compensateurs sont imposés sans autre preuve de dumping, subventionnement ou préjudice. Selon les circonstances, ces mesures de contournement peuvent contrevenir aux règles du GATT.

Cumul

Un certain nombre d'enquêtes menées par les États-Unis portent le cumul des importations de plusieurs pays. Dans certains cas, le volume des exportations d'un produit donné provenant d'un pays particulier comme le Canada était minime, voire négligeable par rapport à la part détenue sur le marché américain. Pourtant, les autorités américaines ont refusé de faire une différence entre le produit canadien et les autres produits étrangers, et les ont tous inclus dans l'enquête subséquente. Cette situation est injuste pour les exportateurs canadiens qui étaient en mesure de démontrer que leurs exportations ne causaient pas de préjudice aux producteurs américains.

Article 301

L'article 301 du *Trade Act* de 1974, modifié par l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act* de 1988, est le principal instrument de réparation des pratiques commerciales «déloyales» des autres pays. Cet article confère au représentant au Commerce des États-Unis (USTR) le pouvoir de déterminer si les autres pays se livrent à des pratiques «injustifiables», «discriminatoires» ou «déraisonnables». Il l'habilite également, et peut même l'obliger, à prendre des mesures unilatérales de rétorsion afin d'améliorer l'accès des biens, des services et des capitaux américains aux marchés étrangers et de protéger les droits de propriété intellectuelle.

Le 3 mars 1994, les États-Unis ont, par décret exécutif, rétabli les procédures «Super 301» autorisant l'Administration à prendre des mesures de rétorsion contre les obstacles posés aux exportations américaines si les consultations avec les pays étrangers visés ne permettent pas l'élimination des obstacles en cause. Les États-Unis ont fait savoir que les questions couvertes par le GATT seront réglées au GATT.

Le recours à des mesures de rétorsion unilatérales sans l'assentiment du GATT, comme cela s'est par exemple produit lorsque les États-Unis ont imposé une surtaxe sur les importations de bière de l'Ontario et des droits sur le bois d'oeuvre en provenance du Canada, discrédite aussi bien les règles du GATT que la procédure de règlement des différends de cette instance internationale.

III. LÉGISLATION EXTRATERRITORIALE

La politique commerciale des États-Unis s'appuie sur des lois intérieures qui peuvent avoir un effet extraterritorial. Ce fait, indépendant des arrangements multilatéraux ou bilatéraux convenus, favorise l'incertitude et l'instabilité du système commercial international.

Le *Cuban Democracy Act* continue de s'appliquer aux firmes canadiennes. L'alinéa 1706a)(1) de la loi de 1993 autorisant le programme de la Défense nationale des États-Unis, appelée *Cuban Democracy Act*, vise à empêcher les filiales américaines ou sous contrôle américain à l'étranger de faire du commerce avec Cuba. Afin d'atteindre cet objectif, on déclare que la disposition s'applique au comportement des sociétés constituées dans des États étrangers, qui appartiennent à des citoyens américains ou qui sont sous contrôle américain.

De plus, une interprétation large de la législation antitrust des États-Unis peut inhiber le commerce et l'investissement.

IV. LOIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE

Malgré le GATT et l'ALE, des obstacles subsistent dans les marchés publics. Le *Buy American Act* continue à influencer directement les marchés fédéraux, tandis que des lois connexes érigent des barrières qui, en raison de la présence de crédits fédéraux, se répercutent sur les marchés fédéraux, étatiques et municipaux. Le *Buy American Act* dissuade indirectement les distributeurs américains de vendre des produits canadiens puisque cela pourrait les obliger à maintenir séparément des stocks de produits admissibles aux marchés publics et des stocks de produits inadmissibles à cette fin. Les parts de commandes réservées aux petites entreprises sont une autre entrave à la participation canadienne. De plus, les gouvernements d'État et les administrations locales appliquent un large éventail de mesures discriminatoires.

Buy American Act

Les sociétés canadiennes sont affectées par le *Buy American Act (BAA)* au niveau fédéral tant pour les contrats de construction de moins de 6,5 millions \$ que pour les marchés de produits adjugés par des entités non assujetties à l'ALENA. L'octroi de fonds fédéraux aux gouvernements d'État et aux administrations locales, surtout pour des projets de transport en commun et d'aménagements aéroportuaires et routiers, nécessite aussi l'application du BAA. Les sociétés canadiennes sont aussi affectées par les dispositions du BAA dans les contrats des gouvernements d'État et des administrations locales puisque ces paliers de gouvernement ne sont pas assujettis à l'ALENA.

Les États-Unis peuvent prétexter des impératifs de sécurité nationale pour interdire aux sociétés canadiennes de soumissionner certains marchés de la défense. Les contrats annuels de la défense contiennent également diverses dispositions favorisant l'achat de produits des États-Unis, dont les suivantes :

- l'amendement Berry, qui oblige le département de la Défense à acheter de la nourriture, des vêtements, des tissus et des métaux spéciaux provenant des États-Unis;
- l'amendement Byrnes-Tollefson, qui interdit la construction à l'étranger de navires américains ou l'achat à l'étranger des principales pièces de navire.

Les matériaux employés dans les contrats de services de construction de moins de 6,5 millions de dollars américains passés pour la construction ou la réparation de bâtiments publics ou pour la réalisation de travaux publics aux États-Unis doivent être d'origine ou de fabrication américaine, tandis que le coût des éléments d'origine américaine doit dépasser 50 p. 100 du coût de l'ensemble des éléments.

Lois connexes

Les gros projets fédéraux, étatiques et locaux bénéficient de fonds fédéraux s'ils respectent les lois qui stipulent une teneur américaine importante. Les milliards de dollars de fonds fédéraux accordés à ce titre font que la législation favorisant l'achat de produits des États-Unis s'applique aux marchés des États, des municipalités et du secteur privé. L'emploi de matériaux américains est une condition de la subvention. Les bénéficiaires doivent se plier aux exigences du *Buy American Act* pour être admissibles aux fonds. Ces projets sont souvent entrepris dans des secteurs qui présentent un intérêt particulier pour les exportateurs canadiens, comme les transports et les communications. L'utilisation de produits canadiens dans ces projets est souvent difficile, sinon impossible. Voici certains de ces programmes fédéraux de financement :

- La loi de 1991 sur l'efficacité du transport intermodal de surface (*Intermodal Surface Transportation Efficiency Act* - ISTEA) prévoit le versement de fonds pour dépenses en capital et de fonds d'exploitation par la Federal Transit Administration et la Federal Highway Administration pour des projets dans le domaine du transport, dont les transports en commun urbains, le transport ferroviaire et le transport routier. De façon générale, l'emploi de matériaux et d'équipements américains est obligatoire sauf si l'organisme subventionnaire détermine qu'il y a lieu de faire une exception.
- La Federal Transit Administration accorde des fonds sous réserve que tous les produits en acier et les produits fabriqués (sauf le ciment) utilisés pour le projet - même à l'échelon de l'État ou de la municipalité - proviennent des États-Unis. Toutes les opérations de fabrication du produit doivent avoir lieu aux États-Unis et tous les articles ou matériaux entrant dans la fabrication du produit doivent être d'origine américaine. Il existe des formules bien précises pour le calcul de la teneur américaine des composantes et des sous-systèmes. Pour les subventions applicables à l'achat de véhicules de transport en commun, l'interdiction générale n'intervient pas si le coût des composantes produites aux États-Unis est supérieur de 60 p. 100 à celui de l'ensemble des composantes et que l'assemblage final a eu lieu aux États-Unis.
- La Federal Highway Administration donne aux dispositions de l'ISTEA favorisant l'achat de produits des États-Unis une interprétation plus étroite. Pour accorder des fonds, elle exige seulement que les produits en fer et en acier aient été fabriqués aux États-Unis.

- La loi sur l'amélioration des installations aéroportuaires et aéronautiques (*Airport and Airways Facilities Improvement Act*) habilite la Federal Aviation Administration à accorder des fonds à des organismes des États, des municipalités ou du secteur privé pour la construction et la rénovation des aéroports ainsi que des installations et équipements connexes. La Loi stipule que toutes les installations et tout le matériel achetés au moyen de ces fonds doivent avoir une teneur américaine d'au moins 60 p. 100 et que l'assemblage final des produits ou systèmes doit avoir lieu aux États-Unis. Cette exigence représente un obstacle pour les fournisseurs canadiens de matériel électronique, de navigation, de télécommunication et d'informatique, de systèmes d'atterrissage micro-ondes, de matériel de déblayage et d'entretien de routes.
- La loi sur les relations étrangères (*Foreign Relations Act*) exige une teneur américaine de 55 p. 100 pour tous les marchés adjugés dans le cadre du programme de modernisation de Voice of America et impose des restrictions sur l'utilisation d'antennes, d'émetteurs et de matériel de communication connexe d'origine canadienne.
- La loi sur l'aide extérieure (*Foreign Assistance Act*) interdit l'usage de fonds américains pour des approvisionnements à l'étranger (y compris pour les ventes militaires à l'étranger), sauf si le Président juge que ces achats n'auront pas d'effet nuisible sur l'économie ou l'industrie américaine.
- La loi sur l'aide alimentaire d'urgence (*Emergency Food Assistance Act*) et d'autres lois touchant le financement public des programmes d'aide alimentaire exigent que les organismes bénéficiaires n'achètent, dans la mesure du possible, que des produits alimentaires provenant des États-Unis.

Des exigences d'achat de produits américains sont également prévues dans les lois suivantes :

- *U.S. Technology and Pre-eminence Authorization Act;*
- *Small Business Credit and Business Opportunities Enhancement Act;*
- *Department of the Interior and Related Agencies Appropriations Act;*
- *NASA Authorization Act;*
- *High Performance Computing Act de 1991;*
- *Waste Isolation Pilot Plant Land Withdrawal Act.*

Parts de commandes réservées aux petites entreprises

Le gouvernement fédéral ainsi que plusieurs gouvernements d'État et administrations locales des États-Unis limitent certains marchés aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires des États-Unis. Les sociétés canadiennes ne sont pas admissibles aux contrats principaux et sont également défavorisées pour les marchés de sous-traitance parce que les entrepreneurs principaux sont tenus d'accorder un niveau spécifié de sous-traitance aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires. La définition de «petite entreprise» varie selon le secteur industriel, pouvant comprendre jusqu'à 1 500 employés dans une société de fabrication ou des revenus annuels allant jusqu'à 18 millions de dollars pour une entreprise de services. La loi américaine exige que :

- 20 p. 100 de la valeur totale des contrats principaux soient adjugés à des petites entreprises américaines;
- tous les marchés de moins de 25 000 \$ soient réservés aux petites entreprises;
- tous les contrats de plus de 25 000 \$ soient réservés si l'agent de négociation des contrats peut s'attendre en toute logique à la présentation de deux soumissions ou plus de petites entreprises;
- si une seule soumission est présentée par une petite entreprise, celle-ci ait droit à un avantage de 12 p. 100 sur les prix dans l'évaluation.

En plus de ces parts de commandes réservées, la Small Business Administration (SBA) des États-Unis offre des garanties de prêt et de l'aide commerciale aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires, et agit comme entrepreneur principal du gouvernement pour le compte des entreprises participant à des marchés publics du programme 8(a). Elle encourage en outre vivement la sous-traitance à des petites entreprises en récompensant les entrepreneurs principaux qui dépassent leurs objectifs dans ce domaine. La sous-traitance à des sociétés canadiennes, indépendamment de leur taille, n'aiderait naturellement pas l'entrepreneur principal à atteindre ces objectifs.

Les parts de commandes réservées ont un effet prononcé. En 1991, 189,6 milliards de dollars ont été dépensés au total pour des contrats de plus de 25 000 \$. Sur ce montant, 6,9 milliards de dollars ont été réservés à la petite entreprise et 3,8 milliards de dollars ont été adjugés dans le cadre du programme 8(a). 21,1 milliards de dollars sont allés à des contrats d'une valeur de moins de 25 000 \$. Au total, donc, des marchés d'une valeur de 31,8 milliards de dollars ont été complètement fermés aux entreprises canadiennes.

Loi sur la marine marchande (le *Jones Act*)

La Loi sur la marine marchande de 1920 (le *Jones Act*) exige que le fret transporté par voie maritime entre deux points situés aux États-Unis soit convoyé sur des navires qui ont été construits et enregistrés aux États-Unis et dont l'équipement est américain. De plus, des citoyens américains doivent détenir au moins 75 p. 100 des participations dans les associations ou corporations qui sont propriétaires du navire. Des restrictions similaires sont appliquées, aux termes d'autres lois, sur le transport intérieur des passagers. La reconstruction d'un navire dans un chantier étranger fait perdre les privilèges de transport intérieur, tout comme l'enregistrement d'un navire à l'étranger pour quelque période que ce soit pendant sa vie utile.

Le *Jones Act* (auquel s'ajoutent les interdictions touchant la défense nationale contenues dans l'amendement Byrnes-Tollefson) ferme en réalité à l'industrie navale canadienne la participation au commerce maritime intérieur des États-Unis, fait obstacle aux investissements canadiens dans l'industrie navale de ce pays et empêche les Canadiens de fournir des composantes de construction navale et des services connexes au marché américain.

Une autre modification au *Jones Act*, la Loi de 1988 interdisant les changements de pavillon pour les navires commerciaux (*Commercial Vessel Anti-Reflagging Act*), restreint, dans l'industrie de la pêche, les activités de navires de plus de cinq tonnes nettes construits à l'étranger au seul transport du poisson. La Loi interdit en outre aux navires construits ou remis à neuf à l'étranger de se livrer à des activités de transport côtier et de pêche.

V. PROCÉDURES DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES

Prescriptions sur le marquage du pays d'origine

L'article 1304 de la Loi de 1930 sur le tarif douanier (*Tariff Act*) exige que presque tous les produits importés d'origine étrangère soient «[traduction :] marqués à un endroit visible d'une façon lisible, indélébile et permanente, dans la mesure où la nature de l'article (ou de son contenant) le permet, de manière à indiquer à l'acheteur final aux États-Unis le nom en langue anglaise du pays d'origine de l'article».

Les autorités douanières des États-Unis ont souvent appliqué les prescriptions sur le marquage du pays d'origine d'une façon rigide, inégale et arbitraire. Bien souvent, ces prescriptions et leur administration ont entravé l'accès au marché et ont entraîné des coûts supplémentaires. Par ailleurs, pour certains produits, la méthode et l'emplacement du marquage ont constitué une source d'incertitude.

L'ALENA établit des règles sur le marquage, et ses signataires ont promulgué des règles de marquage plus claires fondées sur les changements de classification tarifaire. Ces développements devraient améliorer un peu la situation.

Administration douanière

Certaines procédures administratives, notamment des exigences démesurées à l'égard de la facturation et des déclarations, ralentissent l'entrée des marchandises et des services aux États-Unis. Cette situation peut être imputée en partie à l'insuffisance de l'effectif du personnel d'inspection, mais les biens périssables risquent de s'abîmer à cause des procédures douanières qui s'éternisent. De plus, la lenteur des procédures d'essais en laboratoire et le nombre limité des postes de douane peuvent avoir pour effet de ralentir encore la pénétration du marché des États-Unis par les produits canadiens. Certains de ces problèmes seront peut-être corrigés par la mise en oeuvre du *Customs Modernization Act* de 1993.

VI. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES

Normes et essais

Les États-Unis ont approximativement 44 000 organismes de normalisation (répartis entre les pouvoirs de réglementation fédéraux, étatiques et locaux) chargés de faire appliquer les quelque 89 000 normes et règlements techniques adoptés par les États-Unis. Il en résulte un certain chevauchement des responsabilités, ainsi que des doubles emplois en ce qui concerne les normes et les règlements. Dans certains cas, les règlements touchant les produits sont établis directement dans le cadre des programmes d'inspection ou d'essai ou les deux. Il arrive aussi qu'un organe autorisé soit chargé d'attester que les produits correspondent aux normes établies par les pouvoirs publics de l'État ou de la municipalité concernés. Ces pratiques deviennent un obstacle technique au commerce lorsque les États et les municipalités ont des réglementations s'appuyant sur des normes différentes, ou lorsque les exigences relatives à la certification varient.

Les réglementations des États régissant l'accréditation des laboratoires font aussi obstacle au commerce. Selon un document publié par le National Institute of Science and Technology, «[traduction :] les laboratoires qui souhaitent obtenir une accréditation à l'échelle nationale pour effectuer des essais de sécurité en électricité sur les matériaux de construction doivent obtenir l'approbation d'au moins 43 États, de plus de 100 administrations locales, d'un certain nombre d'organismes fédéraux

ainsi que de plusieurs grandes compagnies, et sont soumis à trois codes du bâtiment (...).» En d'autres termes, il est fréquent qu'un organisme d'essais soit obligé d'obtenir une accréditation auprès d'une multitude d'États et de pouvoirs publics locaux pour pouvoir mener des essais similaires.

Les systèmes de normalisation des États-Unis, fondés sur la participation volontaire, demeurent inchangés malgré plusieurs tentatives visant à les assujettir à un plus grand contrôle de l'État. L'absence d'organisme central de normalisation rend encore plus aigus les problèmes auxquels sont confrontés les exportateurs qui vendent leurs marchandises aux États-Unis, surtout dans le cas des petites et des moyennes entreprises.

Un grand nombre d'exportateurs trouvent difficile de prouver que leurs produits satisfont aux exigences de la Food and Drug Administration en matière de qualité et d'étiquetage. Cela est imputable à la lenteur du processus de prise de décision et à l'absence à l'intérieur de cet organisme de mécanisme permettant aux exportateurs de faire approuver leurs étiquettes avant l'expédition de leurs marchandises. Cette situation engendre de l'incertitude pour les exportateurs et des difficultés aux postes frontières.

Le *Farm Bill* exige du département américain de l'Agriculture qu'il effectue ponctuellement, à des fins de classement, des contrôles des pommes de terre qui pénètrent le marché par les points d'entrée du nord-est des États-Unis. Le Canada considère ces contrôles inutiles étant donné qu'Agriculture Canada, à la suite de dispositions prises réciproquement avec sa contrepartie américaine, inspecte toutes les exportations canadiennes de pommes de terre aux États-Unis et atteste de leur conformité avec les exigences de classement du département de l'Agriculture.

Ordonnances de commercialisation

La Loi sur l'accord de commercialisation des produits agricoles (*Agriculture Marketing Agreement Act*) prévoit l'émission d'ordonnances de commercialisation qui définissent les normes applicables aux produits horticoles en matière de classement, de taille, de qualité et de maturité. Les ordonnances fédérales de commercialisation s'appliquent aux produits américains cultivés à l'intérieur d'une région désignée. Certaines de ces ordonnances exigent que les fruits et légumes importés aux États-Unis, indépendamment des régions, satisfassent aux normes établies aux termes de l'ordonnance applicable, même si les producteurs concurrents des États-Unis dans des régions non visées par l'ordonnance ne sont pas soumis aux mêmes normes.

RÉPERTOIRE DES OBSTACLES AU COMMERCE MAINTENUS PAR LES ÉTATS-UNIS



1994

Publié par le ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international

Exigences en matière d'hygiène et de salubrité

Les expéditions de produits agricoles, notamment de viande de boeuf et de bovins, sont parfois soumises à de longues attentes à la frontière des États-Unis, en raison des formalités d'inspection sanitaire. Les retards découlant des procédures de surveillance des résidus de pesticides de la Food and Drug Administration (FDA) ont suscité des préoccupations chez les exportateurs. De tels retards peuvent être néfastes aux fruits frais et aux légumes périssables ainsi qu'aux produits laitiers, et peuvent imposer des coûts additionnels à l'exportateur. Les exportateurs de bétail canadiens ont aussi été gênés par le manque d'installations de quarantaine pour les animaux vivants aux postes frontaliers américains.

Quatre comtés des États-Unis maintiennent en vigueur un règlement interdisant la vente au détail de la viande non classée par le département de l'Agriculture. Ces ordonnances ont pour effet, dans la pratique, d'encourager les grossistes de ces comtés à ne distribuer que des viandes classées par le département de l'Agriculture, fermant ainsi des débouchés pour les exportateurs de viande canadiens.

Les expéditions interétatiques de lait aux États-Unis sont soumises aux *Procedures Governing the Cooperative Federal-State Program for Certification of Interstate Milk Shippers* de la FDA. Aux termes de ces procédures, le lait et les produits laitiers expédiés entre des États américains doivent être produits et pasteurisés en conformité avec un règlement essentiellement équivalent du Pasteurized Milk Ordinance (PMO) et avoir été classés par un hygiéniste du lait accrédité par la FDA. Il n'existe pas de dispositions applicables aux importations des autres pays. Les effets perturbateurs de cette ordonnance sont illustrés par le cas bien précis de l'interdiction des envois de lait canadien pasteurisé à ultra haute température (UHT) vers Porto Rico (voir groupes spéciaux de règlement des différends, Section XII).

Le lait et la crème importés aux États-Unis sont soumis à l'*Import Milk Act*. Aux termes de cette loi, seul le détenteur d'un permis valide délivré par la FDA peut importer du lait ou de la crème. Pour obtenir un permis, il faut se plier à un certain nombre d'exigences sanitaires et hygiéniques, qui ont pour effet de barrer la route aux importations.

Les normes appliquées aux produits importés par un organisme différent parfois de celles utilisées par le même organisme ou par un autre organisme pour un produit national équivalent. Dans le règlement du département de l'Agriculture, la définition de «volaille» n'inclut pas le gibier à plumes, de sorte que l'inspection du gibier à plumes importé ne relève pas de la compétence du département de l'Agriculture mais de celle de la FDA. Alors que le département de l'Agriculture considère la salmonelle comme un contaminant inévitable des carcasses de volaille et en conclut qu'une cuisson convenable supprime les dangers pour la santé, la FDA a pour politique de

considérer les aliments contenant de la salmonelle comme dénaturés et d'interdire la pénétration de ces aliments sur le marché américain. Rien n'indique que la même politique soit appliquée au gibier à plumes produit aux États-Unis.

Marchés des opérations à terme

La Commission de contrôle des opérations à terme («Commodity Futures Trading Commission» - CFTC) a approuvé le 26 novembre 1991 une proposition de la chambre de commerce de Chicago, en faveur d'une «option de l'acheteur» qui visait à permettre aux acheteurs à terme de blé, de maïs ainsi que de fèves, d'huile et de tourteau de soja d'exiger que leur soient livrés exclusivement des produits des États-Unis. La CFTC a également approuvé une modification au règlement proposée par la chambre de commerce de Kansas City, semblable à celle de la chambre de commerce de Chicago, pour le blé vitreux roux d'hiver.

Cette option de l'acheteur désavantage les produits canadiens livrés à terme. Plus précisément, les exploitants d'entrepôts ne peuvent qu'être hésitants à stocker des fèves de soja du Canada à cause des coûts plus élevés et des faibles quantités exportées vers les États-Unis. Cette option limite donc l'accès au marché américain et fait baisser les prix des denrées canadiennes.

Exportations de gaz en Californie

Le différend qui oppose la California Public Utilities Commission (CPUC) et les intérêts canadiens en rapport avec la restructuration des livraisons de l'Alberta & Southern a été réglé par la désimpartition totale des contrats. Il reste toutefois plusieurs points en suspens qui affecteront le commerce canadien du gaz naturel avec la Californie. L'application par la CPUC de droits plus élevés sur l'expansion de la Pacific Gas & Electric en Californie et l'imposition d'une interdiction d'interconnexion ont fait que les utilisateurs du pipeline d'expansion (surtout des producteurs canadiens) ont de la difficulté à se trouver des marchés en Californie. L'application de droits plus élevés sur les grands réseaux de pipelines intégrés entraîne d'importants écarts de taux pour le même service et mine à long terme l'équité sur le marché. La CPUC a aussi autorisé des réductions de taux sur le transport du gaz à partir du sud-ouest américain, mais a refusé l'utilisation de contrats actualisés pour les livraisons de gaz canadien.

Boissons alcoolisées

La législation fédérale et étatique pose plusieurs obstacles aux importations de bière, de vin et de cidre canadiens sur le marché des États-Unis. Parmi ces mesures, soulignons les systèmes de distribution régis par les États, qui entraînent des coûts supplémentaires pour les importateurs de produits canadiens. D'autres mesures concernent les bières à moins de 3,2 p. 100 d'alcool (produit traditionnel pour les brasseurs des États-Unis mais non pour ceux du Canada).

Plusieurs États exigent que la bière et le vin importés soient vendus par l'entremise d'un agent ou d'un intermédiaire basé dans l'État concerné, alors que les brasseurs locaux peuvent vendre leurs produits directement aux détaillants. Certains États exigent aussi que la bière importée soit transportée exclusivement par des sociétés de transport privées, alors que les brasseries des États-Unis sont autorisées à livrer elles-mêmes leur bière aux détaillants. Diverses autres mesures législatives des États prévoient des frais d'obtention de permis plus élevés pour la bière étrangère et imposent des prix uniformes pour la bière et le vin importés dans l'ensemble du marché des États-Unis. Les producteurs nationaux, en revanche, bénéficient de frais d'obtention de permis moins élevés et ont la possibilité d'exercer une meilleure concurrence quant aux prix sur les marchés locaux. Certains États imposent des conditions d'inscription qui équivalent à des mesures discriminatoires contre le vin et la bière importés. Enfin, le gouvernement fédéral et plusieurs gouvernements étatiques ont adopté des mesures fiscales destinées à avantager les producteurs nationaux de bière et de vin (voir groupes spéciaux de règlement des différends, Section XII).

Restrictions sur la taille minimale

Les dispositions législatives fédérales des États-Unis prévoient des limites sur la taille des homards vivants et de diverses espèces de poissons de fond importés du Canada. Plusieurs États appliquent les restrictions sur la taille minimale aux importations de homards vivants, de homards congelés et de produits du homard (voir groupes spéciaux de règlement des différends, Section XII).

Loi sur la protection des mammifères marins

La Loi de 1972 sur la protection des mammifères marins (*Marine Mammal Protection Act*) interdit la capture et l'importation de certains mammifères marins menacés d'extinction et des produits dérivés, sous réserve de quelques exceptions. Or, l'interdiction a été appliquée à des produits provenant d'espèces non menacées d'extinction. En outre, elle ne s'applique pas aux mammifères marins pris par les autochtones de l'Alaska à des fins de subsistance non plus qu'aux produits dérivés

utilisés par ces mêmes autochtones dans la confection et la vente d'artisanat et de vêtements autochtones authentiques. Il n'existe pas d'exception qui réserve aux autochtones du Canada le même traitement de faveur.

Recyclage du papier journal

Certains États américains ont créé des programmes destinés à promouvoir le recyclage du papier journal. Ces programmes sont tantôt volontaires tantôt obligatoires, précisant habituellement le pourcentage de papier recyclé que doit contenir le papier journal. Les programmes de recyclage visent surtout à réduire la quantité de papier de rebut dans les décharges. Même s'ils ont un objectif louable, les programmes de recyclage ne devraient pas être appliqués de façon à restreindre le commerce.

Tabac

Aux termes de l'*Agricultural Reconciliation Act* de 1993, les fabricants américains de cigarettes sont tenus d'utiliser au moins 75 p. 100 de tabac local dans leur production annuelle. Le non-respect de l'obligation peut entraîner des pénalités monétaires. Cette préférence pour les produits locaux désavantage les exportateurs canadiens (voir groupes spéciaux de règlement des différends, Section XII).

VII. RESTRICTIONS QUANTITATIVES

L'article 22 de la Loi de 1933 sur le redressement agricole (*Agricultural Adjustment Act*), telle que modifiée, permet au gouvernement des États-Unis d'imposer des quotas ou des droits aux importations, lorsqu'il peut être établi que ces importations nuisent aux programmes nationaux de soutien des prix. En 1955, les États-Unis ont obtenu une dérogation à certaines de leurs obligations envers le GATT pour les mesures prises aux termes de l'article 22. (Le Canada a voté contre la demande de dérogation).

À l'heure actuelle, les États-Unis maintiennent des quotas d'importation en application de l'article 22 sur une vaste gamme de produits qui englobent les produits laitiers et un certain nombre de produits sucrés canadiens.

Pour certains produits laitiers comme la crème glacée et certains fromages, le Canada ne dispose d'aucun quota et se voit donc interdire l'accès au marché américain. De plus, toujours en vertu de l'article 22, les États-Unis prélèvent une taxe sur les importations de sucre raffiné. En janvier 1994, ils ont engagé, aux termes de l'article

22, des enquêtes sur les importations de blé et de beurre d'arachide depuis le Canada. Ces enquêtes et la menace d'imposition de restrictions quantitatives aux termes de l'article 22 créent beaucoup d'incertitude chez les exportateurs canadiens de produits agricoles.

Dans le prolongement de l'Uruguay Round, les contingents actuellement appliqués aux termes de l'article 22 seront probablement convertis en équivalents tarifaires; de plus, la dérogation obtenue du GATT sera annulée.

VIII. INVESTISSEMENT

Nombre de lois et de règlements fédéraux en vigueur aux États-Unis ont pour effet de limiter les investissements canadiens dans ce pays. Les Canadiens ne peuvent investir dans le secteur de l'énergie nucléaire, et des restrictions gênent les investissements dans les secteurs de la radio et de la télévision, de l'aviation commerciale, de la construction navale, des banques et des assurances, du transport maritime et des pêches, des industries liées aux ressources naturelles, aux communications et à la défense. Les programmes de recherche-développement des pouvoirs publics fédéraux et étatiques contiennent parfois des règlements qui empêchent les entreprises canadiennes de devenir membres de consortiums.

Les gouvernements des États imposent des restrictions à la propriété étrangère, notamment dans les secteurs de l'immobilier (quelque 30 États imposent des restrictions dans ce domaine aux étrangers et aux sociétés étrangères non résidents), des banques, des assurances, des mines et des services publics.

Les États-Unis justifient les restrictions imposées au niveau fédéral en faisant valoir presque exclusivement des motifs de sécurité nationale. Seules les restrictions concernant les investissements étrangers dans l'industrie de la pêche sont fondées sur d'autres critères que la sécurité nationale. Pour les fins de l'investissement, le terme «sécurité nationale» n'a jamais été officiellement défini.

Depuis 1975, le Comité de l'investissement étranger aux États-Unis (CFIUS) a passé en revue les investissements étrangers qui, de l'avis de ses membres, pourraient avoir des conséquences pour l'intérêt national des États-Unis.

L'article 5021 (l'amendement Exon-Florio) de la Loi générale de 1988 des États-Unis sur le commerce extérieur et la compétitivité (*Omnibus Trade and Competitiveness Act*) a donné au Président le pouvoir de suspendre ou d'interdire, au nom de la sécurité nationale, toute acquisition, fusion ou prise de contrôle par une personne étrangère. Par suite d'une modification apportée en 1992 aux dispositions Exon-

Florio, le Président est maintenant obligé de tenir compte, dans son examen, des effets possibles d'une opération sur l'avance technologique des États-Unis dans les domaines critiques de la défense. Or, la notion de «domaine critique» n'a pas été définie. En outre, les enquêtes du CFIUS sont maintenant de rigueur pour toutes les opérations touchant des organismes contrôlés par un gouvernement étranger ou agissant au nom de ce dernier. Enfin, le Président doit soumettre un rapport écrit au Congrès dans chacun des cas dont il a été saisi par le CFIUS.

Les États-Unis maintiennent, au niveau fédéral et au niveau des États, un certain nombre d'exigences en matière de déclaration des activités commerciales qui ne s'appliquent qu'aux entreprises appartenant à des intérêts étrangers. Celles-ci englobent non seulement les filiales de sociétés étrangères mais aussi les succursales comme dans le cas des banques.

En janvier 1993, le département du Commerce a publié des lignes directrices pour l'appui des exportations des sociétés américaines sur des marchés tiers. Ces lignes directrices permettent aux ambassades des États-Unis d'exercer une discrimination contre les exportations de firmes sous contrôle canadien établies aux États-Unis sur la base des descriptions du marché canadien pour ces produits données dans le rapport annuel intitulé *National Trade Estimates*. Ces descriptions peuvent être inexactes. Les lignes directrices refusent le traitement national aux exportations des investisseurs canadiens, qui sont ainsi défavorisés par rapport aux entreprises concurrentes contrôlées par des intérêts américains.

IX. SERVICES FINANCIERS

La réforme du secteur financier du Canada est allée sensiblement plus loin que celle amorcée aux États-Unis. Par le fait même, les lois et les règlements touchant les services financiers en vigueur aux États-Unis, même s'ils ne sont pas toujours discriminatoires à l'égard des institutions financières étrangères, leur limitent sensiblement l'accès au marché des États-Unis. Par contraste, il est beaucoup plus facile aux institutions financières des États-Unis de pénétrer le marché canadien.

Contrairement à la situation qui prévaut au Canada, il existe aux États-Unis toute une gamme de restrictions territoriales touchant les opérations bancaires, aussi bien entre les États qu'à l'intérieur des États. Par exemple :

- La Loi sur les sociétés de portefeuille bancaire (*Bank Holding Company Act*) interdit aux sociétés de portefeuille bancaire et à leurs filiales l'acquisition des actions votantes ou de l'essentiel des avoirs d'une banque située à l'extérieur de l'État où les filiales de la société de portefeuille bancaire mènent leurs

principales activités (c.-à-d. essentiellement là où le volume des dépôts est le plus important), à moins qu'une telle acquisition ne soit explicitement autorisée par les lois de l'État concerné.

- La Loi sur les opérations bancaires internationales (*International Banking Act*) interdit aux banques étrangères l'établissement de succursales ou d'organismes affiliés, à l'échelle nationale ou dans un autre État que celui où elles sont situées, à moins qu'elles n'y soient autorisées par les lois de l'État où elles souhaitent s'établir. La Loi interdit également l'acquisition des actions votantes ou de l'essentiel des avoirs d'une banque située à l'extérieur de l'État où est établie la banque étrangère intéressée, à moins qu'une telle acquisition ne soit autorisée par une société de portefeuille bancaire.
- La Loi McFadden autorise les banques nationales, sous réserve de l'approbation du Contrôleur de la monnaie, à ouvrir des succursales à l'intérieur de l'État où elles sont situées, à condition qu'une telle ramification soit permise par la législation de l'État concerné, et sous réserve de toute restriction pouvant être imposée aux banques par la législation dudit État.
- La Loi sur la supervision des banques étrangères (*Foreign Bank Supervision Act*) enjoint au Conseil de la Réserve fédérale d'imposer des frais d'examen aux banques étrangères. Lorsqu'elle sera appliquée, cette exigence désavantagera les banques étrangères.

Les États imposent de nombreuses restrictions aux banques étrangères. Une quinzaine d'États réservent aux banques étrangères un traitement plus restrictif que celui qu'ils accordent aux banques nationales, réduisant du même coup les possibilités de concurrence des banques étrangères. Par exemple, certains États interdisent aux banques étrangères l'établissement de succursales à l'intérieur de leurs frontières, ne leur permettent pas de prendre des dépôts ou les soumettent à des exigences particulières en matière de dépôts.

La Loi Glass-Steagall interdit à toutes les banques membres du Système de réserve fédérale, qu'elles soient nationales ou étrangères, de s'affilier à des organisations dont les «principales activités» sont liées aux valeurs mobilières. Le conseil de direction du Système de réserve fédérale a interprété cette disposition de façon à permettre à une banque de détenir une maison de titres affiliée pourvu que celle-ci ne tire pas plus de 10 p. 100 de ses recettes, mesurées sur une période de deux ans, de ses valeurs mobilières.

Depuis le début de 1991, quatre banques canadiennes ont reçu l'autorisation d'entreprendre des opérations de garantie, et d'offrir des services de titres et d'actions par l'intermédiaire d'une filiale. Depuis que la législation canadienne a autorisé les banques, en 1987, à détenir des entreprises d'opérations boursières, les plus grands négociants en valeurs mobilières du Canada se sont affiliés à des banques. La Loi Glass-Steagall a donc pour effet de limiter la gamme des activités boursières auxquelles s'adonnaient ces négociants avant de s'affilier à une banque.

Toujours dans le secteur des valeurs mobilières, les non-résidents sont généralement soumis à des restrictions imposées par la Commission des opérations boursières et du contrôle des changes (Securities and Exchange Commission, SEC) touchant la prestation aux résidents des États-Unis de conseils en investissement et d'autres services liés aux valeurs mobilières, restrictions qui les obligent à recourir aux services d'un courtier-négociant enregistré exerçant ses activités aux États-Unis. Cela a pour effet de réduire les possibilités de prestation transfrontalière de services boursiers.

L'affiliation entre banques et compagnies d'assurance est interdite aux États-Unis, mais est autorisée au Canada depuis l'adoption de la nouvelle législation fédérale sur les institutions financières.

Diverses restrictions sont aussi imposées par les États aux compagnies d'assurance étrangères. Par exemple, certains États posent des conditions de dépôt différentes aux compagnies d'assurance selon l'endroit où elles ont été instituées. D'autres États posent également aux assureurs non-résidents des conditions spéciales de dépôt et de mise en gage de l'actif.

X. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Article 337 de la Loi sur le tarif douanier

Aux termes de l'article 337 de la Loi de 1930 des États-Unis sur le tarif douanier (*Tariff Act*), les produits importés que l'on soupçonne de violer des droits de propriété intellectuelle détenus par les États-Unis peuvent se voir interdire l'accès à ce pays. L'article 337 donne aux détenteurs de droits de propriété intellectuelle des États-Unis un net avantage sur leurs concurrents étrangers. Un groupe spécial du GATT a déclaré cet article contraire aux règles de l'Accord général. L'article 337 contrevient également à l'ALENA et à l'Accord de l'Uruguay Round relatif aux aspects des droits de propriété intellectuelle liés au commerce.

En raison de cet article, les sociétés étrangères sont confrontées à des procédures judiciaires très coûteuses et à la menace de manoeuvres d'intimidation. Appliqué à

la frontière, cet article assure la mise en oeuvre de mesures correctrices beaucoup plus efficaces contre les supposés contrevenants que les décisions des tribunaux des États-Unis. Les procédures administratives imposées aux sociétés étrangères par la Commission du commerce international des États-Unis sont également plus onéreuses que celles appliquées par les tribunaux américains.

Les États-Unis n'ont pas encore adopté de législation pour rendre l'article 337 conforme à leurs obligations internationales.

XI. MESURES FISCALES

Sociétés non-résidentes

Les États-Unis ont mis en oeuvre diverses mesures fiscales applicables aux sociétés non-résidentes qui mènent des activités commerciales dans ce pays. Ces mesures dissuadent les compagnies d'assurance-vie canadiennes qui souhaitent mener des activités aux États-Unis par l'intermédiaire d'une succursale.

En vertu de l'article 842 (b) de l'Internal Revenue Code, les compagnies canadiennes sont tenues de déclarer un montant minimal de recettes «directement liées» à leur investissement net dans les activités de leur succursale située aux États-Unis. Les compagnies canadiennes considèrent que ces règles sont punitives et ne reflètent en rien la réalité des activités qu'elles mènent aux États-Unis. En conséquence, certaines de ces compagnies ont fermé leurs succursales et remis leurs activités entre les mains d'une filiale des États-Unis pour éviter de se soumettre à de telles règles.

L'article 842 (c) et le règlement 882-5 de l'Internal Revenue Code définissent une formule d'allocation des intérêts déductibles par les sociétés étrangères, pour les fins du fisc des États-Unis. Ce montant diffère du montant réel des intérêts payés pour générer des recettes aux États-Unis. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie craignent que la mise en oeuvre de cette réglementation n'entraîne le rejet, par le fisc des États-Unis, d'importantes sommes déboursées à titre d'engagements envers leurs clients à l'égard de leurs certificats de revenu garanti.

L'article 884 du Code prévoit un impôt sur les bénéfices des succursales américaines de compagnies étrangères. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie objectent que ce calcul est compliqué, et qu'il contrevient aux articles 842 (b) et 882 (c).

Mesures fiscales sélectives

Les mesures fiscales sélectives ont pour effet d'accorder des subventions sous forme d'avantages spéciaux à l'intention d'entreprises nationales et d'activités industrielles ou de régions désignées, et elles sont susceptibles de perturber le commerce international. Les industries américaines peuvent tirer parti de mesures fiscales sélectives plus généreuses qui se concrétisent par des mesures de report de l'impôt comme le Programme des entreprises de vente à l'étranger, lequel permet le report permanent de l'impôt sur certains revenus liés aux exportations.

Taxes sur l'alcool

La Loi générale de 1990 sur l'ajustement du Budget (*Omnibus Budget Reconciliation Act*) accorde des exemptions importantes de la taxe d'accise à la plupart des producteurs de bière et de vin des États-Unis. Plusieurs États offrent aussi d'importantes exemptions de la taxe d'accise aux producteurs locaux. L'effet cumulatif de telles mesures pour les petites brasseries new-yorkaises, par exemple, équivaut à un abattement fiscal de plus de 17 dollars par fût de bière. Les brasseurs et viticulteurs canadiens qui envoient leurs produits aux États-Unis sont concurrencés par ces subventions.

XII. ACTIONS CANADIENNES FACE AUX OBSTACLES ÉRIGÉS PAR LES ÉTATS-UNIS

Le Canada défend ses intérêts, en ce qui a trait aux barrières commerciales érigées par les États-Unis, au moyen de négociations, de consultations et de procédures de règlement des différends.

L'entrée en vigueur récente de l'Accord de libre-échange nord-américain améliore encore les conditions établies par l'ALE et permet de prendre d'autres mesures de libéralisation grâce à de nouvelles négociations sur les marchés publics et grâce à la création de nombreux groupes de travail sur les normes techniques et d'autres questions. De plus, les groupes de travail sur les mesures antidumping et sur les subventions et droits compensateurs établis aux termes de l'ALENA donnent la possibilité de négocier de meilleures règles sur les recours commerciaux. La mise en application des résultats de l'Uruguay Round permettra de contrer d'autres obstacles encore.

Les négociations sont complétées par des consultations bilatérales régulières visant à régler des problèmes commerciaux particuliers; ces négociations sont tenues au

TABLE DES MATIÈRES

	Page
AVANT-PROPOS	
I. PRATIQUES DE SUBVENTIONNEMENT	1
Subventions à la défense et à la recherche-développement	1
Subventions au transport sur les voies navigables intérieures des États-Unis	1
Programme d'encouragement des exportations	1
Programme de promotion commerciale	2
Programme de garantie du crédit à l'exportation à moyen terme	3
Programmes d'aide aux producteurs d'huile de tournesol et de coton	3
Sucre	3
II. LÉGISLATION SUR LES RECOURS COMMERCIAUX	4
Normes relatives à l'ouverture d'une enquête	4
Utilisation des meilleures informations disponibles	5
Examens administratifs	5
Dispositions de temporarisation	6
Dispositions anticcontournement	6
Cumul	6
Article 301	7
III. LÉGISLATION EXTRATERRITORIALE	7
IV. LOIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE	8
Buy American Act	8
Lois connexes	9
Parts de commandes réservées aux petites entreprises	11
Loi sur la marine marchande (le Jones Act)	12
V. PROCÉDURES DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES	12
Prescriptions sur le marquage du pays d'origine	12
Administration douanière	13

niveau des ministres ou des fonctionnaires. Ces interventions ont permis d'empêcher que des désaccords ne prennent la dimension de véritables différends et de régler des litiges déjà avancés.

Les dispositions du GATT et de l'ALENA sur le règlement des différends représentent un dernier recours en cas d'échec des négociations et des consultations. Le Canada n'a pas hésité à faire appel aux dispositions de règlement des différends pour protéger les intérêts commerciaux canadiens, comme en témoignent les procédures des groupes spéciaux répertoriées ci-après.

Recours canadiens en vertu de l'accord de libre-échange

Voici une liste des groupes spéciaux binationaux qui, à la demande du Canada, ont été établis en vertu de l'ALE depuis le 1^{er} janvier 1989.

Groupes spéciaux du chapitre 18

- Exigences relatives à la taille minimale du homard importé:
Mis sur pied en janvier 1990, le groupe spécial a confirmé les exigences minimales imposées par les États-Unis sur la taille des homards vivants importés.
- Intérêts non hypothécaires intégrés à la teneur territoriale dans les règles d'origine de l'ALE:
Créé en janvier 1992, le groupe spécial a confirmé l'interprétation canadienne du traitement des intérêts non hypothécaires dans les règles d'origine de l'ALE. Les États-Unis ont modifié leur interprétation en conséquence.
- Lait UHT:
Établi en mars 1993, le groupe spécial a reconnu que les intérêts canadiens ont été lésés par la fermeture du marché porto-ricain au lait UHT du Québec, et a recommandé que soit menée une étude sur l'équivalence des normes de production de lait.

Groupes spéciaux du chapitre 19 (droits antidumping et droits compensateurs)

- Décision concernant les droits antidumping sur les framboises rouges:
Établi en mars 1989, le groupe spécial a mené un examen qui a incité le département du Commerce des États-Unis à recalculer les marges de dumping applicables aux exportateurs canadiens et à rejeter les allégations de dumping.

- **Décision concernant les droits antidumping sur le matériel d'asphaltage routier:**
Créé en mars 1989, le groupe spécial a confirmé la conclusion du département du Commerce voulant que des pièces du matériel canadien d'asphaltage routier soient visées par une ordonnance antidumping et donc assujetties à des droits.
- **Décision concernant les droits antidumping sur le matériel d'asphaltage routier:**
Formé en avril 1989, le groupe spécial a maintenu le rajustement du département du Commerce applicable aux taxes dans le calcul de la marge de dumping.
- **Décision concernant les droits antidumping sur la morue salée:**
Mis sur pied en avril 1989, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement des deux parties du fait que l'ordonnance antidumping avait été annulée.
- **Modification de la décision concernant les droits antidumping sur le matériel d'asphaltage routier:**
Établi en juin 1989, le groupe spécial a intégré cette requête à celle visée par l'examen d'avril 1989 sur la même question.
- **Décision concernant les droits compensateurs sur le porc frais, frigorifié ou congelé:**
Formé en août 1989, le groupe spécial a mené un examen qui a incité le département du Commerce à recalculer ses droits compensateurs, qui sont passés de huit à trois cents le kilogramme.
- **Décision concernant les droits compensateurs sur les rails d'acier importés:**
Créé en septembre 1989, le groupe spécial a mené un examen qui a incité le département du Commerce à recalculer ses droits compensateurs, qui sont passés de 112,34 p. 100 à 94,57 p. 100.
- **Décision concernant les droits antidumping sur les rails d'acier importés:**
Établi en septembre 1989, le groupe spécial a examiné l'utilisation de la «meilleure information disponible» par le département du Commerce pour le calcul de la marge de dumping.
- **Détermination du préjudice dans l'affaire des droits compensateurs sur les rails d'acier importés:**
Mis sur pied en octobre 1989, le groupe spécial a intégré cette requête à celle visée par l'examen suivant.

- Détermination du préjudice dans l'affaire des droits antidumping sur les rails d'acier importés:
Formé en octobre 1989, le groupe spécial a confirmé la décision de préjudice causé par l'exportateur canadien rendue par la Commission américaine du commerce international.
- Détermination du préjudice dans l'affaire du porc frais, frigorifié ou congelé:
Mis sur pied en octobre 1989, le groupe spécial a mené un examen qui a incité la Commission du commerce international à conclure à la non-existence du préjudice allégué et à mettre fin aux droits imposés sur le porc canadien. La décision du groupe spécial a fait l'objet d'un appel interjeté par les États-Unis devant le Comité de contestation extraordinaire, qui a par la suite refusé d'entendre l'appel.
- Décision concernant les droits antidumping sur les pièces de rechange pour le matériel d'asphaltage routier:
Créé en juin 1990, le groupe spécial a amené le département du Commerce à recalculer trois fois sa marge de dumping avant de l'accepter au taux de 17,97 p. 100. Le taux initial était de 9,47 p. 100.
- Détermination du champ d'application relativement aux importations de produits tubulaires pour champs pétrolifères:
Formé en novembre 1990, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties.
- Décision concernant les droits antidumping et abolition de l'accord de suspension relatif aux palplanches d'acier importées:
Formé en décembre 1990, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties.
- Détermination de l'exclusion du champ d'application relativement aux importations de produits tubulaires pour champs pétrolifères:
Formé en mai 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties après que le département du Commerce eut rendu une décision excluant les marchandises de l'ordonnance antidumping.
- Décision concernant les droits antidumping sur les importations de pièces en fonte pour la construction:
Formé en juin 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux à la demande du plaignant.

- **Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés:**
Créé en juillet 1991, le groupe spécial a fait recalculer le taux du droit compensateur sur le porc vivant pour la période d'examen 1988-1989, et l'a fait réduire de 4,49 à 0,51 cents la livre. Les États-Unis ont demandé la constitution d'un comité de contestation extraordinaire, qui a subséquemment rejeté l'appel.
- **Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés:**
Créé en octobre 1991, le groupe spécial a amené le département du Commerce à recalculer ses droits compensateurs et à les réduire de 9,32 à 9,27 cents la livre.
- **Décision concernant les droits antidumping sur le matériel d'asphaltage routier:**
Formé en octobre 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux à la demande du plaignant.
- **Droits compensateurs sur le bois d'oeuvre importé:**
Créé en juillet 1992, le groupe spécial a amené le département du Commerce à rendre une nouvelle décision concluant à la non-existence d'un subventionnement. Les États-Unis sont en mesure de demander l'établissement d'un comité de contestation extraordinaire.
- **Détermination du préjudice dans l'affaire des droits compensateurs sur le bois d'oeuvre importé:**
Créé en juillet 1992, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.
- **Détermination des droits compensateurs sur le magnésium importé:**
Créé en août 1992, le groupe spécial a maintenu les droits compensateurs.
- **Détermination des droits antidumping sur le magnésium importé:**
Créé en août 1992, le groupe spécial a amené le département du Commerce à recalculer ses droits antidumping et à les réduire de 31,33 à 21 p. 100.
- **Détermination de préjudice dans les affaires des droits antidumping et compensateurs sur le magnésium importé:**
Créé en septembre 1992, le groupe spécial a confirmé la détermination de préjudice faite par l'ITC.
- **Détermination de dumping dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire laminé à froid:**
Établi en juillet 1993, le groupe spécial a suspendu ses travaux en attendant l'issue de la contestation de la décision de préjudice devant le Tribunal de commerce international des États-Unis.

- Détermination de dumping dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire laminé à chaud:
Établi en juillet 1993, le groupe spécial a suspendu ses travaux (et était encore inactif au 16 mars 1994) en attendant l'issue de la contestation de la décision de préjudice devant le Tribunal de commerce international des États-Unis.
- Détermination de dumping dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire résistant à la corrosion:
Établi en juillet 1993, le groupe spécial poursuit son examen.
- Détermination de dumping dans l'affaire des tôles d'acier ordinaire coupées à longueur:
Établi en juillet 1993, le groupe spécial poursuit son examen.
- Détermination de préjudice dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire résistant à la corrosion:
Établi en septembre 1993, le groupe spécial poursuit son examen.

Recours canadiens en vertu du GATT

Depuis le 1^{er} janvier 1989, les groupes spéciaux suivants du GATT ont été formés à la demande du Canada en vue d'examiner les pratiques commerciales américaines et de rendre une décision à leur sujet.

- Décision concernant les droits compensateurs sur le porc frais, frigorifié ou congelé:
Formé en août 1990, le groupe spécial a jugé que les États-Unis ne respectaient pas les dispositions du GATT en présumant que les subventions à la production de porcs vivants avaient été entièrement répercutées sur les exportateurs de viande de porc. Les droits payés par les exportateurs canadiens de viande de porc ont été par la suite remboursés.
- Mesures des gouvernements fédéral et des États concernant les boissons alcoolisées et à base de malt:
Créé en mai 1991, le groupe spécial a jugé que les deux taxes d'accise fédérales sur le vin et la bière, de même que les 60 mesures prises par 39 États et Porto Rico, équivalaient à de la discrimination contre le vin et la bière du Canada. Le groupe spécial a demandé que les États-Unis modifient ces mesures de manière à respecter les engagements pris envers le GATT. Les États-Unis n'ont encore pris aucune mesure importante en ce sens.

- **Ouverture d'une enquête relative aux droits compensateurs sur le bois d'oeuvre:**
Le groupe spécial, établi en décembre 1991, a constaté que les États-Unis n'avaient pas honoré leurs obligations aux termes du Code des subventions en imposant des droits provisoires sur les importations de bois d'oeuvre en provenance du Canada avant qu'il y ait eu une décision préliminaire sur le subventionnement. Mais le groupe a aussi jugé que les États-Unis avaient respecté le critère des éléments de preuve suffisants prévu dans le Code en prenant l'initiative d'engager leur enquête visant l'institution de droits compensateurs. Les États-Unis ont maintenant l'obligation d'appliquer la décision du groupe spécial en annulant l'exigence du cautionnement provisoire et en remboursant les dépôts en espèces.
- **Ouverture d'une enquête visant l'institution de droits compensateurs sur le magnésium:**
Créé en janvier 1992, le groupe spécial a mis fin à ses travaux avant la fin des délibérations en raison de discussions satisfaisantes intervenues entre le Canada et les États-Unis.
- **Limites posées par les États-Unis sur l'utilisation de tabacs étrangers:**
Établi en janvier 1993, le groupe spécial est chargé d'examiner si les dispositions sur le tabac contenues dans l'*Agricultural Reconciliation Act* (1993) des États-Unis sont compatibles avec les règles du GATT.

DOCS
CA1 EA R23 FRE
1994
Repertoire des obstacles au
commerce maintenus par les
Etats-Unis
43262962



VI.	OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES	13
	Normes et essais	13
	Ordonnances de commercialisation	14
	Exigences en matière d'hygiène et de salubrité	15
	Marchés des opérations à terme	16
	Exportations de gaz en Californie	16
	Boissons alcoolisées	17
	Restrictions sur la taille minimale	17
	Loi sur la protection des mammifères marins	17
	Recyclage du papier journal	18
	Tabac	18
VII.	RESTRICTIONS QUANTITATIVES	18
VIII.	INVESTISSEMENT	19
IX.	SERVICES FINANCIERS	20
X.	PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	22
	Article 337 de la Loi sur le tarif douanier	22
XI.	MESURES FISCALES	23
	Sociétés non-résidentes	23
	Mesures fiscales sélectives	24
	Taxes sur l'alcool	24
XII.	ACTIONS CANADIENNES FACE AUX OBSTACLES ÉRIGÉS PAR LES ÉTATS-UNIS	24
	Recours canadiens en vertu de l'Accord de libre-échange	25
	Recours canadiens en vertu du GATT	29

AVANT-PROPOS

Le Canada et les États-Unis sont chacun le principal partenaire commercial de l'autre. Cette relation a été considérablement rehaussée par une série d'accords commerciaux qui ont permis de réduire les obstacles posés au commerce et à l'investissement.

L'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis, qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1989, a réduit les obstacles au commerce et à l'investissement et a fourni un ensemble de règles et de procédures devant régir la relation commerciale bilatérale.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) régit, depuis le 1^{er} janvier 1994, la relation commerciale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA améliore l'ALE à plusieurs égards et réduit davantage les obstacles qui entravent les exportations canadiennes aux États-Unis.

L'achèvement récent des négociations commerciales de l'Uruguay Round menées sous l'égide l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) permettra aussi d'abaisser les obstacles au commerce maintenus par nos partenaires membres du GATT, dont les États-Unis.

Malgré les progrès réalisés au terme d'accords bilatéraux et multilatéraux, il subsiste des obstacles à la libre circulation des biens, des services et des capitaux entre le Canada et les États-Unis. Le présent répertoire illustre l'éventail et la complexité des obstacles auxquels les gens d'affaires canadiens se heurtent chaque jour aux niveaux fédéral, étatique et local.

Le gouvernement canadien s'efforce de réduire ces obstacles. Dans certains cas, les obstacles sont incompatibles avec les engagements des États-Unis aux termes du GATT et de l'ALENA, et le Canada tente d'en obtenir l'élimination dans le cadre de ces accords (voir le chapitre XII). Dans d'autres cas, l'élimination d'obstacles particuliers pourra être recherchée dans le contexte de futures négociations avec les États-Unis.

I. PRATIQUES DE SUBVENTIONNEMENT

Les producteurs canadiens sont confrontés à la concurrence des produits subventionnés des États-Unis non seulement sur le marché canadien, mais aussi aux États-Unis et sur d'autres marchés d'exportation. Quelques-uns des programmes fédéraux américains qui influent sur les perspectives commerciales du Canada sont décrits ci-dessous. Les gouvernements des États et les administrations locales offrent de plus en plus souvent des incitations pour attirer des investissements qui pourraient par ailleurs être réalisés au Canada.

Subventions à la défense et à la recherche-développement

Les marchés publics préférentiels (qui permettent aux adjudicataires d'ajouter des frais généraux à la valeur de leurs ventes aux ministères ou aux organismes publics) procurent ainsi, en réalité, des paiements excédentaires aux intéressés et constituent des subventions. Par exemple, le programme de recherche et de développement indépendants («Independent Research and Development Program») permet aux fournisseurs de la NASA et du département de la Défense d'ajouter des frais supplémentaires à leur prix de vente.

Le programme des techniques de fabrication («Manufacturing Technology Program») des États-Unis procure une aide financière aux adjudicataires de contrats de défense pour l'augmentation de la capacité de production et la modernisation générale de leurs usines, sans qu'il y ait de rapports avec les marchés d'achat proprement dits.

Subventions au transport sur les voies navigables intérieures des États-Unis

Les grandes voies navigables des États-Unis (comme les réseaux fluviaux Mississippi-Missouri et Tennessee-Tombigbee ont été aménagées et sont entretenues aux frais du gouvernement fédéral, qui a mis à contribution le Corps des ingénieurs de l'Armée américaine. Il n'existe ni frais d'éclusage ni droits d'utilisation. Toutefois, les exploitants de barges paient des taxes sur le carburant qui s'appliquent aux nouveaux ouvrages seulement.

Ce réseau de voies navigables, de canaux et d'écluses et sa maintenance constituent un subventionnement du transport intérieur. Comme il a pour effet de réduire le coût du transport en vrac des produits, les usagers des voies navigables intérieures en retirent des avantages considérables.

Programme d'encouragement des exportations

Le Programme d'encouragement des exportations («Export Enhancement Program» - EEP) a été autorisé par la loi de 1990 sur les aliments, l'agriculture, la conservation

et le commerce (*Farm Bill*). Il permet au département américain de l'Agriculture d'utiliser les stocks de la Société de crédit pour les produits de base («Commodity Credit Corporation» - CCC) ou d'avoir recours à des paiements en espèces pour subventionner les exportations agricoles des États-Unis vers certains marchés ciblés.

Au départ, les États-Unis justifiaient l'EEP par l'obligation de protéger leur part du marché contre l'érosion provoquée par les denrées subventionnées de l'Union européenne (UE) et par leur désir d'encourager l'UE à négocier une réforme du commerce dans le contexte de l'Uruguay Round. En toute logique, l'EEP devait donc s'appliquer aux marchés particulièrement favorables à l'UE. Or, ce n'est pas toujours ce qui s'est produit car la nature de la concurrence étrangère n'est qu'un critère parmi plusieurs autres pour l'attribution des subventions de l'EEP.

L'EEP a d'abord été étendu à des pays dont le marché était peu exploité par l'UE, puis à des pays où l'UE n'a que des possibilités de ventes. Par exemple, les États-Unis ont rétabli les subventions EEP sur les livraisons de blé au Mexique pour la campagne agricole 1994-1995, ciblant ainsi un marché traditionnel du Canada. En conséquence de la guerre des subventions commerciales qui oppose les États-Unis et l'UE, on compte désormais bien peu de pays qui soient à l'abri des subventions de l'EEP. Cette situation a entraîné une forte baisse des prix mondiaux globaux qui s'est concrétisée, pour les producteurs canadiens, par des résultats d'exploitation désastreux.

Plusieurs produits agricoles peuvent bénéficier de subventions aux termes de l'EEP, mais environ 90% des crédits du programme (5,7 milliards de dollars américains) ont servi à subventionner les céréales, les graines oléagineuses et les produits dérivés. Le budget du programme a été établi à 1 milliard de dollars américains pour l'exercice 1994. Mais les subventions de l'EEP ne sont pas limitées par un plafond.

Programme de promotion commerciale

Le Programme de promotion commerciale («Market Promotion Program», autrefois appelé «Targeted Export Assistance Program») est autorisé en vertu de la Loi agricole (*Farm Bill*). Il est administré par le service de l'agriculture étrangère du département de l'Agriculture. Dans le cadre de ce programme, 200 millions de dollars par année de la Société de crédit pour les produits de base (CCC) du département de l'Agriculture ont été initialement consacrés au financement de la promotion des produits agricoles américains au cours des années financières allant de 1991 à 1995. Le financement pour les exercices 1994 et 1995 est évalué à 100 millions et à 75 millions de dollars, respectivement. L'industrie canadienne s'est inquiétée des effets de ce programme sur les exportations canadiennes vers les marchés de pays tiers.

Programme de garantie du crédit à l'exportation à moyen terme (GSM-103)

Aux termes du programme GSM-103, la Société de crédit pour les produits de base (CCC) est autorisée à accorder des prêts à faibles taux d'intérêt afin de favoriser la vente d'une grande variété de produits agricoles primaires et transformés américains. La CCC garantit 98 p. 100 du capital et une partie de l'intérêt accumulé pendant la période de financement, qui peut aller de trois à dix ans. Si les importateurs ou leurs banques manquent à leur obligation de paiement, la CCC honore la garantie en versant à l'exportateur ou à sa banque la somme du capital et des intérêts couverts par la garantie.

Les ventes protégées par le GSM-103 faussent les échanges en raison du financement des taux d'intérêt et des conditions préférentielles des prêts, qui dépassent la durée commerciale normale de trois ans.

Programmes d'aide aux producteurs d'huile de tournesol et de coton

Les programmes d'aide aux producteurs d'huile de tournesol (SOAP) et de coton (COAP) ont été approuvés par le Congrès en 1988 et en 1989, respectivement. En vertu de la Loi agricole de 1990, les dépenses globales pour ces programmes peuvent atteindre 50 millions de dollars pendant chacun des exercices de 1991 à 1995.

Les programmes SOAP et COAP avaient pour but d'aider les exportateurs américains à s'adapter aux cours mondiaux de l'huile de tournesol et de coton en vigueur sur les marchés ciblés. Aux termes de ces programmes, le département de l'Agriculture verse des primes en numéraire ou en denrées aux exportateurs américains, sous forme de certificats. La valeur de ces certificats est fixée à la différence existant entre le coût américain (plus élevé) pour l'acquisition de l'huile et le cours mondial (moins élevé) auquel l'huile est vendue. Que les ventes de ces huiles végétales soient subventionnées en vertu des programmes SOAP et COAP ou du programme EEP, le financement accordé a eu pour effet de déprimer les prix, ce qui inquiète l'industrie canadienne du canola, surtout sur le marché mexicain des huiles végétales.

Sucre

Les États-Unis ont mis en place un programme de soutien des cours du sucre et adopté des mesures de limitation des importations de sucre et de certains produits contenant du sucre. Ces mesures visent en faire en sorte que les cours intérieurs des États-Unis demeurent à des niveaux sensiblement plus élevés que ceux en vigueur sur les marchés mondiaux. En outre, les États-Unis administrent des programmes de réexportation permettant aux exportateurs américains d'importer du sucre aux cours mondiaux et de le réexporter sous forme de sucre raffiné et de produits sucrés. Sans

la présence de ces programmes de réexportation, les exportateurs américains seraient moins concurrentiels sur les marchés internationaux en raison du prix intérieur plus élevé du sucre aux États-Unis.

II. LÉGISLATION SUR LES RECOURS COMMERCIAUX

La législation des États-Unis sur les recours commerciaux autorise l'imposition de droits antidumping ou compensateurs sur les importations de marchandises sous-évaluées ou subventionnées qui font ou peuvent faire du tort à l'industrie nationale. Les industries américaines soucieuses de se protéger contre la concurrence des importations font de plus en plus appel aux lois sur les recours commerciaux. La législation et la pratique en vigueur aux États-Unis comportent aussi des éléments qui permettent les manoeuvres d'intimidation à l'égard des exportateurs étrangers désireux de pénétrer le marché américain. L'exportateur trouve à la fois coûteux et difficile de défendre ses intérêts face aux pouvoirs publics des États-Unis.

Normes relatives à l'ouverture d'une enquête

Le Code des pratiques antidumping et le Code des subventions et mesures compensatoires du GATT stipulent qu'une enquête peut être ouverte à la condition expresse qu'une demande écrite ait été présentée à cette fin par un pourcentage important des intervenants de l'industrie nationale. Ces Codes autorisent également les responsables de l'enquête à vérifier si la partie plaignante représente bel et bien l'ensemble de l'industrie ou, à tout le moins, une part importante de celle-ci. Les pouvoirs publics des États-Unis, cependant, ne se donnent jamais la peine de vérifier la crédibilité d'un plaignant avant d'ouvrir une enquête. Ils ne rejettent de telles plaintes que dans les cas où la majeure partie des représentants de l'industrie concernée se manifestent pour signifier leur opposition. Cette situation a entraîné la tenue de nombre d'enquêtes ouvertes sur réception d'une requête qui n'avait obtenu l'assentiment que d'une infime partie des membres de l'industrie nationale.

Les règles du GATT précisent aussi qu'une enquête ne peut être ouverte que lorsqu'il existe des «preuves suffisantes» de subventionnement, de dumping ou de préjudice, ainsi qu'une relation de cause à effet entre les importations subventionnées ou sous-évaluées et le préjudice présumé. Bien souvent, cependant, le département du Commerce n'examine pas à fond les accusations de dumping ou de subventionnement, pas plus qu'il ne s'assure de l'existence d'un réel préjudice ni de la relation de causalité, avant d'ouvrir une enquête.