

doc
CA1
EA
R23
FRE
1993

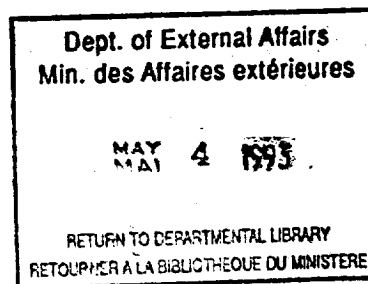
**RÉPERTOIRE
DES OBSTACLES
AU COMMERCE
MAINTENUS PAR
LES ÉTATS-UNIS**

1993

Canada

Affaires extérieures et
Commerce extérieur Canada · External Affairs and
International Trade Canada

RÉPERTOIRE DES OBSTACLES AU COMMERCE DRESSÉS PAR LES ÉTATS-UNIS



1993

NON - CIRCULATING
CONSULTER SUR PLACE

Ce répertoire est une publication d'Affaires
extérieures et Commerce extérieur Canada

TABLE DES MATIÈRES

	Page
AVANT-PROPOS	
I. PRATIQUES EN MATIÈRE DE SUBVENTIONS	1
Subventions à la défense et à la recherche-développement	1
Subventions au transport sur les voies navigables intérieures des États-Unis	1
Programme de promotion des exportations	1
Programme de promotion commerciale	2
Programme de garantie du crédit à l'exportation à moyen terme (GSM-103)	3
Programmes d'aide aux producteurs d'huile de tournesol et de coton	3
Sucre	4
II. LOIS SUR LES RECOURS COMMERCIAUX	4
Normes relatives à l'ouverture d'une enquête	4
Examens administratifs	5
Dispositions de temporisation	5
Dispositions anticcontournement	6
Cumul	6
Article 301	6
III. LÉGISLATION EXTRATERRITORIALE	7
Cuban Democracy Act	7
IV. LOIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE	7
Buy American Act	7
Lois connexes	9
Impartition réservée aux petites entreprises	11
Loi sur la marine marchande	11
V. PROCÉDURES DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES	12
Marquage obligatoire des marchandises pour indiquer le pays d'origine	12
Administration douanière	13

VI.	OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES	13
	Normes et essais	13
	Ordonnances de commercialisation	14
	Exigences en matière d'hygiène et de salubrité	14
	Marchés des opérations à terme	16
	Exportation de gaz en Californie	16
	Boissons alcoolisées	16
	Tailles minimales requises	17
	Loi sur la protection des mammifères marins	17
	Recyclage du papier journal	17
VII.	MESURES DE CONTINGEMENT	18
VIII.	INVESTISSEMENT	18
IX.	SERVICES FINANCIERS	19
X.	PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	21
	Article 337 de la Loi sur les tarifs douaniers	21
	Atteintes au droit d'auteur et contrefaçons de marques de commerce	22
	Brevets : date critique	22
XI.	MESURES FISCALES	22
	Sociétés étrangères	22
	Mesures fiscales sélectives	23
	Taxes sur l'alcool	23
XII.	ACTIONS DU CANADA DEVANT LES OBSTACLES ÉRIGÉS PAR LES ÉTATS-UNIS	24
	Recours canadiens en vertu de l'accord de libre-échange	24
	Recours canadiens en vertu du GATT	28

AVANT-PROPOS

Le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis et l'inverse est également vrai. L'Accord de libre-échange (ALE) entre le Canada et les États-Unis a considérablement resserré ces liens et réduit les obstacles au commerce de part et d'autre de la frontière. L'ALE établit les règles et les procédures permettant de régler les problèmes commerciaux, sans empêcher les deux pays de négocier de nouveaux avantages pour leurs exportateurs et leurs investisseurs.

L'Accord de libre-échange, toutefois, n'a pas supprimé toutes les restrictions au commerce. Certaines ont été mises de côté pour faire l'objet d'un règlement ultérieur dans le cadre des négociations commerciales multilatérales (NCM) ou d'autres accords commerciaux.

Il subsiste aux niveaux fédéral, étatique et local des obstacles à la libre circulation des biens, des services et des investissements entre le Canada et les États-Unis. Le présent répertoire illustre l'éventail et la complexité des obstacles auxquels les milieux d'affaires canadiens se heurtent encore jour après jour.

Le gouvernement canadien s'efforce d'abolir ces obstacles, en certains cas incompatibles avec les engagements des États-Unis aux termes de l'ALE ou de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Il mène son action soit dans le cadre de ces accords (voir le chapitre X11) soit dans le contexte de l'Uruguay Round des négociations commerciales multilatérales du GATT.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui doit entrer en vigueur le 1^{er} janvier 1994, permettra la réduction et, dans certains cas, l'élimination de nombreuses barrières américaines, dès que la législation en vue de sa mise en oeuvre sera promulguée.

Plusieurs changements notables ont été apportés au *Répertoire des obstacles au commerce dressés par les États-Unis*. Nous avons ajouté une section pour mettre en évidence l'existence de mesures qui ont un effet extraterritorial. Plusieurs subventions additionnelles, comme celles découlant des programmes d'aide aux producteurs d'huile de tournesol et de coton, ou encore des dispositions relatives au transport sur les voies navigables intérieures des États-Unis, ont été incluses dans le Répertoire de 1993. La section sur les marchés publics a été restructurée de manière à mieux mettre en évidence l'ampleur et la portée des lois favorisant l'achat des produits américains. Nous avons retiré deux obstacles de la section technique et réglementaire de l'édition de l'an dernier pour tenir compte de la conclusion d'ententes bilatérales sur l'inspection des viandes et sur les pommes de terre. En revanche, de nouveaux obstacles touchant la viande, la volaille et le recyclage du papier journal font leur apparition dans cette section. Enfin, nous avons mis à jour la section sur l'investissement pour témoigner d'une nouvelle modification à l'amendement Exon-Florio.

I. PRATIQUES EN MATIÈRE DE SUBVENTIONS

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-unes des pratiques des États-Unis qui influent sur les perspectives commerciales du Canada sont décrites ci-dessous.

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 la Défense nationale, 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 incluent les réseaux fluviaux Mississippi-Missouri et Columbia-Snake. Ceux-ci ont été aménagés et sont entretenus aux frais du gouvernement fédéral, qui a mis à contribution le Corps des ingénieurs de l'Armée américaine. Jamais des droits n'ont été imposés et, sur le réseau du Mississippi, il n'existe ni frais d'éclusage ni droits d'utilisation, même si les exploitants de barges paient des taxes sur les carburants.

Ce réseau de voies navigables, de canaux et d'écluses, ainsi que les travaux de dragage auxquels il donne lieu, équivaut à une subvention au 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 de promotion des exportations

Le Programme de promotion 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 pays désignés.

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 la Communauté européenne (CE) et par leur désir d'encourager la CE 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 la CE. 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.

Peu à peu, l'EEP s'est étendu à des pays dont le marché était peu exploité par la CE, puis à d'autres où la CE ne faisait qu'avoir des possibilités de réaliser des ventes. En conséquence de la guerre des subventions commerciales qui oppose les États-Unis et la CE, 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.

Au 1^{er} janvier 1993, les États-Unis avaient investi *5,2 milliards de dollars dans l'EEP, dont 92 p. 100 avaient servi à subventionner les céréales, les graines oléagineuses et des produits dérivés. Le budget prévu pour le programme pendant l'exercice 1993 s'élève à 1,2 milliard de dollars, mais les subventions de l'EEP ne sont pas limitées par un plafond.

Le *Farm Bill* de 1990 incluait une disposition de dérogation au GATT autorisant le secrétaire à l'Agriculture à apporter ou à envisager des rajustements au programme des produits de base et des exportations dans le cas où l'Uruguay Round n'aurait pas donné lieu à une issue favorable au 30 juin 1992. Les mesures à prendre incluaient l'obligation pour le secrétaire d'accroître de 1 milliard de dollars le budget des programmes de promotion des exportations pendant les exercices de 1994 et 1995, à compter du 1^{er} octobre 1993.

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

* NOTE: Les chiffres sont en dollars américains.

pour les produits de base (CCC) du département de l'Agriculture sont consacrés au financement de la promotion des produits agricoles américains, au cours des années financières allant de 1991 à 1995. Le budget pour l'exercice de 1993 s'élève à 147,7 millions de dollars. 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 perdus 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 désignés. 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 le plus élevé pour l'acquisition de l'huile et le cours mondial le moins élevé auquel l'huile est vendue. Le programme SOAP a eu pour effet de déprimer les prix, ce qui inquiète tout particulièrement l'industrie canadienne du colza canola sur le marché mexicain des huiles végétales.

Sucre

Les États-Unis ont en place un programme de soutien des cours du sucre et ont adopté des mesures de limitation des importations de sucre et de certains produits contenant du sucre. Ces mesures visent à 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. LOIS 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. Le système ou la législation et la pratique en vigueur aux États-Unis comportent aussi des dispositions qui permettent les manoeuvres d'intimidation à l'égard des exportateurs étrangers désireux de pénétrer le marché américain. Il est à la fois coûteux et délicat de défendre les intérêts des exportateurs 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 des 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 ou de dumping et 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.

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 réalisés 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. 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 temporisation

Il n'existe actuellement aucune disposition de temporisation dans la législation des États-Unis qui mette un terme au prélèvement de droits antidumping 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.

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.

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, dont 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'examen suivant. 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 commercial des États-Unis le pouvoir de déterminer si les autres pays se livrent à des pratiques «injustifiables», «discriminatoires» ou «déraisonnables». Il l'habilite également, ou même l'oblige, à prendre des mesures unilatérales de représailles afin d'améliorer l'accès des biens, des services et des investissements américains aux marchés étrangers, de même qu'à protéger les droits de propriété intellectuelle.

Le recours à des mesures de rétorsion unilatérales sans l'assentiment du GATT, comme cela s'est produit lorsque les États-Unis ont imposé une surtaxe sur les importations de bière de l'Ontario, 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 paragraphe qui suit donne un exemple de législation extraterritoriale qu'on a pu utiliser contre des sociétés canadiennes.

Cuban Democracy Act

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.

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. Les allocations réservées aux petites entreprises sont un autre empêchement à la participation canadienne.

Buy American Act

Les sociétés canadiennes se heurtent au *Buy American Act* au niveau fédéral tant pour les contrats de construction que pour les marchés adjugés par certains ministères. Elles s'y achoppent encore une fois pour les contrats des États particuliers et des municipalités, notamment dans les domaines du transport en commun, des télécommunications et du matériel électrique qui bénéficient de fonds fédéraux.

Certains organismes, dont le département de l'Énergie et des Transports, le Bureau de l'aménagement du territoire et le Corps des ingénieurs de l'Armée sont tenus d'appliquer le principe de l'achat de produits américains dans tous leurs marchés. Pour les contrats

de fourniture de biens, l'organisme d'approvisionnement doit acheter des produits nationaux à moins qu'il ne juge que:

- le coût serait déraisonnable (de 6 à 12 p. 100 plus cher que le produit étranger proposé);
- l'utilisation de produits nationaux serait contraire à l'intérêt public des États-Unis;
- les produits n'existent pas aux États-Unis selon la quantité ou la qualité recherchée;
- les produits doivent être utilisés à l'extérieur des États-Unis ou revendus dans des commissariats.

Les États-Unis peuvent prétexter de la 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:

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

Les dispositions de la loi favorisant l'achat de produits des États-Unis pour les contrats fédéraux touchant la construction ou la réparation de bâtiments publics, quel que soit l'organisme concerné, représente un obstacle direct à l'accès aux marchés publics américains. Elles entravent également les ventes aux États-Unis de façon générale en incitant les distributeurs et les grossistes américains à refuser les produits canadiens faute de pouvoir les utiliser dans les projets gouvernementaux.

Les matériaux employés dans la construction, la rénovation ou la réparation des bâtiments publics ou dans les travaux publics des 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, sauf dans les cas suivants:

- l'administrateur de l'organisme concerné détermine que l'utilisation d'un matériau de construction donné, d'origine nationale, ferait grimper indûment le coût du projet ou ne serait pas pratique;
- les matériaux nécessaires n'existent pas aux États-Unis selon la quantité ou la qualité recherchée. C'est l'organisme concerné qui détermine si c'est le cas du produit en question. Il n'est pas tenu de se conformer à un critère de 6 ou de 12 p. 100.

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 d'exportation qui présentent un intérêt particulier pour les Canadiens, comme les transports et les communications. L'utilisation de produits canadiens dans ces projets est souvent difficile, sinon impossible. Nous décrivons ci-après 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 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 d'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 composants 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 Transit Administration peut juger opportun de faire une exception si:

- l'emploi de produits américains est contraire à l'intérêt public des États-Unis;
- les matériaux faisant l'objet d'une demande de dérogation n'existent pas aux États-Unis selon la quantité ou la qualité recherchée;
- l'inclusion de produits américains ferait grimper de plus de 25 p. 100 le coût du contrat entre l'organisme subventionnaire et le fournisseur du produit visé.

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 que seulement les produits du fer et de l'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 connexes, du matériel de navigation et de l'équipement de communications. 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 télécommunications et d'informatique, de systèmes d'atterrissage micro-ondes, de matériel de déblayage et d'entretien de routes.

La loi sur l'administration de l'électrification rurale (*Rural Electrification Administration Act*) exige que les coopératives qui bénéficient de prêts ou de subventions au titre de ce programme appliquent les dispositions favorisant l'achat de produits des États-Unis pour tout le matériel devant servir à la prestation des services d'électricité.

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 du matériel de communications connexe d'origine canadienne.

La loi sur l'aide extérieure (*Foreign Assistance Act*) interdit l'usage des 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.

La liste s'allonge encore en 1992. Le 102^e Congrès a inclus des exigences d'achat de produits américains 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.*

Impartition réservée aux petites entreprises

Les États-Unis limitent l'accès à certains marchés aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires des États-Unis, malgré divers accords commerciaux. Les sociétés canadiennes ne sont pas admissibles aux contrats principaux et sont également défavorisées pour les marchés de sous-traitance. La définition de «petite entreprise» varie selon le secteur industriel, pouvant comprendre de 1 à 500 employés dans une société de fabrication ou des revenus annuels de 18 millions de dollars pour une entreprise de services. La loi américaine exige que:

- 20 p. 100 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 allocations réservées, le gouvernement des États-Unis offre des garanties de prêt et de l'aide commerciale aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires, qui sont les entrepreneurs principaux des marchés publics du programme 8(a). Il 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 sa taille, n'aiderait naturellement pas l'entrepreneur principal à atteindre ces objectifs.

L'effet de l'impartition réservée aux petites entreprises est phénoménal. 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, 3,8 milliards de dollars ont été adjugés dans le cadre du programme 8(a) et 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 inaccessibles aux entreprises canadiennes.

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

La loi de 1920 sur la marine marchande (appelée le *Jones Act*) exige que le fret transporté par voie maritime entre deux points situés aux États-Unis soit convoyé sur des navires construits et enregistrés dans ce pays, dont les propriétaires et la majeure partie des équipages sont de nationalité américaine. Bien qu'il ait surtout pour objet le transport

maritime et la construction navale à vocation commerciale, 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 des États-Unis, tant côtier qu'outre-mer, et fait obstacle aux investissements canadiens dans l'industrie navale de ce pays.

Une modification apportée en 1988 au *Jones Act*, soit la loi sur le transport des boues résiduelles, destinée à inclure également le transport côtier des «matières sans valeur commerciale» (boues, algues), a eu pour effet d'écarter les constructeurs canadiens de la vente aux États-Unis de petits vaisseaux destinés à la cueillette et au transport des résidus marins.

Une autre modification apportée la même année au *Jones Act*, la loi interdisant les changements de pavillon pour les navires commerciaux, 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

Marquage obligatoire des marchandises pour indiquer le pays d'origine

L'article 1304 de la Loi de 1930 sur les tarifs douaniers (*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 appliquent souvent les dispositions de marquage des marchandises d'une façon rigide, inégale et arbitraire. Bien souvent, ces dispositions sont mises en oeuvre et administrées de telle façon qu'elles empêchent l'accès au marché et entraînent des coûts supplémentaires. Par ailleurs, pour certains produits, la méthode et l'emplacement du marquage sont sujets à interprétation.

Ces dispositions s'appliquent même à des articles non pas vendus, mais donnés. Par exemple, les dépliants et les brochures distribués gratuitement aux consommateurs doivent porter la marque de leur pays d'origine.

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 est imputable 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 ont pour effet de ralentir encore la pénétration du marché des États-Unis par les produits canadiens.

VI. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES

Normes et essais

On évalue à 44 000 le nombre d'organismes de normalisation aux États-Unis, répartis entre les pouvoirs de réglementation fédéraux, des États et des administrations locales chargés de mettre en oeuvre 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 lorsqu'un grand nombre d'États et de municipalités ont chacun une réglementation 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 de la construction (...).» En d'autres termes, il est fréquent qu'un organisme voué aux essais en laboratoire 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.

La Loi agricole américaine (*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 son homologue américain, 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 de commercialisation des États-Unis s'appliquent aux produits américains cultivés à l'intérieur d'une région désignée. Certaines de ces ordonnances imposent aux fruits et légumes importés aux États-Unis, indépendamment des régions, de satisfaire aux normes établies aux termes de l'ordonnance applicable, même si les producteurs concurrents des États-Unis ne sont pas soumis aux mêmes normes lorsqu'ils vendent leurs produits dans des régions exclues de l'ordonnance.

Exigences en matière d'hygiène et de salubrité

Les expéditions de produits agricoles 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. 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 de lait interétatiques aux États-Unis sont soumises aux *Procedures Governing the Cooperative Federal-State Program for Certification of Interstate Milk Shippers*. 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.

Le lait et la crème importés aux États-Unis sont soumis à l'*Import Milk Act*. Aux termes de cette loi, le lait ou la crème ne peut être importée que par le détenteur d'un permis valide d'importation délivré par la FDA. 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 diffèrent parfois de celles utilisées par le même organisme ou par un autre organisme pour un produit national identique ou similaire. 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 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 taxer les aliments contenant de la salmonelle de 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 entrepôts ne peuvent qu'être hésitants à stocker des fèves de soja du Canada à cause des coûts plus élevés et des quantités relativement faibles exportées vers les États-Unis. Cette option limite donc l'accès au marché américain et fait baisser les prix des denrées canadiennes.

Exportation de gaz en Californie

La California Public Utilities Commission (CPUC), continue à suivre une politique réglementaire préjudiciable aux intérêts de nombreux producteurs canadiens de gaz naturel. Par l'adoption de droits plus élevés pour le nouveau pipeline de la Pacific Gas and Electric Company et l'interdiction de l'interconnexion entre les nouveaux et les anciens clients, la CPUC a réduit l'intérêt de l'expansion. Elle a par ailleurs accordé des remises pour le transport du gaz en provenance du sud-ouest des États-Unis sans en faire autant pour le gaz canadien.

Boissons alcoolisées

La législation fédérale et étatique établit 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 et les viticulteurs 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.

Tailles minimales requises

Les dispositions législatives fédérales des États-Unis prévoient des limites sur la taille des homards vivants ainsi que sur diverses espèces de poissons de fond importés du Canada. De nombreux États appliquent cette exigence concernant la taille minimale des homards importés non seulement aux homards vivants, mais également aux homards congelés et aux produits du homard.

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 pas 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

Plusieurs États américains ont créé des programmes destinés à promouvoir le recyclage du papier journal. Ces programmes sont tantôt volontaires tantôt obligatoires, précisant le pourcentage de papier recyclé que doit contenir le papier journal. Les programmes de recyclage visent à réduire la quantité de papier de rebut à enfouir dans les décharges. Si l'objet des programmes de recyclage est louable, leur application est parfois discriminatoire.

VII. MESURES DE CONTINGEMENT

L'article 22 de la Loi de 1933 sur le redressement agricole (*Agricultural Adjustment Act*) permet au gouvernement des États-Unis d'imposer des quotas ou des droits aux importations, lorsqu'il peut être établi que ces importations sont en contradiction avec les programmes nationaux de soutien des prix. En 1955, les États-Unis ont obtenu une dérogation de leurs engagements contractés 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, la crème glacée et certains fromages, par exemple, le Canada ne dispose d'aucun quota et se voit donc interdire l'accès au marché américain. De plus, les États-Unis prélèvent une taxe à l'importation, toujours en vertu de l'article 22, sur les importations de sucre raffiné.

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 intérieure, 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 résidants), 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 la politique en matière d'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, pouvaient avoir des conséquences pour l'intérêt national des États-Unis.

Plus près de nous, l'article 5021 (l'amendement Exon-Florio) de la Loi générale de 1988 des États-Unis sur le commerce extérieur et la concurrence (*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 exercée par une personne étrangère. Par suite d'une nouvelle modification à l'amendement Exon-Florio, adoptée en octobre 1992, le Président est désormais tenu dans son examen de tenir compte des effets possibles de l'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 conservent, 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.

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 discriminatoires à l'égard des institutions financières étrangères, leur compliquent énormément, à bien des égards, 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. Par exemple :

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 États qu'à l'intérieur des États :

- 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.

Les États imposent de nombreuses restrictions aux banques étrangères. Une bonne 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 dont disposent les 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 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 aux investisseurs et autres services liés aux valeurs mobilières, qui les obligent à recourir aux services d'un courtier-négociant enregistré exerçant ses activités aux États-Unis. L'effet est de réduire les possibilités de prestation transfrontalière de services boursiers.

Les affiliations entre banques et compagnies d'assurance sont interdites aux États-Unis, mais sont autorisées au Canada depuis l'adoption de la nouvelle législation fédérale sur les institutions financières. Cela risque de poser de sérieux problèmes de logistique aux banques canadiennes qui voudront acquérir une compagnie d'assurance canadienne menant des activités aux États-Unis.

Un éventail de 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 des conditions spéciales de dépôt et de mise en gage de l'actif aux assureurs étrangers.

X. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Article 337 de la Loi sur les tarifs douaniers

Aux termes de l'article 337 de la Loi de 1930 des États-Unis sur les tarifs douaniers (*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. 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. En vertu de l'article, la société étrangère en cause est confrontée à des procédures judiciaires très coûteuses et à la menace de manoeuvres d'intimidation. Un groupe spécial du GATT a déclaré cet article contraire à l'Accord du GATT, mais les États-Unis ont refusé jusqu'à présent de mettre en oeuvre des dispositions correctrices.

Atteintes au droit d'auteur et contrefaçons de marques de commerce

Les autorités douanières des États-Unis peuvent retenir des marchandises pendant une période allant jusqu'à 30 jours, pour fins d'examen en laboratoire, afin d'établir leur compatibilité avec les droits d'auteur et les marques de commerce des États-Unis. Jusqu'à ce que les douanes aient établi l'existence d'une contrefaçon, l'importateur ne peut contester l'accusation. Cette procédure peut faire perdre des ventes aux exportateurs canadiens et entraîne des inconvénients majeurs pour leurs clients des États-Unis.

Brevets : date critique

Dans les décisions menant à l'octroi de brevets lorsque ceux-ci mettent en cause des demandeurs concurrents, les États-Unis favorisent l'inventeur américain aux dépens de l'inventeur étranger. Cet avantage est le résultat de la préférence accordée par les États-Unis aux inventeurs qui ont été les premiers à démontrer l'applicabilité de l'invention («notion de la mise en pratique»). En vertu de l'article 104 de la Loi américaine sur les brevets, les étrangers reçoivent des brevets datés du jour où la demande de brevet a été présentée, alors que les résidents des États-Unis reçoivent des brevets datés du jour de l'invention.

XI. MESURES FISCALES

Sociétés étrangères

Les États-Unis ont mis en oeuvre diverses mesures fiscales applicables aux sociétés étrangères 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 du paragraphe (b) de l'article 842 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 882, paragraphe (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 dépenses d'intérêts payées pour générer des recettes aux États-Unis. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie ont peur que la mise en oeuvre de cette réglementation 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 de l'Internal Revenue Code prévoit un impôt sur les bénéficiaires des succursales de compagnies étrangères établies aux États-Unis. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie objectent que ce calcul est compliqué, et qu'il va à l'encontre des 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, qui 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 DU CANADA DEVANT LES 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'Accord de libre-échange nord-américain récemment conclu améliore encore les conditions établies par l'ALE et permettra 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. D'autres obstacles encore sont combattus dans le cadre de l'Uruguay Round des négociations du GATT.

Les négociations ont pour complément des consultations régulières visant à régler des problèmes commerciaux particuliers, qui se font au moyen de réunions au niveau des fonctionnaires ou des ministres, notamment dans le cadre de la Commission mixte du commerce canado-américain. 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 relatives au règlement des différends que prévoient le GATT et l'ALE représentent un dernier recours en cas d'échec des négociations et des consultations. Le Canada n'a pas hésité à faire appel à ces dispositions et il les a utilisées avec efficacité, 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, se sont réunis en vertu de l'Accord de libre-échange depuis le 1^{er} janvier 1989.

Groupes spéciaux chargés du chapitre 18

- Exigences relatives à la taille minimum du homard importé
Mis sur pied en janvier 1990, ce 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 accueilli la contestation canadienne de l'interprétation américaine du traitement des intérêts non hypothécaires dans les règles d'origine de l'ALE.
- **Lait UHT**
Mis sur pied en mars 1993, ce groupe spécial n'a pas encore fait connaître sa décision.

Groupes spéciaux chargés 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 de dumping 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 accueilli le rajustement du département du Commerce applicable aux taxes dans le calcul de la marge de dumping.
- **Décision concernant les droits antidumping sur les morues séchées salées**
Mis sur pied en avril 1989, le groupe spécial a mis fin à ses travaux sur l'assentiment des deux parties du fait que l'ordonnance anti-dumping 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 accueilli 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 accueilli la décision de préjudice causé par l'exportateur canadien rendue par la Commission commerciale internationale des États-Unis
- **Détermination du préjudice sur le 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 négativement à l'égard 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 rejeté l'appel.
- **Décision concernant les droits antidumping sur les pièces de rechange du matériel d'asphaltage routier**
Créé en juin 1990, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.

- Détermination du champ d'application relativement aux produits tubulaires importés 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 produits tubulaires importés 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 anti-dumping.
- Décision concernant les droits antidumping sur les pièces importées 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 poursuit encore ses travaux.
- Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés
Créé en octobre 1991, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.
- 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 mai 1992, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.
- Détermination du préjudice dans l'affaire des droits compensateurs relatifs au 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 poursuit encore ses travaux.

- Détermination des droits antidumping sur le magnésium importé
Créé en août 1992, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.
- Détermination du préjudice dans l'affaire des droits compensateurs sur le magnésium importé
Créé en septembre 1992, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.
- Détermination du préjudice dans l'affaire des droits antidumping sur le magnésium importé
Créé en septembre 1992, le groupe spécial poursuit encore ses travaux.

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 tenant pour acquis que les subventions à la production de porc vivant avaient été entièrement répercutées sur les exportateurs de porc transformé. Les droits payés par les exportateurs de porc canadiens 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 au titre du GATT.

- 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 de 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. Le rapport du Groupe spécial d'experts n'a pas encore été adopté par le Comité des subventions.
- Ouverture d'une enquête relative aux 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 la société canadienne et le gouvernement des États-Unis.

DOCS

CA1 EA R23 FRE

1993

Repertoire des obstacles au
commerce maintenus par les
Etats-Unis

43262962

*Printed on
recycled paper*



*Imprimé sur du
papier recyclé*