

doc  
CA1  
EA  
R23  
FRE  
1992

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

**1992**

**Canada**

Affaires extérieures et  
Commerce extérieur Canada

External Affairs and  
International Trade Canada

43-252-962

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

Dept. of External Affairs  
Min. des Affaires extérieures

MAY  
MAI 29 1992

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY  
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

avril 1992

Le Répertoire est une publication  
d'Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada

## TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
<b>AVANT-PROPOS</b>	<b>1</b>
<b>I. PRATIQUES EN MATIÈRE DE SUBVENTIONS</b>	<b>2</b>
Subventions à la défense et à la recherche et au développement	2
Programme de promotion des exportations	2
Programme de promotion commerciale	3
Programme de garantie du crédit à l'exportation à moyen terme (GSM-103)	3
Sucre	4
Interventions du Canada	4
<b>II. LOIS SUR LES RECOURS COMMERCIAUX</b>	<b>4</b>
Interventions du Canada	6
<b>III. LOIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET SUR LES ACHATS PRÉFÉRENTIELS     AU PAYS</b>	<b>6</b>
Loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis	7
Loi sur l'efficacité des transports terrestres intermodaux	8
Loi sur les petites entreprises	8
Loi sur les crédits de défense	9
Loi sur l'aide alimentaire d'urgence	9
Loi sur l'électrification rurale	10
Loi fédérale sur l'aviation	10
Loi sur l'eau potable	10
Loi sur les relations extérieures	10
Loi sur la marine marchande	10
Interventions du Canada	11

<b>IV. FORMALITÉS DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES</b>	<b>11</b>
Marquage obligatoire des marchandises pour indiquer le pays d'origine	11
Administration douanière	12
Interventions du Canada	12
<b>V. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES</b>	<b>12</b>
Normes et essais	12
Exigences en matière d'hygiène et de salubrité	13
Marché des opérations à terme	14
Ordonnances de commercialisation	15
Exportations de gaz en Californie	15
Boissons alcoolisées	15
Tailles minimales requises	16
Loi sur la protection des mammifères marins	16
Interventions du Canada	16
<b>VI. MESURES DE CONTINGEMENT</b>	<b>17</b>
Interventions du Canada	17
<b>VII. INVESTISSEMENT</b>	<b>17</b>
Interventions du Canada	18
<b>VIII. SERVICES FINANCIERS</b>	<b>18</b>
Interventions du Canada	20

<b>IX. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE</b>	<b>21</b>
Section 337 de la Loi sur les tarifs douaniers	21
Atteintes au droit d'auteur et contrefaçons de marques de commerce	21
Brevets : date critique	21
Interventions du Canada	22
<b>X. MESURES FISCALES</b>	<b>22</b>
Sociétés non résidentes	22
Mesures fiscales sélectives	23
Taxes sur l'alcool	23
Interventions du Canada	23
<b>XI. RÉPONSES CANADIENNES AUX OBSTACLES AMÉRICAINS</b>	<b>23</b>
Recours canadiens en vertu de l'Accord de libre-échange	24
Groupes spéciaux du chapitre 18	24
Groupes spéciaux du chapitre 19 (différends en matière de droits antidumping et compensateurs)	24
Recours canadiens en vertu du GATT	27

## AVANT-PROPOS

Le Canada est le plus important 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. Il établit les règles et les procédures nécessaires pour traiter les problèmes commerciaux, et permet aux 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 plus tardif dans le cadre des négociations commerciales multilatérales (NCM) ou de négociations bilatérales plus approfondies dans le contexte de l'ALE lui-même.

Il subsiste aux niveaux fédéral, des États et des administrations locales des obstacles à la libre circulation des biens, des services et des investissements entre le Canada et les États-Unis. Le présent répertoire est une liste illustrant 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), et leur élimination est menée à bien dans le cadre de ces accords (voir le chapitre XI) ou, en d'autres cas, dans les négociations de l'Uruguay Round et de l'Accord de libre-échange nord-américain.

## **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 et au développement**

Les marchés publics préférentiels (qui permettent aux adjudicataires d'ajouter des frais généraux à la valeur de leurs ventes aux départements 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») 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 rapport avec les termes des marchés passés avec eux.

### **Programme de promotion des exportations**

Le Programme de promotion des exportations (EEP) a été autorisé dans le cadre de la Loi agricole américaine («U.S. Farm Bill»). Il permet au département américain de l'Agriculture (USDA) d'utiliser les stocks de la Société de crédit pour les produits de base (CCC) ou des paiements comptants pour subventionner les exportations agricoles des États-Unis (notamment les exportations de céréales et d'oléagineux) vers certains pays désignés. Les bonis de l'EEP sont actuellement versés en espèces.

Les États-Unis justifient l'EEP en affirmant qu'ils cherchent à protéger leur part du marché contre l'érosion provoquée par les denrées subventionnées de la Communauté européenne (CE) et à inciter celle-ci à négocier une réforme du commerce dans le contexte de l'Uruguay Round. En toute logique, l'EEP devrait donc s'appliquer aux marchés particulièrement favorables à la CE. Ce n'est pourtant pas ce qui s'est produit dans tous les cas car la nature de la concurrence étrangère n'est pas le seul critère d'attribution des subventions aux termes de l'EEP.

Peu à peu, l'EEP s'est étendu aux pays dont les marchés sont peu exploités par la CE, puis à ceux où la CE avait des chances de réaliser des ventes. Cette guerre des subventions sur les échanges, qui oppose les États-Unis et la CE, a eu pour résultat qu'il

existe maintenant très peu de marchés à l'abri de l'EEP et entraîné une forte baisse des prix mondiaux globaux qui s'est concrétisée, pour les producteurs canadiens, par des rendements désastreusement bas.

Au 1<sup>er</sup> janvier 1992, les États-Unis avaient subventionné 117 millions de tonnes de céréales, d'oléagineux et de produits dérivés américains, depuis la création de l'EEP en 1985. Le Programme a coûté 4 milliards de dollars aux contribuables américains. Le projet de budget du Président pour l'exercice 1993 prévoit un même niveau de financement pour le Programme que durant l'exercice 1992, soit 1,2 milliard de dollars.

Le Food, Agriculture, Conservation and Trade Act (FACT) de 1990 des États-Unis inclut un mécanisme de déclenchement lié au GATT, selon lequel des ajustements aux programmes touchant des produits ou des exportations spécifiques devraient être apportés ou envisagés par le secrétaire à l'Agriculture des États-Unis si l'Uruguay Round n'est pas achevé avec succès d'ici le 30 juin 1992. Dans ce contexte, le secrétaire à l'Agriculture serait par exemple tenu d'accroître de 1,0 milliard \$ le financement des programmes de promotion des exportations pour les années financières 1994 et 1995.

#### **Programme de promotion commerciale**

Le Programme de promotion commerciale (qui s'appelait autrefois le Programme ciblé d'aide à l'exportation) est autorisé par la Loi agricole. Il est administré par le service de l'agriculture étrangère du USDA. Dans le cadre de ce programme, 200 millions de dollars américains par année de la Société de crédit pour les produits de base (CCC) du USDA, seront consacrés au financement de la promotion des produits agricoles américains, au cours des années financières 1991 à 1995. L'industrie canadienne a manifesté sa préoccupation face à l'effet de ce programme sur les exportations canadiennes vers les marchés de tiers pays.

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

Le programme GSM-103 autorise la CCC 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 ne font pas les paiements, la CCC honore la garantie en versant à l'exportateur ou à sa banque le montant 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.



## Sucre

Les États-Unis maintiennent un contingent tarifaire sur les importations de sucre. Selon ce système, les importations qui dépassent un niveau spécifié (1 383 344 tonnes métriques en 1991-1992) sont assujetties à un droit prohibitif. Les États-Unis exploitent parallèlement un programme d'importation pour réexportation en vertu duquel les raffineurs de sucre américains peuvent importer du sucre sans payer le droit prohibitif si une quantité équivalente de sucre est réexportée. Depuis l'introduction du programme, les exportations américaines de sucre raffiné se sont accrues, passant de 6 562 tonnes métriques en 1982 à 71 738 tonnes métriques en 1991. L'ALE exige l'élimination des programmes de ristournes de droits pour les échanges bilatéraux après le 1<sup>er</sup> janvier 1994.

## Interventions du Canada

Le Canada a souvent signalé ses préoccupations au gouvernement américain au sujet de l'effet dépréciateur des programmes américains de subventions sur les prix et des perturbations qu'ils entraînent sur le marché. Ces programmes de subvention qui faussent le commerce sont l'une des principales questions discutées dans le cadre de l'Uruguay Round, et le Canada cherche à obtenir d'importantes réductions de ces programmes.

## II. LOIS SUR LES RECOURS COMMERCIAUX

La législation des États-Unis sur le commerce 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.

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 prévoient également que les responsables de l'enquête ont la possibilité de s'assurer que 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 s'y objecter. 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, de même qu'une relation de cause à effet entre les importations subventionnées ou sous-évaluées et le préjudice présumé. Bien souvent, cependant, avant d'ouvrir une enquête, 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.

Les examens administratifs des ordonnances de droits antidumping et compensateurs, amorcés exactement un an après l'émission d'une ordonnance, sont habituellement achevés dans les 12 mois suivants. Ces examens, qui ont pour but d'établir la marge réelle de dumping ou de subventionnement pendant la période concernée, accusent régulièrement des retards pouvant aller jusqu'à trois ou quatre ans. Cela pose d'énormes difficultés aux exportateurs canadiens, car ils risquent de continuer d'être soumis à des droits supplémentaires plusieurs années après que leurs marchandises aient été vendues sur le marché des États-Unis. De plus, une fois que les examens sont terminés et que les marges les plus réduites ont été évaluées, les exportateurs peuvent avoir beaucoup de mal à récupérer les droits payés en trop pendant la période d'examen. Il semblerait que les examens qui entraînent l'application de taux plus élevés pour les droits antidumping et compensateurs sont habituellement achevés plus vite que les examens qui entraînent l'application de taux de droits moins élevés.

Il n'existe actuellement aucune disposition d'extinction 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 terme 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.

Un certain nombre d'enquêtes menées par les États-Unis portent aussi bien sur les importations provenant d'autres pays que sur celles du Canada. Dans certains cas, le volume des exportations d'un produit particulier d'un pays donné, dont le Canada, était insignifiant, et parfois même négligeable pour sa part du marché américain. Dans plusieurs cas du genre, les autorités administrantes américaines ont refusé de faire une différence entre le produit canadien et les autres produits étrangers, et les ont tous

englobés dans l'enquête menée subséquemment. Cette situation est source d'injustice pour les exportateurs canadiens, qui pourraient légitimement faire valoir que leurs exportations n'ont pas créé de préjudice pour les producteurs des États-Unis.

### **Interventions du Canada**

Le Canada a cherché activement par plusieurs moyens de s'opposer aux éléments les plus déraisonnables des lois américaines sur les droits antidumping et compensateurs. Pour commencer, le Canada a exercé des pressions aux négociations commerciales multilatérales du GATT, dans le cadre de l'Uruguay Round, pour obtenir des règles plus claires et plus strictes à l'égard de l'application des droits antidumping et compensateurs. Nous avons tenté, par le biais du Groupe de travail sur les subventions et les recours commerciaux créé en vertu de l'ALE, d'élaborer des règles plus efficaces pour l'utilisation gouvernementale ainsi qu'un nouvel ensemble de recours commerciaux pour contrer le subventionnement public et l'établissement de prix déloyaux. Mais ce travail a été retardé en attendant l'achèvement des NCM. À l'issue des NCM, le Canada déterminera ce qu'il faudra éventuellement faire pour élaborer des règles plus efficaces, tel que prévu dans le cadre de l'ALE.

À maintes reprises, le Canada a signalé expressément ses préoccupations envers les pratiques ou la loi des États-Unis en la matière au Comité des pratiques antidumping et au Comité des subventions et mesures compensatoires du GATT. Il n'a pas tardé à contester certaines des mesures prises par les États-Unis auprès des tribunes de règlement des différends du GATT et de l'ALE et ce, avec beaucoup de succès.

### **III. LOIS SUR LES MARCHÉS PUBLICS ET SUR LES ACHATS PRÉFÉRENTIELS AU PAYS**

L'Accord relatif aux marchés publics du GATT et l'Accord de libre-échange garantissent l'accès ouvert et concurrentiel à une partie des contrats émis par le gouvernement fédéral des États-Unis. Toutefois, une part importante des marchés publics passés avec le gouvernement fédéral, les États ou les pouvoirs publics locaux demeure fermée aux sociétés canadiennes, en raison d'une gamme d'«encouragements à l'achat de produits des États-Unis», de «marchés réservés» et d'autres mesures législatives d'exception à l'Accord relatif aux marchés publics du GATT. Les plus importantes de ces mesures sont énumérées ci-après.

## Loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis

Les départements et organismes fédéraux des États-Unis sont tenus, aux termes de la Loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis («Buy American Act»), d'accorder la préférence aux fournisseurs de produits et de services basés aux États-Unis. Dans certains cas, la Loi est annulée par les obligations des États-Unis en matière de commerce international, mais, en général, elle exige que les seuls produits pouvant être acquis à des fins d'utilisation publique liée à la construction, à la modification ou à la réparation des édifices publics ou encore aux travaux publics, soient ceux des États-Unis. Cette exigence doit être respectée sauf

- (a) lorsque le produit n'est pas disponible sur le marché intérieur;
- (b) lorsque le coût d'acquisition dépasse de plus de 6 p. 100 la meilleure offre étrangère acceptable; ou
- (c) lorsque les articles visés sont destinés à être utilisés à l'extérieur des États-Unis.

De plus, les organismes ou entreprises achetant des biens et des services pour le gouvernement fédéral doivent aussi réserver des marchés pour les petites entreprises (voir ci-après la Loi sur les petites entreprises) et pour les entreprises établies dans des régions à taux de chômage élevé, appelées «régions de main-d'oeuvre excédentaire». Les offres étrangères peuvent aussi être rejetées pour des raisons de sécurité ou d'intérêt nationaux.

Pour qu'un article ait droit à l'appellation de produit national, sa fabrication finale doit être faite aux États-Unis et au moins 50 p. 100 de sa valeur doit être d'origine américaine. En ce qui concerne les marchés de construction, la Loi n'admet que l'utilisation de matériaux de construction d'origine intérieure, sauf si ces matériaux ne sont pas disponibles aux États-Unis ou si le coût du produit national est considéré exagérément élevé.

La restriction visant à encourager l'achat de produits des États-Unis risque d'avoir des conséquences négatives pour les ventes de produits étrangers sur les marchés commerciaux, car les grossistes et les distributeurs des États-Unis peuvent refuser de tenir des gammes de produits ne pouvant être utilisés dans les soumissions publiques.

L'influence de la Loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis se manifeste dans d'autres textes de loi, dans les règlements qui s'appuient sur cette Loi, et dans un éventail de pratiques établies à l'intérieur des États et des administrations locales. Dans certains secteurs utilisant des fonds fédéraux, notamment dans ceux du transport terrestre et de la défense, les exigences concernant l'achat de produits des États-Unis sont encore plus sévères.

### **Loi sur l'efficacité des transports terrestres intermodaux**

La Loi de 1991 sur l'efficacité des transports terrestres intermodaux («Intermodal Surface Transportation Efficiency Act», ou ISTEA), influencée par la Loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis, vise les marchés publics dans une gamme de secteurs intéressant les compagnies canadiennes : les transports publics urbains, la construction de routes et de ponts, et les projets de chemins de fer. L'ISTEA, dernier né d'une série de lois touchant les transports terrestres, a pour effet d'approuver le financement sur six ans de projets de routes et de transports publics.

Aux termes de cette Loi, les organismes fédéraux, les États ou les administrations locales qui reçoivent une aide financière fédérale pour l'achat de produits de l'acier et d'équipements de transport et de construction sont tenus d'accorder la préférence aux fournisseurs des États-Unis. En ce qui concerne les équipements de transport public, les autorités locales en matière de transport peuvent privilégier des offres de 25 p. 100 supérieures à l'offre la plus basse si le soumissionnaire ne fournit que du matériel entièrement fabriqué ou assemblé aux États-Unis et à fort contenu d'origine locale. Depuis le 1<sup>er</sup> octobre 1991, les dispositions de l'ISTEA exigent un contenu national d'au moins 60 p. 100 et prévoient que l'assemblage final des véhicules doit être fait aux États-Unis.

Les autres secteurs touchés par la Loi sur l'efficacité des transports terrestres intermodaux englobent les projets de la Federal Highway Administration (FHA). En vertu des dispositions visant à encourager l'achat de produits des États-Unis, le fer, l'acier et les produits manufacturés utilisés dans le cadre des projets de la FHA doivent être obligatoirement d'origine américaine.

Les programmes de financement couverts par l'ISTEA ne sont pas soumis aux règles du GATT ou de l'ALE. La raison en est que les programmes de financement proprement dits, de même que les organismes qui reçoivent les subventions, ne sont pas touchés par les engagements en matière d'approvisionnements contractés aux termes de ces accords.

### **Loi sur les petites entreprises**

Les divers programmes de commandes réservées (aux petites entreprises, aux entreprises défavorisées ou minoritaires, aux secteurs de main-d'oeuvre excédentaire et aux entreprises dirigées par des femmes) aux termes de la Loi de 1953 sur les petites entreprises («Small Business Act»), de même que les lois accessoires du Congrès, sont une entrave majeure pour les entreprises canadiennes qui pénètrent le marché des États-Unis.

L'Office américain des PME, la Small Business Administration, a été créé en vertu de la Loi sur les petites entreprises pour promouvoir les intérêts des petites entreprises et des entreprises défavorisées, et elle utilise différentes approches à cette fin. En 1989, 18 p. 100 des marchés principaux et 39 p. 100 des contrats de sous-traitance, représentant une valeur totale de 59 milliards de dollars, ont été accordés aux petites entreprises. Sur l'ensemble, l'équivalent de 13 milliards de dollars environ en marchés publics a donc été spécifiquement désigné par les agents de contrats comme «marchés réservés» exclusivement à ce secteur d'affaires. De telles commandes réservées peuvent être appliquées aussi bien aux marchés couverts par les dispositions de l'ALE et du GATT en matière des marchés publics qu'aux marchés qui ne sont pas assujettis à ces engagements internationaux.

Pour les besoins de la Small Business Administration, on définit généralement une petite entreprise comme une compagnie qui compte jusqu'à 500 employés et dont les recettes annuelles ne dépassent pas 3,5 millions de dollars; mais, dans certains cas, le nombre d'employés peut grimper jusqu'à 1 500. Par conséquent, les marchés réservés aux petites entreprises posent un problème particulier aux industries du Canada, car ils empiètent sur l'éventail des marchés qui intéressent le plus les entreprises canadiennes.

#### **Loi sur les crédits de défense**

La législation touchant les crédits annuels de défense («Defense Appropriations Act») recèle un certain nombre de dispositions limitant les achats à l'extérieur des États-Unis. Voici les plus importantes de ces mesures législatives :

- «l'amendement Berry» limite les achats du département de la Défense en nourriture, en vêtements, en tissus et en métaux spécialisés qui ne sont pas produits ou fabriqués aux États-Unis;
- «l'amendement Byrnes-Tollefson» interdit la construction de navires destinés à la Marine américaine, incluant les principaux éléments de ces navires, dans des chantiers navals étrangers;

#### **Loi sur l'aide alimentaire d'urgence**

La Loi sur l'aide alimentaire d'urgence prévoit la distribution d'aliments aux nécessiteux, des programmes d'alimentation pour les enfants et les étudiants, ainsi que la prestation d'une aide alimentaire aux personnes âgées et aux organismes de charité et l'offre de secours en cas de catastrophe. Les dispositions Buy American exigent que les organismes bénéficiaires n'achètent si possible que des produits alimentaires originaires des États-Unis.

### **Loi sur l'électrification rurale**

La Loi de 1938 sur l'électrification rurale («Rural Electrification Act», REA) accorde des prêts et des garanties sur prêts pour l'acquisition d'équipement par des compagnies de services publics qui distribuent l'électricité et les services téléphoniques dans les régions rurales. Les bénéficiaires de ces prêts sont tenus d'appliquer les dispositions de la Loi pour encourager l'achat de produits des États-Unis à tous les articles acquis à l'aide de ce mécanisme de financement.

### **Loi fédérale sur l'aviation**

Cette Loi («Federal Aviation Act») a pour objet le financement de projets de mise en valeur des aéroports et des voies aériennes, et comporte des dispositions visant à encourager l'achat de produits des États-Unis semblables à celles de la Loi sur l'efficacité des transports terrestres intermodaux. Les industries canadiennes touchées par cette Loi sont les fabricants de produits électroniques, de systèmes de navigation, de systèmes d'atterrissage à micro-ondes et d'équipement d'entretien des routes.

### **Loi sur l'eau potable**

Afin d'être admissibles à une aide financière pour la construction d'usines de traitement, aux termes de la Loi sur l'eau potable («Clean Water Act»), les matériaux ou les éléments manufacturés entrant dans la construction de l'usine doivent être «extraits, produits ou fabriqués» aux États-Unis.

### **Loi sur les relations extérieures**

Les restrictions visant à encourager l'achat de produits des États-Unis («Foreign Relations Act») s'appliquent aux produits ou aux biens d'équipement comme les émetteurs et les antennes acquis dans le cadre du programme de modernisation «Voice of America»

(environ 100 millions de dollars par année seront accordés au cours des dix prochaines années). Les industries canadiennes touchées sont les fabricants de produits électroniques et de systèmes de transmission.

### **Loi sur la marine marchande**

La Loi de 1920 sur la marine marchande («Merchant Marine Act», aussi appelée «The 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'elle ait surtout pour objet le transport maritime et la construction navale à vocation commerciale, la «Jones Act» (à laquelle s'ajoutent les interdictions touchant la défense nationale contenues dans l'amendement Byrnes-Tollefson) ferme en réalité au Canada la participation au commerce maritime des États-Unis, tant côtier qu'outre-mer, fait obstacle aux investissements canadiens dans l'industrie navale de ce pays et empêche le Canada d'offrir des composants de construction navale et des services connexes sur le marché américain.

En 1988, la Loi sur la marine marchande a été modifiée pour y inclure également le transport côtier des «matières sans valeur commerciale» (boue, algues). Cette mesure 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.

#### **Interventions du Canada**

Des négociations sont actuellement en cours, à la fois dans le cadre de l'Uruguay Round et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), en vue de réduire les obstacles aux marchés publics américains.

### **IV. FORMALITÉS DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES**

#### **Marquage obligatoire des marchandises pour indiquer le pays d'origine**

La section 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, en fonction de la nature de l'article (ou de son contenant), de façon 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, imprévisible 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. Il existe aussi des produits particuliers pour lesquels la méthode et l'emplacement du marquage sont sujets à interprétation. Dans certains cas (la brique, par exemple), le marquage prescrit rend le produit en partie invendable ou inutilisable.



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 formalités administratives, notamment les 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, et, en outre, les biens périssables risquent de s'abîmer à cause des formalités douanières qui s'éternisent. De plus, la lenteur des 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.

### **Interventions du Canada**

Le Canada cherche, dans les négociations pour l'ALENA, à obtenir des éclaircissements et plus de précisions sur les exigences américaines relatives au marquage obligatoire des marchandises pour indiquer leur pays d'origine de même que sur les formalités douanières.

## **V. 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 redondances 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.

### **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 processus d'inspection sanitaire. Les délais 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 délais 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.

Le commerce de la viande est entravé par l'application inutilement stricte des exigences américaines en matière d'inspection. En février 1990, le Canada et les États-Unis sont parvenus à un accord qui prévoyait l'élimination des contre-inspections à la frontière. L'accord partait du principe que les deux pays ont des systèmes d'inspection équivalents. En septembre 1991, toutefois, les États-Unis ont décidé qu'il leur était impossible

d'appliquer cet accord. En contrepartie, Agriculture Canada a mis en vigueur en septembre 1991 un processus de contre-inspection de la viande en provenance des États-Unis, sur une base ponctuelle, dans des installations désignées à cette fin.

La Loi agricole américaine (U.S. Farm Bill) exige du département américain de l'Agriculture (USDA) qu'il effectue ponctuellement, à des fins de classement, des contrôles des pommes de terre qui entrent 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 USDA.

Un grand nombre d'exportateurs trouvent difficile de s'assurer 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.

Les envois de lait entre États, aux États-Unis, sont régis par la Conférence nationale des expéditeurs de lait entre États («National Conference on Interstate Milk Shipments», ou NCIMS). Pour être admis comme membres de la NCIMS, les États doivent se conformer au règlement sur le lait pasteurisé («Pasteurized Milk Ordinance»). Une fois membre de la NCIMS, un État ne peut recevoir de lait ou de produits laitiers qu'en provenance d'un autre État membre de la NCIMS, ou encore d'un État ayant établi une réglementation similaire. La NCIMS n'a prévu aucune disposition concernant les importations de l'étranger. La cessation récemment des envois de lait canadien à ultra-haute température (UHT) à destination de Puerto Rico illustre bien à quel point ce règlement désorganise le commerce.

Les importations de lait et de crème aux États-Unis sont assujetties à la Loi sur le lait importé («Import Milk Act»). Aux termes de cette Loi, seul le détenteur d'un permis d'importation en règle est autorisé à importer du lait ou de la crème. Il est compliqué d'obtenir ces permis, si bien qu'ils ont pour effet réel d'empêcher les importations de lait du Canada.

### **Marchés des opérations à terme**

La Commission de contrôle des opérations à terme 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, de fèves de soja,

d'huile et d'aliments dérivés du soja d'exiger que leur soient livrés exclusivement des produits des États-Unis. Cette option s'appliquera aux marchés conclus dès septembre 1992.

Cette option de l'acheteur désavantagera les produits canadiens livrés à terme, en particulier les fèves de soja, par rapport aux marchés à terme passés aux États-Unis. Les entrepôts, notamment, seront probablement réticents à stocker des fèves de soja

produites au Canada, en raison des quantités relativement faibles exportées vers les États-Unis. L'on s'attend à ce que cette option limite l'accès au marché américain et entraîne une baisse du prix canadien de la fève de soja.

### **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.

### **Exportations de gaz en Californie**

Conformément à sa politique de déréglementation du commerce du gaz, la Commission californienne des services publics (CCSP) a décidé que le gaz acheminé de l'Alberta et de la Colombie-Britannique vers le nord de la Californie devrait pouvoir être acheté directement des producteurs canadiens par les consommateurs institutionnels de la Californie. La décision permettrait à la Californie de miner les contrats d'approvisionnement à long terme déjà conclus. Les actions de la CCSP sont, à bien des égards, incompatibles avec les dispositions de l'ALE.

### **Boissons alcoolisées**

La législation fédérale et les mesures législatives des États établissent 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 des États-Unis 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 nationaux 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 imposent 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, ont l'avantage de frais d'obtention de permis plus bas et la possibilité d'exercer une meilleure concurrence sur les prix dans les marchés locaux.

### **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 traités.

### **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 et produits dérivés, sous réserve de certaines exceptions. L'interdiction ne s'applique pas aux mammifères marins pris par les peuples autochtones de l'Alaska à des fins de subsistance pas plus qu'aux produits dérivés utilisés dans la confection et la vente d'artisanat et de vêtements autochtones authentiques. Il n'existe pas d'exception qui réserve aux peuples autochtones du Canada le même traitement de faveur.

### **Interventions du Canada**

Un grand nombre de ces questions figurent à l'ordre du jour des négociations de l'Uruguay Round et de l'ALENA, en plus des négociations bilatérales. Le Canada a soumis le problème des mesures américaines à l'égard de l'alcool à un groupe spécial du GATT.

Pour ce qui concerne la décision de la CCSP sur les exportations de gaz canadien, l'Office national de l'énergie et le gouvernement de l'Alberta ont agi pour défendre les intérêts canadiens en s'assurant que les ventes de gaz sont conformes aux relations

contractuelles existantes. En décembre 1991, les négociations sur un règlement du différend ont été engagées entre la CCSP, la Colombie-Britannique et l'Alberta, sous l'égide des gouvernements canadien et américain.

## **VI. MESURES DE CONTINGEMENT**

La section 22 de la Loi de 1933 sur l'ajustement agricole («Agricultural Adjustment Act») permet au gouvernement des États-Unis d'imposer des quotas ou des droits aux importations, lorsqu'il établit 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 la section 22 (le Canada a voté contre la demande de dérogation).

À l'heure actuelle, les États-Unis maintiennent des quotas d'importation, aux termes de la section 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 trouve, par conséquent, dans l'interdiction de pénétrer le marché américain. De plus, les États-Unis prélèvent une taxe à l'importation, toujours en vertu de la section 22, sur les importations de sucre raffiné.

### **Interventions du Canada**

La question des quotas américains à l'importation a été soulevée dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round.

## **VII. 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, des communications, ainsi que dans les secteurs rattachés à la défense. Les programmes de recherche et de développement des pouvoirs publics fédéraux et des États 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 («Committee on Foreign Investment in the United States», ou 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 récemment, la section 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. Dernièrement, certains membres du Congrès ont proposé un certain nombre d'améliorations à la section 5021 pour élargir la définition de la sécurité afin qu'elle recouvre aussi la sécurité économique. L'amendement Exon-Florio a entraîné une intensification majeure des examens du CFIUS portant sur les acquisitions étrangères au cours des dernières années.

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.

### **Interventions du Canada**

Le Canada s'occupe des mesures concernant les investissements et liées au commerce dans le cadre de l'Uruguay Round et de l'ALENA.

## **VIII. 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, compliquent 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 portefeuilles bancaires («Bank Holding Company Act») interdit aux sociétés de portefeuilles bancaires et à leurs filiales l'acquisition des actions votantes ou de l'essentiel des avoirs d'une banque basée 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 basées, 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 basée à l'extérieur de l'État où est établie la banque étrangère intéressée, à moins qu'une telle acquisition ne soit autorisée à une société de portefeuille bancaire.
  
- La Loi McFadden («McFadden Act») 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 basées, 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 («Glass-Steagall Act») 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 opérations boursières ou autres activités.

Depuis le début de 1991, quatre banques canadiennes ont reçu l'autorisation d'entreprendre des opérations de garantie, et d'offrir des services aux entreprises liés aux créances et aux titres de participation, 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», ou 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 basé aux États-Unis. Ceci limite la portée de la clause transfrontalière touchant les services liés aux valeurs mobilières.

Les affiliations entre des banques et des compagnies d'assurance sont interdites aux États-Unis, mais seront autorisées au Canada dès que la nouvelle législation fédérale sur les institutions financières aura été promulguée. 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 incorporées. D'autres États posent également des conditions spéciales de dépôt et de mise en gage de l'actif aux assureurs non résidents.

### **Interventions du Canada**

Le gouvernement fédéral poursuit ses efforts de libéralisation dans plusieurs de ces secteurs dans le contexte de l'ALENA.

## **IX. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

### **Section 337 de la Loi sur les tarifs douaniers**

Aux termes de la section 337 de la Loi de 1930 des États-Unis sur les tarifs douaniers («Tariff Act»), les produits importés qui violent prétendument des droits de propriété intellectuelle détenus par les États-Unis peuvent être interdits d'entrée dans ce pays. La section 337 donne aux détenteurs de droits de propriété intellectuelle des États-Unis un net avantage sur leurs concurrents étrangers. Appliquée à la frontière, cette section assure la mise en oeuvre de mesures correctives beaucoup plus efficaces contre les prétendus contrevenants que les décisions des tribunaux des États-Unis. En vertu de la section, 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 cette section contraire au GATT, mais les États-Unis ont refusé jusqu'à présent de mettre en oeuvre des dispositions correctives.

### **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 la section 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 visée.

## **Interventions du Canada**

Le Canada cherche à éliminer les éléments discriminatoires des lois et pratiques américaines relatives à l'obtention des droits de brevets dans le contexte de l'Uruguay Round et de l'ALENA.

## **X. 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 du paragraphe (b) de la section 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 basée 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 leur succursale et remis leurs activités entre les mains d'une filiale des États-Unis pour éviter de se soumettre à de telles règles.

La section 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, pour les fins du fisc des États-Unis, d'importantes sommes déboursées à titre d'engagements envers leurs clients à l'égard de leurs certificats de revenu garanti.

*La section 884 de l'Internal Revenue Code* prévoit un impôt sur les bénéfices des succursales de compagnies étrangères basées aux États-Unis. Les compagnies canadiennes d'assurance-vie objectent que ce calcul est compliqué, et qu'il va à l'encontre des sections 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, d'industries, d'activités ou de régions désignées, et elles sont susceptibles de perturber le commerce international. Les industries américaines peuvent tirer parti de mesures fiscales sélectives, parmi les 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 offre 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 \$ par baril de bière. Les brasseurs et viticulteurs canadiens qui envoient leurs produits aux États-Unis sont désavantagés par ces subventions.

### **Interventions du Canada**

Les mesures fiscales applicables aux sociétés non résidentes font actuellement l'objet de discussions avec les représentants américains, tandis que la question des taxes sur l'alcool a récemment été soumise à l'attention d'un groupe spécial du GATT réuni à la demande du Canada.

## **XI. RÉPONSES CANADIENNES AUX OBSTACLES AMÉRICAINS**

Tel que noté dans chacun des chapitres précédents, le Canada prend des mesures spécifiques, aux niveaux multilatéral et bilatéral, pour éliminer les obstacles au commerce dressés par les États-Unis. L'Uruguay Round et les négociations sur le libre-échange nord-américain donnent des possibilités d'éliminer les mesures qui réduisent les exportations canadiennes. De plus, les gouvernements du Canada et des États-Unis se consultent régulièrement, au niveau de la Commission ministérielle mixte créée par l'ALE, pour tenter de régler les problèmes commerciaux particuliers qui surgissent.

Le Canada défend aussi ses intérêts contre les actions commerciales américaines en utilisant de façon ferme et vigoureuse les mécanismes de règlement des différends prévus par le GATT et l'ALE. Le Canada a contesté devant le GATT l'enquête américaine visant l'imposition d'un droit compensateur sur le bois d'oeuvre et les enquêtes visant l'imposition de droits antidumping et compensateurs sur le magnésium. Il a indiqué son intention de soumettre si nécessaire les décisions finales au mécanisme de règlement binational prévu au chapitre 19 de l'ALE. Le Canada a aussi invoqué le processus de règlement des différends en demandant des consultations, en vertu du chapitre 18 de l'ALE, sur l'interprétation américaine des règles d'origine en rapport avec les Honda Civics construites à Alliston (Ontario). Si ces consultations ne permettent pas de trouver une solution acceptable, le Canada demandera à un groupe spécial de trancher l'affaire.

Une liste chronologique des recours canadiens est présentée 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 formés en vertu de l'ALE depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989.

#### Groupes spéciaux du chapitre 18

- Exigences relatives à la taille minimum du homard importé :  
Établi en janvier 1990, ce groupe spécial a accepté les prescriptions américaines sur la taille minimale du homard importé.
- Intérêts non hypothécaires en tant que teneur territoriale dans les règles d'origine de l'ALE :  
Le Canada conteste l'interprétation américaine des intérêts non hypothécaires dans les règles d'origine de l'ALE. Le groupe spécial a été établi en janvier 1992.

#### Groupes spéciaux du chapitre 19 (différends en matière de droits antidumping et compensateurs)

- Décision concernant les droits antidumping sur les framboises rouges :  
Établi en mars 1989, le groupe spécial a forcé le département du Commerce à recalculer les marges de dumping fixées contre les exportateurs canadiens. Ce nouveau calcul a amené à conclure qu'il n'y avait aucune preuve de dumping.
- Décision concernant les droits antidumping sur les épanduses automotrices de revêtements bitumineux :  
Établi en mars 1989, le groupe spécial a maintenu la décision du département du

Commerce selon laquelle les pièces pour le matériel de pavage canadien sont couvertes par une ordonnance d'imposition de droits antidumping, et donc passibles de droits.

- Décision concernant les droits antidumping sur les épanduses automotrices de revêtements bitumineux :  
Établi en avril 1989, le groupe spécial a confirmé l'ajustement fait par le département du Commerce pour tenir compte des taxes canadiennes dans le calcul de la marge de dumping.
- Décision concernant les droits antidumping sur les morues séchées salées :  
Établi en avril 1989, le groupe spécial a mis fin à son examen avec le consentement des deux parties parce que l'ordonnance antidumping avait été révoquée.
- Amendement à la décision concernant les droits antidumping sur les épanduses automotrices de revêtements bitumineux :  
Établi en juin 1989, le groupe spécial a regroupé cette demande avec l'examen de la même question mené en avril 1989.
- Décision concernant les droits compensateurs sur le porc frais, frigorifié ou congelé :  
Établi en août 1989, le groupe spécial a forcé le département d'État à recalculer son droit compensateur, et de l'abaisser de huit à trois cents le kilogramme.
- Décision concernant les droits compensateurs sur les rails d'acier importés :  
Établi en septembre 1989, le groupe spécial a amené le département du Commerce à recalculer son droit compensateur, et de l'abaisser de 112,34 à 94,57 p.100.
- Décision concernant les droits antidumping sur les rails d'acier importés :  
Établi en septembre 1989, le groupe spécial a confirmé l'utilisation des «meilleures données disponibles» par le département d'État aux fins du calcul de la marge de dumping.
- Détermination du préjudice dans l'affaire de droits compensateurs sur les rails d'acier importés :  
Établi en octobre 1989, le groupe spécial a regroupé cette demande avec l'examen mené par le groupe sous-mentionné.

- Détermination du préjudice dans l'affaire de droits antidumping sur les rails d'acier importés :  
Établi en octobre 1989, le groupe spécial a confirmé la constatation de préjudice faite par la Commission américaine du commerce international contre l'exportateur canadien.
- Détermination du préjudice sur le porc frais, frigorifié ou congelé :  
Établi en octobre 1989, le groupe spécial a amené la Commission américaine du commerce international à rendre une constatation de non-préjudice et à annuler ainsi le droit imposé sur le porc canadien. Les États-Unis ont soumis la décision du groupe spécial à un Comité pour contestation extraordinaire, qui a subséquemment rejeté la contestation.
- Décision concernant les droits antidumping sur les pièces de rechange pour les épanduses automotrices de revêtements bitumineux :  
Établi en juin 1990, le groupe spécial poursuit son examen.
- Détermination du champ d'application relativement aux produits tubulaires importés pour champs pétrolifères :  
Établi en novembre 1990, le groupe spécial a mis fin à son examen avec le consentement de toutes les parties.
- Décision concernant les droits antidumping et annulation de l'accord de suspension relativement aux palplanches d'acier importées :  
Établi en décembre 1990, le groupe spécial a mis fin à son examen avec le consentement de toutes les parties.
- Décision concernant l'exclusion du champ d'application relativement aux produits tubulaires importés pour champs pétrolifères :  
Établi en mai 1991, le groupe spécial a mis fin à son examen avec le consentement de toutes les parties après que le département du Commerce eût rendu une décision excluant ces produits du champ d'application de l'ordonnance antidumping.
- Décision concernant les droits antidumping sur les pièces en fonte importées pour la construction :  
Établi en juin 1991, le groupe spécial a mis fin à son examen à la requête du demandeur.
- Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés :  
Établi en juillet 1991, le groupe spécial poursuit son examen.
- Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés :  
Établi en octobre 1991, le groupe spécial poursuit son examen.

- Décision concernant les droits antidumping sur les épanduses automotrices de revêtements bitumineux :  
Établi en octobre 1991, le groupe spécial a mis fin à son examen à la requête du demandeur.

### **Recours canadiens en vertu du GATT**

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1989, les groupes spéciaux suivants du GATT ont été constitués à la demande du Canada en vue d'examiner les pratiques commerciales américaines et de rendre une décision à leur sujet.

- Mesures des gouvernements fédéral et d'État concernant les boissons alcoolisées et à base de malt :  
Établi en mars 1991, le groupe spécial fera connaître sa décision à la fin d'avril 1992.
- Décision concernant les droits compensateurs sur le porc frais, frigorifié ou congelé :  
Établi en août 1990, le groupe spécial a jugé que les États-Unis avaient contrevenu aux dispositions de l'Accord général en supposant que les subventions accordées aux éleveurs de porcs étaient intégralement transférées aux exportateurs de viande de porc. Les droits payés par les exportateurs canadiens de viande de porc ont été subséquemment remboursés.
- Engagement de l'enquête visant l'imposition de droits compensateurs sur le magnésium :  
Établi en janvier 1992, le groupe spécial doit présenter son rapport à la fin de l'été 1992.
- Engagement de l'enquête visant l'imposition d'un droit compensateur sur le bois d'oeuvre :  
Établi en décembre 1991, le groupe spécial doit rendre sa décision en juillet 1992.



LIBRARY E A/BIBLIOTHEQUE A E



3 5036 20069211 2

DOCS  
CA1 EA R23 FRE  
1992  
Repertoire des obstacles au  
commerce maintenus par les  
Etats-Unis  
43262962