

DNDIS

doc
CA1
EA
R23
FRE
1996

Ministère des Affaires étrangères / Department of Foreign Affairs
du Commerce international / and International Trade

*Répertoire
des obstacles au
commerce
maintenus par les
États-Unis*

1996

NOT - CONSULT
CONSULTER SUR PLACE

***Répertoire des obstacles
au commerce maintenus
par les États-Unis***

Dept. of External Affairs
Min. des Affaires extérieures
OTTAWA

AUG 18 1997
AOUT

RETURN TO DEPARTMENTAL LIBRARY
RETOURNER A LA BIBLIOTHEQUE DU MINISTERE

1996

**Publié par la Direction des relations commerciales avec les États-Unis,
ministère des Affaires étrangères et du Commerce international**

TABLE DES MATIÈRES

	Page
PRÉFACE	3
I. SUBVENTIONS	5
Programme d'encouragement des exportations	5
Programme de promotion commerciale	6
Programme de garantie des crédits à l'exportation à moyen terme (GSM-103)	6
Sucre	7
Subventions au transport sur les voies navigables intérieures des États-Unis	7
Subventions à la construction navale et Accord de l'OCDE sur la construction navale	7
II. LÉGISLATION AMÉRICAINE SUR LES RECOURS COMMERCIAUX	9
Droits antidumping et droits compensateurs	9
Droits antidumping	10
Droits compensateurs	10
Questions relatives au préjudice et à la procédure et questions institutionnelles	11
Article 232 du <i>Trade Expansion Act of 1962</i>	12
Article 332 du <i>Tariff Act of 1930</i>	12
Article 301 du <i>Trade Act of 1974</i>	13
III. MARCHÉS PUBLICS ET LÉGISLATION SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE	14
<i>Buy American</i>	14
Autres lois discriminatoires	15
Conditions liées à la sous-traitance	16
Commandes réservées aux petites entreprises	16
IV. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES	17
Normes et essais	17
Exigences en matière d'hygiène et de salubrité	18
Boissons alcoolisées	19
Loi sur la protection des mammifères marins	20
Exigences touchant le recyclage du papier journal	20
Normes sur le papier permanent	20
Contrôles du <i>BATF</i> pour l'alcool industriel	20
Distribution d'électricité	21
V. PROCÉDURES DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES	22
Marquage du pays d'origine	22
Administration à la frontière	23
Redevances	24
VI. LÉGISLATION EXTRATERRITORIALE	25
VII. OBSTACLES AU COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLES	26
Sucre et produits contenant du sucre	26
Beurre d'arachide	26
Produits laitiers	26

	Certificats d'utilisation finale du blé	27
	Prélèvement de l'État du Minnesota pour le blé et l'orge	27
	Ordonnances de commercialisation	27
VIII.	INVESTISSEMENT	28
	Exemptions prévues par la loi antitrust	29
IX.	SERVICES	30
	Télécommunications de base	30
	Transport maritime	31
	<i>Merchant Marine Act</i> (le <i>Jones Act</i>)	32
	<i>Federal Maritime Commission (FMC)</i>	33
	Dispositions relatives à la préférence aux navires sous pavillon américain	33
	Services financiers	33
X.	MESURES FISCALES	35
	Sociétés non résidentes	35
	Mesures fiscales sélectives	35
	Taxes sur l'alcool	36
	Taxe d'accise sur le halon recyclé	36
XI.	PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	37
	Article 337 du <i>Tariff Act of 1930</i>	37
XII.	RÉPONSES CANADIENNES AUX OBSTACLES ÉRIGÉS PAR LES ÉTATS-UNIS	38
	Mesures canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange	38
	Groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 18	38
	Groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 (affaires de droits antidumping ou compensateurs)	39
	Mesures canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange nord-américain	42
	Groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 (affaires de droits antidumping ou compensateurs)	42
	Mesures canadiennes aux termes du GATT <i>et de l'OMC</i>	42

PRÉFACE

Le Canada et les États-Unis sont l'un pour l'autre le principal partenaire commercial, et ils entretiennent ensemble la relation commerciale bilatérale la plus importante du monde. En 1995, la valeur des produits, services et revenus d'investissements circulant entre le Canada et les États-Unis a totalisé 454,1 milliards \$ CAN. La relation bilatérale s'est considérablement accrue à la faveur de plusieurs accords commerciaux qui ont conduit à une réduction des barrières au commerce et à l'investissement. Depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis (ALE), le 1^{er} janvier 1989, le commerce bilatéral des produits, des services et des revenus d'investissement s'est accru de 83 %.

Le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entré en vigueur et, avec l'Organisation mondiale du commerce (OMC), il régit aujourd'hui la relation commerciale entre le Canada, les États-Unis et le Mexique. L'ALENA améliore l'ALE à maints égards, et il réduit encore davantage les barrières commerciales qui nuisent aux exportations canadiennes vers les États-Unis. L'accroissement du commerce avec les États-Unis s'est quant à lui poursuivi avec vigueur, dans le cadre de l'ALENA. Après s'être accru de 22 % en 1994, le commerce bilatéral des marchandises entre nos deux pays a de nouveau augmenté en 1995 (de 12,5 %) pour atteindre 370,7 milliards de dollars CAN. En vertu de l'ALENA, plus de trente comités et groupes de travail trilatéraux ont été constitués. Ils ont fait de bons progrès dans des domaines tels que les normes techniques, les règles d'origine, les déplacements transfrontaliers des personnes et les marchés publics.

En plus de l'ALENA, le Canada et les États-Unis sont membres de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), qui est entrée en vigueur le 1^{er} janvier 1995 et qui a remplacé l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en tant qu'organisme commercial basé sur des règles complètes et générales. L'OMC est devenue totalement responsable de l'application des obligations prises dans le cadre de l'Uruguay Round pour les biens et les services et a appliqué des règles et des disciplines renforcées et améliorées à de nombreux secteurs du commerce international. Elle renforce les règles antérieures du GATT sur la résolution des différends et, si l'on y ajoute les dispositions de l'ALENA relatives au règlement des différends, elle donne au Canada de nouveaux moyens de réduire les obstacles au commerce bilatéral. Le programme de travail de l'OMC vise à tirer profit des résultats de l'Uruguay Round et à libéraliser encore plus le commerce, par exemple grâce aux négociations en cours consistant à faire chapeauter les télécommunications de base par l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. L'OMC prévoit également la tenue de conférences ministérielles au moins tous les deux ans (la première devant avoir lieu à Singapour en décembre 1996) pour examiner le fonctionnement de l'organisation et pour structurer le débat sur de nouveaux aspects du commerce international.

Au cours des douze derniers mois, le Canada a protégé et amélioré l'accès des exportateurs canadiens au marché américain, grâce à de nombreuses consultations, négociations et procédures de règlement des différends. Les points suivants illustrent l'éventail des questions traitées :

- ▶ Les restrictions américaines sur les importations de blé canadien ont été levées en septembre 1995, ce qui redonne au Canada un accès libre au marché du blé américain.
- ▶ Le Canada et les États-Unis sont à la recherche d'une entente liée au commerce du bois d'oeuvre visant à éliminer les litiges dans ce secteur. Au cours des quinze dernières années, les exportations canadiennes de bois d'oeuvre ont fait l'objet de trois enquêtes américaines sur les droits compensateurs qui ont grandement nui aux exportateurs canadiens.

-
- ▶ Les voyages d'affaires entre le Canada et les États-Unis ont été grandement facilités par la nouvelle entente sur le transport aérien qui a été conclue entre les deux pays. Depuis la signature de l'entente en février 1995, 93 nouvelles routes transfrontalières à horaire fixe ont été introduites et le nombre de sièges a augmenté de 28 % sur les routes transfrontalières.
 - ▶ Les organismes canadiens et américains chargés de l'immigration et des douanes ont mis au point un accord frontalier qui favorisera le commerce international, facilitera la circulation des personnes et des produits par delà la frontière et réduira les coûts.
 - ▶ Le Canada s'est fortement opposé à la législation américaine (Helms-Burton Bill) visant à renforcer l'embargo américain contre Cuba, ce qui nuirait aux intérêts commerciaux canadiens à Cuba. Le 12 mars 1996, le Canada a demandé, aux termes du chapitre 20 de l'ALENA, que des consultations officielles se tiennent avec les États-Unis au sujet du Helms-Burton Bill.
 - ▶ En s'inspirant des travaux des Groupes de travail de l'ALENA sur les recours commerciaux, les trois pays de l'ALENA ont poursuivi le travail visant à apporter des changements procéduraux à l'administration de la législation sur les droits antidumping qui permettront de réduire le fardeau que les enquêtes liées aux recours commerciaux imposent aux exportateurs.
 - ▶ Le Canada et les États-Unis ont signé le Rapport de l'étude sur l'équivalence du lait UHT (ultra haute température) entreprise par les États-Unis, Porto Rico, le Canada et le Québec; la signature du Rapport a entraîné la réouverture du marché porto-ricain aux exportations québécoises.
 - ▶ Des consultations ont été entreprises aux termes du chapitre 20 de l'ALENA concernant les restrictions imposées par les États-Unis sur les exportations de sucre raffiné et de produits contenant du sucre.
 - ▶ Les intérêts du Canada ont été défendus rigoureusement au cours des délibérations d'un groupe spécial sur le règlement des différends établi à la demande des États-Unis, aux termes du chapitre 20 de l'ALENA, dans le but d'étudier l'application, par le Canada, de ses équivalents tarifaires OMC aux importations de produits laitiers et avicoles, d'ovoproduits, et de produits de l'orge et de margarine d'origine américaine. Le groupe spécial doit remettre son rapport en août 1996.

La grande majorité des échanges entre le Canada et les États-Unis se déroulent sans entrave, mais des obstacles subsistent à la libre circulation des produits, des services et des investissements entre le Canada et les États-Unis. Le présent répertoire constitue un abrégé explicatif de l'éventail et de la complexité des obstacles auxquels se heurtent les gens d'affaires canadiens à l'échelon fédéral des États-Unis, à l'échelon des États et à l'échelon local. Le gouvernement canadien s'efforce de réduire les obstacles en question. Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international continuera de surveiller attentivement les lois et règlements américains, en évaluant leurs conséquences pour le Canada et en faisant des observations aux autorités américaines afin d'influer sur le cours des événements lorsque l'accès des entreprises canadiennes est menacé. Dans les cas où des obstacles seront incompatibles avec les obligations des États-Unis aux termes de l'OMC ou de l'ALENA, le Canada travaillera à leur élimination en invoquant les dispositions des accords en question relatives au règlement des différends. Dans les autres cas, les obstacles au commerce continueront d'être évoqués dans nos échanges avec les États-Unis, à la faveur de consultations et de négociations.

Les producteurs canadiens sont confrontés à la concurrence des produits subventionnés des États-Unis, non seulement sur le marché canadien, mais aussi aux États-Unis et sur d'autres marchés d'exportation. Quelques-uns des programmes fédéraux américains qui menacent les perspectives commerciales du Canada sont décrits ci-après. Les gouvernements des États et les administrations locales appliquent aussi des stimulants afin d'attirer des investissements qui pourraient autrement être effectués au Canada. Les règles sur le subventionnement qui figurent dans les accords de l'OMC et dans la législation intérieure sur les droits compensateurs, notamment l'adoption de la disposition sur le « préjudice grave » contenue dans l'Accord de l'Uruguay Round sur les subventions et les mesures compensatoires, offrent un recours contre les subventions américaines qui peuvent nuire aux intérêts canadiens aux États-Unis et sur les autres marchés d'exportation.

L'Accord de l'OMC sur l'agriculture a un effet direct sur certains programmes de soutien des exportations des États-Unis. Les subventions versées aux termes de l'*Export Enhancement Program* (EEP) (Programme d'encouragement des exportations), du *Dairy Export Incentive Program* (DEIP), du *Sunflower seed Oil Assistance Program* (SOAP), du *Cottonseed Oil Assistance Program* (COAP) et des ventes directes de la *Commodity Credit Corporation* (CCC) doivent être réduites de leurs niveaux de référence moyens de 1986-1990 ou de 1991-1992, totalisant environ 930 millions de dollars US, à environ 595 millions de dollars US en 2001. Aux termes de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, les subventions à l'exportation doivent être réduites de 36 % (en termes de valeur) et de 21 % (en termes de volume) par rapport à la période de référence 1986-1990, sur la base de groupes de produits (p. ex. le blé et la farine, et les céréales secondaires).

Programme d'encouragement des exportations

Le Programme d'encouragement des exportations (*Export Enhancement Program* - EEP) a été adopté en mai 1985 et il est autorisé en vertu de la loi américaine de 1990 sur les aliments, l'agriculture, la conservation et le commerce (le *Farm Bill de 1990*). Cette loi 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 une gamme d'exportations agricoles des États-Unis vers certains marchés déterminés. Au départ, les États-Unis justifiaient l'EEP par la nécessité pour eux de protéger leur part de marché contre l'érosion provoquée par les denrées subventionnées de l'Union européenne, mais, au fil du temps, l'EEP a été élargi de manière à comprendre la plupart des marchés d'exportation. Il en est résulté une réduction considérable des cours mondiaux et un fléchissement des rendements des producteurs canadiens.

Durant l'exercice 1995, les crédits affectés à l'EEP s'élevaient à 335 millions de dollars US. Plusieurs produits agricoles peuvent bénéficier de subventions à l'exportation aux termes de l'EEP, mais, d'habitude, environ 90 % des crédits du programme servent à subventionner les céréales, les oléagineux et les produits dérivés. Toutefois, en raison des prix élevés sur le marché mondial, les États-Unis ne se sont pas servis de l'EEP dans le cas du blé depuis juillet 1995.

La Commission mixte Canada-États-Unis sur les céréales (la Commission) a examiné l'EEP et ses effets sur les marchés de pays tiers, à l'occasion de l'examen global qu'elle effectue relativement aux systèmes canadiens et américains de soutien et de mise en marché des céréales. La Commission a recommandé l'élimination de l'EEP pour toutes les céréales et leurs produits ou une réduction importante

aboutissant à son élimination de même que l'engagement de ne pas recourir à des programmes de remplacement ayant des effets similaires.

L'Administration américaine a demandé pour 1996 des crédits de 959 millions de dollars US pour l'EEP, ce qui est le maximum autorisé aux termes de la disposition de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture relative à l'engagement de subvention des exportations. Le Canada va suivre de près l'utilisation que feront les États-Unis des crédits déjà affectés à l'EEP pour voir à ce qu'ils ne soient pas transférés à un autre programme et qu'ils ne soient pas utilisés pour contourner les engagements de subvention des exportations pris par les États-Unis aux termes de l'OMC.

Programme de promotion commerciale

Le Programme de promotion commerciale des États-Unis (*Market Promotion Program - MPP*) est autorisé en vertu de la loi américaine de 1990 sur les aliments, l'agriculture, la conservation et le commerce (la *Farm Bill* de 1990). Il est administré par le Service de l'agriculture étrangère (*Foreign Agricultural Service*) du Département de l'Agriculture. Le financement pour l'exercice 1995 a été augmenté à 110 millions de dollars US par le Congrès. Pour l'exercice 1996, l'administration américaine a de nouveau demandé des crédits de 110 millions de dollars US. L'industrie canadienne s'inquiète des effets de ce programme sur le marché intérieur canadien et sur les exportations canadiennes vers les marchés de pays tiers.

Programme de garantie des crédits à l'exportation à moyen terme (GSM-103)

Aux termes du programme GSM-103, la Société de crédit pour les produits de base (*Commodity Credit Corporation - 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 % du capital et une partie de l'intérêt couru pendant la période de financement, qui peut aller de trois à dix ans. Si les importateurs ou leurs banques manquent à leurs engagements, la CCC honore la garantie en versant à l'exportateur ou à sa banque la somme du capital et de l'intérêt visée par la garantie. Les ventes protégées par le GSM-103 faussent les échanges en raison des conditions préférentielles des prêts consentis, qui dépassent celles des prêts commerciaux. Aux termes du *Farm Bill* de 1990, le gouvernement américain doit consacrer chaque année, en vertu du Programme GSM-103, 500 millions de dollars US en garanties de crédits à l'exportation à moyen terme.

Aux termes de l'article 10 de l'Accord de l'OMC sur l'agriculture, les membres de l'OMC se sont engagés à élaborer des disciplines d'envergure internationale régissant les crédits à l'exportation, les garanties de crédits et les programmes d'assurance. En 1994, les signataires de l'Accord de l'OCDE sur les lignes directrices pour les crédits à l'exportation dûment autorisés (l'Accord) ont pris l'engagement ferme d'entreprendre des négociations visant à inclure les produits agricoles dans l'Accord. Un Groupe de travail sur l'agriculture a été créé dans le but de produire, au plus tard en avril 1996, l'ébauche d'une entente sectorielle sur les crédits à l'exportation de produits agricoles, avec options. L'objectif du Canada, aux termes de l'OCDE, est d'arriver à une entente sur des disciplines importantes concernant le recours aux crédits à l'exportation de produits agricoles, y compris, par exemple, une période maximale de remboursement de 180 jours pour la plupart des produits agricoles. Cet objectif est partagé par la plupart des autres membres de l'OCDE, à l'exception des États-Unis, qui sont en faveur de périodes de remboursement beaucoup plus longues, conformément à celles qui sont prévues dans les programmes de crédits existants, comme le programme GSM-103.

Sucre

Les États-Unis appliquent un programme de soutien des cours du sucre de même que des restrictions à l'importation sur le sucre et certains produits contenant du sucre; ce programme permet aux cours intérieurs des États-Unis de demeurer considérablement plus élevés que les cours mondiaux. En outre, les États-Unis appliquent un programme de réexportation permettant aux raffineurs américains d'importer du sucre aux cours mondiaux et de le réexporter sous forme de sucre raffiné. Ce programme permet aux raffineurs américains d'obtenir du sucre aux cours mondiaux moins élevés sans nuire au programme de soutien des cours intérieurs aux États-Unis. L'ALENA prévoit l'élimination d'un programme similaire de réexportation pour les produits contenant du sucre.

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

Les grandes voies navigables intérieures des États-Unis (telles les réseaux fluviaux Mississippi-Missouri et Tennessee-Tombigbee) ont été aménagées et sont entretenues aux frais du gouvernement fédéral, qui a mis à contribution le Corps des ingénieurs de l'Armée américaine. Il n'existe ni frais d'éclusage ni droits d'utilisation. Toutefois, les exploitants de barges paient des taxes sur le carburant, qui s'appliquent aux nouveaux ouvrages seulement. Ce réseau de voies navigables, de canaux et d'écluses, et sa maintenance, constituent un subventionnement du transport intérieur. Comme il a pour effet de réduire le coût du transport en vrac des produits, les usagers des voies navigables intérieures sont nettement avantagés.

Subventions à la construction navale et Accord de l'OCDE sur la construction navale

Le programme *Title XI*, qu'administre l'Administration maritime (MARAD), fournit aux constructeurs américains de navires des prêts garantis jusqu'à 87 % pour une période pouvant atteindre 25 ans. Parmi les projets admissibles, il y a ceux de construction, de reconstruction et de révision de navires commerciaux dans les chantiers maritimes des États-Unis, de même que les projets d'amélioration des chantiers maritimes. Les propriétaires de navires américains et étrangers et les chantiers maritimes américains sont admissibles au programme. Le programme a été élargi en 1993; il couvre depuis les navires construits pour le marché des exportations.

Les États-Unis, l'UE, la Norvège, la Suède, la Finlande, le Japon et la Corée ont signé l'Accord de l'OCDE sur la construction navale conclu en décembre 1994. L'Accord vise à limiter les subventions à la construction navale et à examiner les pratiques de prix préjudiciables. Il stipule que les niveaux des subventions ne dépasseront pas leurs niveaux actuels et qu'aucune nouvelle mesure de soutien ne sera prise et prévoit le maintien, à certaines conditions, de l'aide déjà engagée, jusqu'à ce que l'Accord entre en vigueur. Aux termes de l'Accord, les États-Unis devront réduire l'application du programme *Title XI* à des garanties de prêt maximales de 80 % sur une période de 12 ans et modifier certains autres programmes d'aide au secteur maritime (voir la section IX sur les services et le transport maritimes). L'entrée en vigueur de l'Accord a été reportée de janvier à juin 1996, en raison des retards au niveau de la ratification par les États-Unis et plusieurs autres pays. Au début de 1996, le Congrès envisageait d'adopter une loi pour accélérer la mise en application de l'Accord, que les États-Unis considèrent comme une grande priorité pour leur commerce.

En 1993, les États-Unis ont également introduit le Programme des technologies maritimes (MARITECH). Ce programme, qui est financé conjointement par le gouvernement américain et par l'industrie, consiste à développer et à appliquer les technologies de pointe de manière à améliorer la compétitivité commerciale internationale de l'industrie américaine de la construction navale. Au cours des cinq années de vie du programme, le gouvernement américain pourrait consacrer jusqu'à 220 millions de dollars US à la construction navale et aux technologies connexes. Des sociétés étrangères participent à certains projets MARITECH. Compte tenu des restrictions qui s'appliquent au programme *Title XI* en raison de l'Accord de l'OCDE sur la construction navale, les États-Unis accordent plus d'importance au programme MARITECH comme moyen d'améliorer la technologie américaine de construction de navires.

II. LÉGISLATION AMÉRICAINE SUR LES RECOURS COMMERCIAUX

Droits antidumping et droits compensateurs

L'application de droits antidumping et de droits compensateurs sur les importations américaines originaires du Canada continue de préoccuper les producteurs et exportateurs canadiens. Au cours des dix dernières années, les États-Unis ont entrepris contre le Canada vingt-cinq enquêtes visant l'institution de droits antidumping et treize enquêtes visant l'institution de droits compensateurs. Pour ce qui est du dumping, douze des enquêtes ont entraîné l'application de droits antidumping, douze ont été abandonnées et une autre a conduit à la conclusion d'un accord de suspension. Pour ce qui est des droits compensateurs, huit des enquêtes ont entraîné l'application de droits compensateurs, trois ont été abandonnées et deux autres se sont soldées par une entente.

La législation des États-Unis sur les recours commerciaux autorise l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs sur les importations de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, selon le cas, qui causent ou peuvent causer un préjudice à l'industrie nationale. Les industries américaines soucieuses de se protéger contre la concurrence des importations invoquent de plus en plus souvent les lois sur les recours commerciaux. La législation et la pratique en vigueur aux États-Unis comportent aussi des éléments qui permettent effectivement aux producteurs américains de s'en prendre de façon répétée aux exportations canadiennes destinées au marché américain. L'exportateur trouve à la fois coûteux et difficile de défendre ses intérêts devant le gouvernement des États-Unis.

L'adoption par les États-Unis de la loi sur les accords de l'Uruguay Round (*Uruguay Round Agreements Act*), et l'entrée en vigueur des accords de l'Uruguay Round le 1^{er} janvier 1995, ont permis plusieurs améliorations en ce qui concerne l'application des lois commerciales américaines. En plus des délibérations au sein des groupes de travail sur les recours commerciaux qui ont été établis en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain, les Parties ont poursuivi le travail visant à apporter un certain nombre de changements procéduraux qui vont rendre l'application de la législation sur les recours commerciaux moins fastidieuse pour les exportateurs canadiens. Par ailleurs, en ce qui concerne la législation sur les accords de l'Uruguay Round, le Canada continuera de faire des observations sur l'élaboration, par l'Administration américaine, de règlements se rapportant à l'application de législation américaine sur les recours commerciaux. Les règlements proposés ont été publiés le 27 février 1996.

Le Canada est encore d'avis que le recours à des mesures de recours commercial à l'intérieur d'une zone de libre-échange comme celle qui a été établie par l'Accord de libre-échange nord-américain est contre-productif et n'a aucune utilité commerciale sur un marché nord-américain de plus en plus intégré. L'emploi des recours commerciaux ne cadre pas avec l'objectif consistant à faciliter la libre circulation des biens entre les trois pays. Le Canada va donc continuer de favoriser une réforme en profondeur de la législation sur les recours commerciaux en Amérique du Nord.

Sont énumérés ci-après certains des aspects de la législation américaine qui préoccupent encore le Canada.

Droits antidumping

Dispositions anticcontournement

La législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round contient une formulation dont l'effet est d'élargir la portée de la disposition, dans l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*, qui autorise les États-Unis à prendre des mesures contre le prétendu contournement d'ordonnances américaines de droits antidumping ou de droits compensateurs. Si un contournement est constaté, des droits antidumping ou compensateurs sont appliqués sans qu'il soit nécessaire de conclure à l'existence d'un dumping, d'un subventionnement ou d'un préjudice. Le Canada affirme depuis longtemps que toute mesure prise au titre des dispositions américaines d'anticcontournement, sans une enquête en bonne et due forme, serait incompatible avec les obligations des États-Unis aux termes de l'Accord antidumping de l'OMC.

Questionnaires

Le Canada est très préoccupé par le genre, la quantité et le niveau des détails demandés sur les questionnaires du Département du Commerce des États-Unis dans les enquêtes sur les droits antidumping. Le Canada a fait des représentations à cet égard, signalant tout particulièrement qu'en raison de la nature des exportations canadiennes vers les États-Unis, c.-à-d. de petites expéditions par camion, les producteurs et les exportateurs canadiens qui répondent à ces questionnaires sont obligés de fournir de l'information sur un nombre beaucoup plus grand d'expéditions.

Droits compensateurs

Définition de « subvention »

Il existe aujourd'hui une définition reconnue internationalement du mot « subvention », dans l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires. En dépit de cette définition, la législation américaine suscite des préoccupations au Canada puisque les mesures se rapportant aux ressources naturelles et les avantages en amont pourraient donner matière à compensation à titre de subventions indirectes. De toute évidence, l'Énoncé de mesures administratives (*Statement of Administrative Action*), qui accompagnait la législation, vise à assurer que les mesures se rapportant aux ressources naturelles peuvent donner matière à compensation à titre de subventions indirectes. Ces mesures pourraient être remises en question puisque, de l'avis du Canada, l'Accord ne couvre pas les prix établis pour les ressources naturelles.

La formulation employée dans la législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round laisse entendre que le Département du Commerce n'est pas tenu de considérer l'« effet » d'une mesure lorsqu'il se demande si telle mesure est une subvention. La position adoptée par les États-Unis relativement à ce que l'on appelle le « critère des effets » constitue un recul dans la législation américaine sur les recours commerciaux.

Spécificité

Étant donné que les subventions « de caractère universel » ne sont pas contestables, toute enquête de droits compensateurs requiert de déterminer si une subvention est ou non spécifique. L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires énonce quatre facteurs qu'il faut prendre en considération pour déterminer si une subvention est de facto spécifique. La législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round prévoit cependant qu'un seul facteur pourra permettre d'affirmer qu'une subvention est de facto spécifique. De l'avis du Canada, bien qu'une subvention pourrait être considérée de facto spécifique (donc, contestable) sur la base d'un facteur, les quatre facteurs doivent être pris en considération pour arriver à cette conclusion. Par exemple, il peut y avoir des cas où d'autres facteurs pourraient être utilisés pour renverser une conclusion de spécificité de facto basée sur un seul facteur.

Questions relatives au préjudice et à la procédure et questions institutionnelles

Ouverture d'enquête

Les nouvelles règles de l'OMC prévoient qu'une enquête peut être entreprise uniquement lorsqu'il existe une « preuve suffisante » de l'existence d'une subvention ou d'un dumping, d'un préjudice et d'un lien de causalité entre les importations subventionnées ou sous-évaluées et le préjudice allégué. Fréquemment cependant, le Département du Commerce n'effectue pas avant l'enquête une vérification des allégations de dumping ou de subventionnement, de la présence d'un préjudice ou d'un lien de causalité entre eux. Pour ce qui est des droits compensateurs en particulier, il est jusqu'à maintenant relativement simple pour une entreprise américaine de repérer des programmes canadiens de subventionnement qui ont fait l'objet d'enquêtes antérieures, puis de les énumérer dans une requête, sans faire la preuve que ces programmes ont été effectivement utilisés par un exportateur canadien du produit visé.

Qualité pour agir

La nouvelle législation américaine prévoit des améliorations quant à la vérification de la qualité pour agir d'une entreprise requérante, mais le Canada demeure préoccupé parce que l'Énoncé de mesures administratives (*Statement of Administrative Action*) des États-Unis prévoit que, lorsque la direction d'une entreprise exprime une position qui est en opposition directe avec celle de ses travailleurs relativement à une requête, le Département du Commerce considérera que la production de cette entreprise ne représente ni un appui à la requête, ni une opposition à la requête. L'aptitude des travailleurs à neutraliser effectivement l'opposition de l'industrie à une requête suscite des préoccupations puisque les syndicats multi-établissements et les entreprises requérantes pourront agir de concert dans le dessein de remplir de manière artificielle les nouvelles exigences touchant la qualité pour agir.

Production captive

La législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round renferme une disposition qui exclut du calcul du marché intérieur total la production des activités d'aval des entreprises requérantes, dans les affaires se rapportant aux recours commerciaux. Cette disposition pourrait conduire à un

accroissement des décisions positives de préjudice, étant donné que cette production en aval pourra être ignorée lorsqu'on évaluera l'incidence des importations sur le marché intérieur total.

Cumul

Nombre d'enquêtes effectuées par les États-Unis supposent le cumul d'importations provenant de plusieurs pays. Dans certains cas, le volume des exportations d'un produit provenant du Canada est peu important, voire négligeable, si l'on considère la part canadienne du marché américain pour ce produit. Certaines décisions récentes de préjudice rendues par la Commission du commerce international des États-Unis ont abandonné la notion de cumul obligatoire et reconnu les différences entre les caractéristiques de produits et entre des marchés donnés. Néanmoins, les exportateurs canadiens peuvent encore se trouver dans des situations où des exportations qui ne causent pas de préjudice à l'industrie américaine seront cumulées avec des exportations qui proviennent d'autres pays et qui, elles, sont préjudiciables. L'Accord de l'OMC sur les mesures antidumping et l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatrices prévoient tous deux des règles précises concernant l'évaluation cumulative des effets préjudiciables.

Article 232 du *Trade Expansion Act of 1962*

L'article 232 du *Trade Expansion Act of 1962* donne au Président le pouvoir de prendre des mesures pour supprimer le risque posé à la sécurité nationale des États-Unis par les importations massives de certains produits. En 1994, par exemple, l'*Independent Petroleum Association of America* déposa une requête auprès du Département du Commerce des États-Unis dans le dessein de faire diminuer les importations de pétrole, et cela pour des raisons de sécurité nationale. En décembre 1994, le Président Clinton accepta la recommandation du Département du Commerce selon laquelle, même si un recours excessif au pétrole importé constitue un risque pour la sécurité nationale, le coût d'un droit d'importation dépasserait les avantages d'une telle mesure commerciale. Même si les États-Unis avaient appliqué des restrictions sur l'importation de pétrole, la position du Canada est que l'article 607 de l'ALENA réduit considérablement l'aptitude des États-Unis à invoquer, contre les exportations canadiennes d'énergie, les exceptions relatives à la sécurité nationale que l'on trouve à l'article 2102 de l'ALENA et à l'article XXI du GATT.

Article 332 du *Tariff Act of 1930*

L'article 332 du *Tariff Act of 1930* donne le pouvoir général à la Commission du commerce international des États-Unis, sur demande de l'Administration ou du Congrès, de procéder à des enquêtes touchant les pratiques commerciales étrangères d'autres pays et leurs effets sur l'industrie américaine. Les mesures de restriction des importations ne sont pas autorisées par cet article, mais de telles enquêtes peuvent donner lieu à des renseignements qui sont susceptibles d'être utilisées dans une enquête de droits compensateurs. Il faut ajouter à cela l'obligation qu'ont parfois les industries étrangères et les gouvernements étrangers de fournir des informations. De la même façon, l'article 409(B) de la loi américaine de 1988 sur la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange permet à l'industrie américaine de demander que le Représentant au Commerce des États-Unis communique des informations sur les pratiques de subventionnement des pays avec lesquels les États-Unis ont conclu des accords de libre-échange. Si elle est employée, cette disposition pourrait entraîner une incertitude et même nuire aux décisions en matière de commerce et d'investissement.

Article 301 du Trade Act of 1974

L'article 301 du *Trade Act of 1974* donne au Représentant au Commerce des États-Unis le pouvoir, de sa propre initiative ou à la suite de la requête d'une partie privée, d'effectuer des enquêtes portant sur les pratiques commerciales d'un autre pays. S'il estime que telles pratiques sont « injustes », les États-Unis peuvent alors, en vertu de cette législation, prendre unilatéralement des mesures de rétorsion en imposant des sanctions contre le pays contrevenant, après avoir observé le calendrier prévu.

Les procédures « super 301 », adoptées à l'origine en 1988, permettaient au gouvernement américain d'invoquer le caractère étendu et répétitif des pratiques commerciales injustes de certains pays, ce qui donnait mandat au Représentant au Commerce de prendre unilatéralement des mesures de rétorsion contre les pays étrangers en raison de telles pratiques commerciales injustes. Elles prévoyaient des délais stricts pour la tenue de consultations avec les pays étrangers et pour l'établissement de mesures de rétorsion. Après leur expiration, les procédures « super 301 » furent rétablies par décret du Président Clinton, en mars 1994.

En vertu de la disposition « spéciale 301 » le Représentant au Commerce des États-Unis doit recenser les pays qui refusent de protéger de manière suffisante et efficace les droits de propriété intellectuelle. En 1994, le Canada fut cité dans une nouvelle catégorie « mention spéciale » pour ses politiques actuelles et projetées se rapportant à la publication de revues. Cette catégorie n'entraîne pas l'obligation pour le Représentant au Commerce d'effectuer une enquête et de rendre ensuite une décision.

Les États-Unis ont indiqué qu'ils entendaient appliquer l'article 301 d'une manière conforme à leurs obligations commerciales internationales, notamment en appliquant les procédures de règlement des différends prévues par l'OMC, lorsqu'ils détermineront que des pratiques étrangères violent les obligations prévues par l'OMC.

La seule enquête actuelle entreprise en vertu de l'article 301 et se rapportant à des intérêts canadiens a débuté le 6 février 1995, lorsque le Représentant au Commerce des États-Unis a ouvert contre le Canada une enquête aux termes de l'article 301, à la suite d'une requête déposée par *Country Music Television* (CMT). CMT avait été enlevé par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) de la liste des services étrangers de câblodiffusion pouvant être distribués au Canada. Le 6 février 1996, le Représentant au Commerce des États-Unis, M. Kantor, a rendu une décision stipulant que certaines pratiques canadiennes en matière de radiodiffusion sont discriminatoires. Le 6 mars 1996, les sociétés concernées ont signé une entente qui met fin au différend. Le Représentant au Commerce des États-Unis va voir à ce que le gouvernement canadien respecte cette entente.

III. MARCHÉS PUBLICS ET LÉGISLATION SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE

Une quantité importante de marchés publics sont visés par l'Accord de l'OMC sur les marchés publics et par l'ALENA, mais de nombreux obstacles subsistent pour les exportations canadiennes. Le *Buy American Act* s'applique encore à certains marchés fédéraux, et des lois connexes érigent des barrières qui, en raison des crédits fédéraux, se répercutent sur les marchés des États et les marchés locaux. Le *Buy American Act* dissuade de plus indirectement les distributeurs américains de vendre des produits canadiens, puisque cela pourrait les obliger à maintenir séparément des stocks de produits admissibles pour les marchés publics et des stocks de produits non admissibles à cette fin. Les commandes réservées aux petites entreprises sont une autre entrave aux soumissions canadiennes. De plus, les gouvernements des États et les administrations locales appliquent souvent diverses mesures discriminatoires qui favorisent les entreprises locales.

Buy American

Les exportations canadiennes sont entravées par l'application du *Buy American Act* (le BAA) aux marchés fédéraux américains de produits faisant intervenir des entités non visées par l'ALENA, et aux marchés de services de construction dont la valeur est inférieure au seuil prévu par l'ALENA (6,5 millions de dollars US). Les matériaux achetés en vertu de marchés de services de construction évalués à moins de 6,5 millions de dollars US, pour la construction ou la réparation d'un édifice public ou d'un ouvrage public aux États-Unis, doivent avoir les États-Unis pour origine ou être fabriqués aux États-Unis, et le coût des composantes d'origine américaine doit dépasser la moitié du coût de toutes les composantes.

Il existe dans la législation américaine plusieurs dispositions favorisant les achats préférentiels, notamment les suivantes :

- l'Amendement Berry, en vertu duquel le Département de la Défense doit acheter des aliments, des vêtements, des tissus et des métaux spécialisés qui sont des produits des États-Unis, et
- l'Amendement Byrnes-Tollefson, qui interdit que les bateaux américains soient construits à l'étranger ou que les principales composantes des bateaux proviennent de l'étranger.

Voici d'autres exemples d'exigences fédérales américaines touchant les achats préférentiels :

- La loi sur les relations étrangères (*Foreign Relations Act*) exige une teneur américaine de 55 % pour tous les marchés adjugés dans le cadre du programme de modernisation de *Voice of America*.
- La loi sur l'aide extérieure (*Foreign Assistance Act*) interdit l'usage de fonds américains (y compris les ventes militaires à l'étranger) pour les approvisionnements provenant de sources étrangères, à moins que le Président ne juge que tels approvisionnements n'auront pas d'effet préjudiciable 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 achètent, dans la mesure du possible, des produits alimentaires provenant des États-Unis.

En 1995, l'achat de produits américains était également imposé par d'autres lois, notamment les suivantes :

- La loi des crédits de 1996 pour la construction d'installations militaires;
- La loi des crédits de 1996 pour l'agriculture, le développement rural, l'administration des aliments et drogues et les organismes connexes;
- La loi des crédits de 1996 pour le Département des Transports et les organismes connexes;
- La loi des crédits de 1996 pour le Département de la Défense;
- La loi des crédits de 1996 pour le développement énergétique et les ressources en eau.

Autres lois discriminatoires

Les dispositions protectionnistes contenues dans les contrats octroyés par les gouvernements des États et par les administrations locales nuisent souvent aux exportations canadiennes. Les achats faits par ces gouvernements ne sont pas couverts par l'Accord de l'OMC sur les marchés publics ni par l'ALENA.

Les gouvernements des États et les administrations locales des États-Unis, ainsi que les entités du secteur privé, reçoivent souvent des crédits fédéraux pour le financement de travaux, à la condition que leurs marchés publics se limitent aux fournisseurs américains. En conséquence, l'utilisation de produits canadiens dans de tels travaux, qui se rapportent fréquemment à des secteurs présentant un grand intérêt pour les exportateurs canadiens, tels que les fournitures et le matériel liés aux transports, peut-être difficile, voire impossible.

Les restrictions qui s'attachent au financement fédéral des moyens de transport (notamment le transport en commun, le transport ferroviaire et le transport routier) imposent en général l'utilisation de matériaux et d'équipements américains, à moins que l'organisme qui verse la subvention ne juge qu'une exception s'impose.

Par exemple, la *Federal Transit Administration* verse des subventions aux gouvernements des États et aux administrations locales sous réserve que tous les produits en acier et produits fabriqués (sauf le ciment) utilisés pour les travaux 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. Cependant, les subventions versées pour l'achat de véhicules de transport en commun sont subordonnées à la condition que le coût des composantes produites aux États-Unis représentent au moins 60 % des coûts de toutes les composantes, et à la condition que l'assemblage final ait lieu aux États-Unis.

La *Federal Aviation Administration* verse des subventions aux États, aux administrations locales et aux organismes privés pour qu'ils construisent et améliorent les aéroports et les installations et équipements connexes, mais à la condition que toutes les installations et tous les équipements achetés avec de telles subventions renferment aux moins 60 % de matières américaines, et à la condition que l'assemblage final des produits ou systèmes ait lieu aux États-Unis.

Conditions liées à la sous-traitance

Les sociétés canadiennes sont très désavantagées lorsqu'elles cherchent à obtenir des contrats auprès d'entrepreneurs principaux des États-Unis. Les entrepreneurs principaux qui signent, avec l'administration américaine, des contrats de plus de 500 000 \$ US (un million de dollars US, dans le cas des contrats de construction) doivent confier des contrats de sous-traitance à certaines catégories d'entreprises américaines.

Commandes réservées aux petites entreprises

En 1995, le gouvernement des États-Unis a pris la décision ferme d'inciter les agents de négociation des contrats à recourir au maximum aux dispositions sur les commandes réservées. La loi fédérale américaine stipule que les contrats de marchés publics soient tous accordés à de petites entreprises américaines si l'agent de négociation des contrats s'attend raisonnablement à recevoir deux soumissions ou plus de petites entreprises américaines compétitives. La définition de « petite entreprise » varie selon le secteur industriel, mais une petite entreprise peut comprendre jusqu'à 1 500 employés s'il s'agit d'une société de fabrication, ou elle peut avoir un chiffre d'affaires annuel jusqu'à concurrence de 17 millions de dollars US s'il s'agit d'une entreprise de services. L'effet des commandes réservées est considérable. La valeur des contrats de biens et de services réservés aux entreprises américaines a atteint environ 6 milliards de dollars en 1994 (2 milliards pour les biens et 4 milliards pour les services), dont 60 % avait trait à des contrats de plus de 500 000 \$. La législation des États renferme de plus souvent des dispositions sur les commandes réservées.

En Outre, la *Small Business Administration* (SBA) offre des garanties d'emprunt et une aide aux petites entreprises et aux sociétés appartenant à des intérêts minoritaires, et elle agit comme entrepreneur principal à l'égard du gouvernement pour les entreprises qui participent à son programme « 8(a) ».

Bien qu'une décision rendue par les tribunaux en 1995 ait incité le Département de la Défense des États-Unis à annuler certains éléments de base de son programme de traitement préférentiel aux petites entreprises défavorisées, le Département de la Défense a institué de nouveaux programmes de prêt, aux termes des articles 7(a) et 504 de la SBA des États-Unis, qui accordent ou garantissent des prêts pouvant atteindre 1,25 million de dollars US aux petites entreprises admissibles qui comptent sur le secteur de la défense.

IV. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES

Normes et essais

Les exigences, sous la forme de réglementation, qui s'appliquent à des produits varient considérablement aux termes des lois américaines sur la protection du consommateur, sur la santé publique, sur la sécurité et sur la protection de l'environnement. Les procédures d'évaluation de la conformité des produits varient considérablement. Les règlements des États, des régions et des administrations locales régissant la reconnaissance et l'accréditation des laboratoires peuvent aussi entraver l'accès au marché. Dans de nombreux secteurs industriels, l'accréditation ou la reconnaissance nationale des laboratoires nécessite l'agrément séparé de la plupart des États, de nombreuses administrations locales, d'organismes régionaux de réglementation et d'organismes fédéraux. Ces règlements complexes constituent une entrave importante au commerce.

À la demande du Congrès, le *Science, Technology and Economic Policy Board* du *National Research Council des National Academies of Science and Engineering* a étudié, en 1995, le rapport entre les normes, les essais de produits, la certification et le commerce mondial. Le Board a vivement critiqué le système américain d'évaluation de la conformité des produits et des procédés par rapport aux normes : « Notre système est devenu de plus en plus complexe et de plus en plus coûteux pour la société américaine. Cela se reflète dans des chevauchements inutiles et par la complexité de plus en plus grande au niveau du gouvernement fédéral, des gouvernements des États et des administrations locales. Les fabricants doivent de plus en plus procéder à des tests redondants et se procurer plusieurs fois des certifications pour des produits qui sont vendus en différents endroits du pays. Les laboratoires d'essai paient des frais superflus et font l'objet de vérifications redondantes pour prouver qu'ils sont compétents aux innombrables autorités du gouvernement fédéral, des États et des administrations locales. Cela entraîne des coûts plus élevés pour les fabricants, les organismes chargés des marchés publics, les laboratoires d'essai, les organismes de certification des produits et les consommateurs ».

Ces difficultés sont accrues en raison du caractère fragmenté et disparate du système d'établissement des normes qui sont incorporées par référence dans la réglementation américaine. Le système américain de normalisation fonctionne encore, dans la plupart des régions, sans coordination nationale ou sans règles uniformes. On observe la même situation en ce qui concerne le système d'établissement des procédures applicables à l'approbation de produits, à l'homologation, aux essais et à l'inspection, procédures qui sont également employées pour dire si les règlements sont ou non observés. Il est donc difficile, en particulier pour les petits et moyens exportateurs, de savoir à quel organisme s'adresser pour obtenir les approbations requises. La situation entraîne aussi des retards fréquents et coûteux pour l'exportateur qui doit obtenir de multiples approbations au moyen d'une diversité de procédures d'évaluation de la conformité.

De nombreux exportateurs trouvent difficile de prouver que leurs produits répondent aux exigences de qualité et d'étiquetage établies par la *U.S. Food and Drug Administration (FDA)*. Cela est imputable à la lenteur du processus de prise de décisions et à l'absence, à l'intérieur de cet organisme, d'un mécanisme permettant aux exportateurs de faire approuver leurs étiquettes avant l'expédition de leurs marchandises. De telles lacunes sont source d'incertitude pour les exportateurs et de difficultés aux postes frontières. D'autres difficultés se posent à cause de la durée parfois interminable des procédures de vérification, dans les laboratoires de la FDA, de produits alimentaires stoppés à la frontière. Ces délais pourraient être éliminés, du moins en partie, si des procédures permettaient d'accepter les résultats des tests effectués par des laboratoires indépendants.

Le 13 décembre 1995, le Département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) a mis en place un système amélioré d'inspection des importations de pommes de terre canadiennes. Ce système amélioré d'inspections a confirmé que les pommes de terre importées du Canada étaient de qualité supérieure. En conséquence, depuis la mi-février 1996, l'USDA est revenu à son système précédent d'inspections aléatoires.

Exigences en matière d'hygiène et de salubrité

Les expéditions de produits agricoles, notamment la viande de boeuf et le bétail, sont parfois soumises à de longues attentes à la frontière des États-Unis, en raison des formalités d'inspection sanitaire. Un projet pilote visant à résoudre le problème est en cours de réalisation, et les viandes traversent aujourd'hui la frontière sans retard. Les retards découlant des procédures appliquées par la FDA pour contrôler les résidus de pesticides suscitent des préoccupations chez les exportateurs. De tels retards peuvent être néfastes pour les fruits et légumes frais et périssables ainsi que pour les produits laitiers et ils peuvent imposer des coûts additionnels à l'exportateur canadien, qui peut ainsi perdre des clients aux États-Unis.

En janvier 1996, l'État de la Floride a introduit de nouvelles conditions d'inspection des plantes et des produits végétaux importés par camion et a imposé des frais de 70 \$ US par livraison pour couvrir le coût de l'inspection. Bien que la mesure vise expressément à empêcher l'entrée de ravageurs et de maladies, de bactéries nuisibles et de résidus de pesticides illicites, l'État de la Floride n'a fourni aucune preuve que la mesure est inspirée de principes scientifiques. La Floride applique cette mesure aux produits étrangers d'une manière discriminatoire. Les expéditions de plantes et de produits végétaux provenant d'autres États américains ne font l'objet d'aucune inspection.

Les normes appliquées aux produits importés par un organisme diffèrent parfois de celles utilisées par ce même organisme ou par un autre organisme pour un produit national équivalent. Dans les règlements du Département de l'Agriculture, la définition de « volaille » n'inclut pas le gibier à plumes, de sorte que l'inspection du gibier à plumes importé ne relève pas de la compétence du Département de l'Agriculture, mais de celle de la FDA. Tandis que le Département de l'Agriculture considère la salmonelle comme un contaminant inévitable des carcasses de volaille et exprime l'avis qu'une cuisson convenable a pour effet d'éliminer les risques pour la santé, la FDA a pour politique de considérer les aliments importés contenant de la salmonelle comme dénaturés et d'interdire l'entrée de ces aliments sur le marché américain. Il n'est pas établi que la même politique soit appliquée au gibier à plumes produit aux États-Unis.

Pour déceler la présence de listeria dans le poisson fumé froid, le homard en conserve et les fruits de mer prêts à servir, les États-Unis appliquent une politique commerciale restrictive consistant à établir un niveau de tolérance zéro pour la listeria, politique doublée d'un régime d'échantillonnage plus rigoureux que celui qui est en vigueur au Canada. Le Canada considère cette politique américaine comme inutilement stricte, étant donné le faible niveau de risque résultant d'une présence négligeable de listeria dans ces produits du poisson. Le Canada préconise plutôt l'adoption de bonnes pratiques de fabrication, doublées d'un contrôle des procédés industriels, de façon à réduire ou à éliminer la présence de listeria.

Le lait et la crème importés aux États-Unis sont régis par le *Federal Import Milk Act* des États-Unis. En vertu de cette loi, le lait et la crème ne peuvent être importés que par le détenteur d'une licence d'importation valide délivrée par la FDA. Pour obtenir une licence, plusieurs conditions d'hygiène et de salubrité doivent être remplies. Ces conditions ont pour effet d'entraver les importations. Les expéditions de lait d'un État à un autre des États-Unis sont régies par la *National Conference of Interstate Milk Shippers* (NCIMS). La NCIMS exige que le lait et les produits laitiers expédiés d'un État à un autre soient produits et pasteurisés en conformité avec des règlements qui sont très semblables à l'Ordonnance sur le lait pasteurisé de catégorie A, et elle exige qu'ils aient été classés par un hygiéniste du lait accrédité par la FDA. Il n'existe pas de dispositions applicables aux importations des autres pays.

Les restrictions actuelles sur l'importation de ratites aux États-Unis ont été imposées par le Département de l'Agriculture des États-Unis (USDA) en 1990 après la détection de tiques sur des autruches venant d'Afrique. Lorsque ces restrictions ont été imposées, aucune disposition ne visait à exclure les ratites venant du Canada. Les conditions de quarantaine après l'entrée et les restrictions sur la taille et l'âge maximaux des ratites importées aux États-Unis posent les plus grandes difficultés aux producteurs canadiens qui veulent exporter des autruches vers les États-Unis. L'USDA envisage de modifier ses règlements concernant les autruches; les exportateurs canadiens auraient alors plus facilement accès au marché américain. Le Canada va poursuivre l'étude du problème avec les États-Unis.

Boissons alcoolisées

La législation fédérale et celle des États posent 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 établis par les États, qui entraînent des coûts supplémentaires pour les importateurs de produits canadiens en exigeant que la bière et le vin importés soient vendus par l'entremise d'un intermédiaire établi dans l'État visé, tandis que les brasseries locales peuvent vendre leurs produits directement aux détaillants. Certains États exigent que la bière et le vin étrangers soient transportés exclusivement par des sociétés de transport privées, tandis que les produits de fabrication locale peuvent être expédiés directement aux détaillants par les producteurs eux-mêmes. Diverses autres mesures législatives des États prévoient des droits de licence élevés pour la bière et le vin étrangers et imposent des prix uniformes pour la bière et le vin provenant de l'extérieur de l'État. Les producteurs locaux, en revanche, bénéficient de droits de licence moins élevés et ils ont la possibilité d'offrir de meilleurs prix sur les marchés locaux. Certains États imposent des conditions d'inscription qui équivalent à des mesures discriminatoires contre le vin importé.

Le Canada a contesté devant le GATT l'application de telles mesures par les États-Unis. Le rapport du groupe spécial du GATT de 1991 est arrivé à la conclusion que les 60 mesures appliquées par les États et les deux mesures appliquées par le gouvernement américain étaient incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales. Toutefois, avec presque quatre années écoulées depuis l'adoption du rapport, seulement deux États, le Mississippi et le Michigan, ont modifié leur législation pour que les dispositions fiscales soient pleinement conformes au GATT. (Voir aussi Taxes sur l'alcool, dans la section X, ainsi que Mesures canadiennes aux termes du GATT, dans la section XII.)

Loi sur la protection des mammifères marins

La loi de 1972 sur la protection des mammifères marins (*Marine Mammal Protection Act*) interdit la capture et l'importation de certains mammifères marins menacés d'extinction et de leurs produits dérivés, sous réserve de quelques exceptions. Or, l'interdiction a été appliquée à des produits provenant d'espèces non menacées d'extinction. En outre, elle ne s'applique pas aux mammifères marins pris par les autochtones de l'Alaska à des fins de subsistance non plus qu'aux produits dérivés utilisés par ces mêmes autochtones dans la confection et la vente d'articles d'artisanat et de vêtements autochtones authentiques. Il n'existe pas d'exception réservant aux autochtones du Canada un traitement analogue.

Exigences touchant le recyclage du papier journal

Depuis 1988, plusieurs États ont établi des programmes qui encouragent le recyclage des journaux, mais qui ont un effet de distorsion sur les marchés locaux. Ces programmes sont par nature soit facultatifs soit obligatoires, et ils indiquent généralement les niveaux de papier recyclé que doit contenir le papier journal qu'achètent des éditeurs de journaux. Le Congrès n'a pas jusqu'à maintenant adopté de législation sur le recyclage du papier journal, mais certaines mesures ont été proposées, notamment des exigences de contenu, des taxes sur les matières vierges et des stimulants fiscaux propres à encourager l'achat d'équipements de recyclage. La seule mesure de l'Administration américaine concernant le recyclage et pouvant influencer sur le secteur du papier est le décret annoncé le 20 octobre 1993 par le Président Clinton, décret qui prévoit un contenu minimal en matières recyclées dans le papier acheté par le gouvernement fédéral (de 20 % en 1995 à 30 % en 1999). L'objectif des programmes de recyclage est louable, mais l'exigence touchant le contenu minimal en fibres recyclés entrave le commerce.

Normes sur le papier permanent

Les normes du gouvernement américain sur le papier permanent, normes fixées par le *Joint Committee on Printing* du Congrès des États-Unis, servent dans les faits de normes nationales pour la production de papier permanent aux États-Unis. Ces normes utilisent, pour la résistance et le brillant, des spécifications se rapportant au contenu maximum en lignine et au procédé de production, plutôt que des spécifications fondées sur la performance. Ces spécifications ont pour effet de limiter l'accès de certaines exportations canadiennes de pâte.

Contrôles du *BATF* pour l'alcool industriel

Le fait que le *Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms* (BATF) des États-Unis exige que les importations d'alcool soient livrées par l'entremise d'une usine américaine de fabrication de spiritueux distillés (UFSD) à des fins de vérification de conformité aux normes et de contrôle fiscal constitue une barrière aux exportations canadiennes d'alcool industriel. Cette exigence impose des coûts additionnels considérables aux fournisseurs canadiens et limite leur accès au marché américain. En outre, la nécessité de fournir des renseignements à caractère névralgique sur le plan commercial aux UFSD, qui sont souvent des concurrents directs, posent de graves difficultés aux exportateurs canadiens éventuels.

Distribution d'électricité

La *Federal Energy Regulatory Commission* (FERC) a rejeté une demande faite en 1995 par une société affiliée américaine d'un service public canadien qui voulait vendre de l'électricité aux États-Unis aux taux du marché. Dans sa décision, la FERC a fait remarquer que le demandeur ne se conformait pas à ses critères parce que ses activités de production et de distribution ne lui conféraient qu'un pouvoir limité sur le marché. Un des cinq commissaires de la FERC a signalé que, pour qu'une telle demande soit acceptée, le service public doit offrir à ses concurrents canadiens qui veulent approvisionner les marchés américains un accès comparable aux lignes de distribution dont il bénéficie au Canada.

Cette décision soulève des préoccupations plus vastes concernant les répercussions, sur les exportateurs canadiens d'électricité, de la restructuration actuelle du secteur des services publics d'électricité aux États-Unis. Cette restructuration devrait permettre de remplacer le régime actuel de réglementation par un régime basé sur la concurrence. À cet égard, la FERC va adopter de nouveaux règlements en 1996 visant, entre autres, à donner accès aux lignes de distribution des services publics qui vendent de l'électricité aux États-Unis.

V. PROCÉDURES DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES

Les exigences relatives aux importations américaines, et leur administration par les organismes de contrôle à la frontière, par exemple le Service des douanes des États-Unis et la *Food and Drug Administration* des États-Unis (FDA), visent toutes les exportations canadiennes vers les États-Unis et peuvent souvent empêcher l'accès au marché américain. Le Canada s'efforce de résoudre les problèmes qui surgissent à la frontière, et cela par divers moyens, notamment des échanges directs avec les autorités américaines sur tel ou tel problème, ainsi que des mesures de portée plus large.

L'ALENA favorise l'interprétation et l'application uniformes de ses règles d'origine, établit un certificat d'origine commun, ainsi qu'une réglementation uniforme pour certaines procédures douanières, et prévoit la coopération entre services douaniers pour ce qui est de l'application des règles et de l'harmonisation des documents. L'ALENA facilite aussi l'admission temporaire de personnes à des fins commerciales et professionnelles. Les groupes de travail de l'ALENA, tels que le groupe chargé des règles d'origine (et son sous-groupe chargé des douanes), ainsi que le groupe de travail sur l'admission temporaire, s'efforcent d'harmoniser les règles et les procédures.

Au cours de la visite du président Clinton à Ottawa en février 1995, les organismes canadiens et américains chargés de l'immigration et des douanes ont signé un accord qui établit des objectifs communs propices à une gestion conjointe de la frontière Canada-États-Unis. Les objectifs sont conçus pour favoriser le commerce international, faciliter la circulation des personnes et des produits par delà la frontière, accroître la protection contre les activités illégales et réduire les coûts. En janvier 1996, les organismes ont émis un rapport d'étape où étaient décrites les réalisations et les étapes suivantes. Pas moins de 13 mesures ont été prises ou sont à l'étude ou à l'essai pour faciliter la circulation transfrontalière des personnes et des marchandises.

Marquage du pays d'origine

La législation douanière américaine exige que les produits importés soient marqués à un endroit visible afin d'indiquer à l'acheteur ultime aux États-Unis le nom anglais du pays d'origine. Cette exigence étendue et de longue date contrarie depuis longtemps les exportateurs canadiens, parce qu'elle conduit souvent à des rejets ou à des retards à la frontière, entraînant du même coup des frais supplémentaires pour les exportations canadiennes par rapport aux produits intérieurs américains pour lesquels le marquage n'est pas obligatoire.

Dans de nombreux cas, le Service des douanes des États-Unis applique d'une manière rigide et excessive les prescriptions relatives au marquage du pays d'origine. Par exemple, le Service des douanes des États-Unis continue d'étoffer sa proposition voulant que l'emballage pour la vente au détail des produits congelés importés (y compris les produits importés emballés aux États-Unis) portent la mention du pays d'origine bien en vue sur le devant de l'emballage, au moyen d'un caractère non inférieur à une certaine taille, et selon deux types précis de caractères. Cette exigence indue allait nuire aux exportateurs canadiens de produits congelés. À la suite d'objections formulées par le Canada, et par d'autres sources, le Service des douanes est en train de revoir aujourd'hui sa réglementation.

Dans le passé, le Service des douanes a appliqué, de manière inégale et selon chaque cas d'espèce, le principe du marquage appelé « transformation substantielle », ce qui a été source d'incertitude chez les exportateurs canadiens. Après l'entrée en vigueur de l'ALENA, le Service des douanes adopta des règles de marquage fondées sur les changements de classification tarifaire, une norme plus objective. Au surplus, l'annexe 311 de l'ALENA prévoit des règles pour l'adoption de prescriptions de marquage. Ces deux nouveautés devraient permettre davantage de clarté et d'uniformité pour les exportateurs canadiens. Cependant, l'obligation fondamentale consistant à marquer le pays d'origine sur les exportations canadiennes continue de causer des difficultés aux entreprises canadiennes.

En 1995, les États-Unis ont modifié leurs règles d'origine pour les textiles et les vêtements dont ils se servent à des fins de fixation des contingents et de marquage du pays d'origine des importations provenant de tout pays. Une fois en vigueur, soit à compter du 1^{er} juillet 1996, les nouvelles règles auront un effet négatif sur certains ouvrages en matières textiles (p. ex. les douillettes) qui, antérieurement, étaient considérés comme des produits du Canada, mais qui, maintenant, feront l'objet de mesures de restriction aux États-Unis (exigences touchant les contingents et les visas d'exportation) si les composantes du tissu viennent de pays avec lesquels le commerce est restreint. Le Canada continue d'étudier la question avec les États-Unis.

Administration à la frontière

Certaines procédures américaines d'admission compliquent l'admission des exportations canadiennes, ce qui entraîne des retards et des coûts additionnels.

En 1994, le Service des douanes des États-Unis adoptait le Programme national de mesure de conformité (*National Compliance Measurement Program*). Ce programme vise à établir la mesure dans laquelle les expéditions se conforment à toutes les lois américaines sur les importations. Tout au long de l'année, le Service des douanes effectue, au hasard, pour tel ou tel produit, un nombre déterminé d'examen portant sur les expéditions et les documents d'importation, ce qui peut nécessiter le déchargement complet de marchandises à la frontière. L'importateur (souvent l'exportateur canadien) doit absorber tous les coûts et retards de livraison qui en résultent. Les exportateurs et les secteurs industriels dont l'observation des règles est bien établie peuvent espérer pour l'avenir subir moins d'inspections.

Dans certaines régions frontalières, les exportateurs canadiens se plaignent des retards qu'ils doivent subir avant que la *U.S. Food and Drug Administration (FDA)* décide de libérer les produits alimentaires (les produits alimentaires importés ne peuvent entrer sur le marché des États-Unis jusqu'à ce que la FDA décide d'examiner ou non un échantillon du chargement). Au surplus, lorsque des échantillons sont prélevés, l'analyse de laboratoire peut entraîner des délais qui se révéleront coûteux, en particulier s'il s'agit de produits périssables. Par exemple, un exportateur établi de carottes a subi récemment trois inspections consécutives concernant les résidus de pesticides; certaines de ces inspections ont duré jusqu'à deux semaines. Les produits intérieurs américains ne sont pas soumis à des approbations pour chaque livraison. La mise en place graduelle d'une interface électronique entre le Service des douanes et la FDA réduira sans doute quelque peu les retards subis. Bien qu'un rapport récent de l'*Accounting Office* du gouvernement des États-Unis ait conclu que les choses ne progressent pas rapidement, les fonctionnaires de la FDA ont dit que le programme est en train d'être modernisé.

Redevances

L'ALENA soustrait expressément les produits d'origine importés du Canada au droit de traitement des marchandises qui est perçu par le Service des douanes des États-Unis. Le Canada s'est opposé aux tentatives des États-Unis d'imposer des redevances comme moyen de financer non seulement les services améliorés, mais également les services obligatoires de base, pour le motif que de telles redevances peuvent miner les efforts faits par les deux pays pour favoriser les mouvements transfrontières et peuvent entraîner un fardeau additionnel pour les exportateurs canadiens. Pendant de nombreuses années, les douanes américaines ont perçu des frais d'entrée de véhicules commerciaux pour financer les inspections douanières faites en temps supplémentaire. Au début de 1994, les États-Unis ont commencé d'appliquer leur droit existant d'admission, déjà perçu sur les personnes arrivant par avion ou par bateau, aux passagers arrivant du Canada et du Mexique par les mêmes moyens de transport (auparavant, le Canada et le Mexique étaient exemptés de ce droit). En 1995, l'Administration américaine a proposé au Congrès, dans le cadre du processus budgétaire, d'imposer une redevance aux personnes venant du Canada et du Mexique et entrant aux États-Unis par les postes frontières terrestres. Devant l'opposition du Canada et de groupes de pression américains, l'Administration a modifié sa proposition, qui donne maintenant aux États eux-mêmes la possibilité de percevoir les droits en question à leurs propres frontières. Au moment d'écrire le présent document, la Commission judiciaire du Sénat américain commençait à envisager d'exiger un droit obligatoire d'admission d'un dollar par personne (tel qu'approuvé par la sous-commission l'été dernier). Jusqu'à maintenant, la Chambre des représentants s'est opposée à l'application d'un droit d'admission. Le Canada continue de manifester son opposition toutes les fois qu'il le peut.

VI.

LÉGISLATION EXTRATERRITORIALE

L'application extraterritoriale des lois internes des États-Unis, en l'absence d'accords multilatéraux ou bilatéraux, favorise l'incertitude au sein du système commercial international et peut menacer les intérêts économiques légitimes du Canada.

La loi de 1917 sur le commerce avec l'ennemi donne au Président presque toute latitude d'agir à l'encontre des intérêts étrangers, en période d'urgence nationale, et cela en intervenant dans les achats étrangers d'actifs américains ou dans les activités menées par des entités étrangères aux États-Unis. Ce pouvoir constitue le fondement de la réglementation relative au contrôle des actifs cubains, une réglementation qui est à l'origine de l'embargo commercial américain contre Cuba. Aux termes du droit américain - l'article 1706(a)(1) du *United States National Defense Authorization Act of 1993* (le *Cuban Democracy Act*) - les dispositions relatives à l'embargo ont pour effet de soumettre à un contrôle les activités des filiales étrangères de sociétés américaines, y compris des filiales constituées au Canada.

Au surplus, le *Cuban Liberty and Democratic Solidarity (LIBERDAD) Act*, ou le *Bill Helms-Burton*, qui a pour effet d'élargir la portée de l'embargo contre Cuba, a été adopté en mars 1996. Le projet de loi renferme plusieurs dispositions visant à décourager l'investissement étranger à Cuba, en proposant des mesures contre les ressortissants étrangers qui font l'acquisition de biens qui ont été pris à des citoyens américains par expropriation. Nombre des mesures contenues dans le projet de loi ont un effet extraterritorial et auraient des répercussions directes sur le Canada. Elles sont contraires aux méthodes et procédures prévues par le droit international pour le règlement des revendications internationales.

Un autre projet de loi qu'étudie actuellement le Congrès (le *Bill D'Amato*) vise à imposer des sanctions aux particuliers, y compris les étrangers, qui investissent dans le secteur pétrolier et gazier de l'Iran ou de la Lybie. Le Canada s'est dit préoccupé par les conséquences extraterritoriales de ces mesures.

VII. OBSTACLES AU COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLES

Sucre et produits contenant du sucre

Les États-Unis continuent d'appliquer des restrictions quantitatives à l'importation d'un large éventail de produits contenant du sucre (PCS), et cela au moyen de contingents tarifaires (CT). Le 1^{er} janvier 1995, les États-Unis ont ajouté à la liste des produits visés par les contingents tarifaires généraux applicables aux PCS les boissons en poudre, qui auparavant ne faisaient l'objet d'aucune restriction. Le CT des produits de la liste a été établi à 64 709 tonnes pour l'année sucrière débutant le 1^{er} octobre 1995. Le CT est attribué, à l'échelle mondiale, en fonction de la demande. En outre, certaines exportations canadiennes de PCS contenant plus de 65 % de sucre et subissant une transformation ultérieure ont été éliminées complètement en raison des changements apportés, par le Service des douanes, aux définitions de « transformation ultérieure » et de « consommateur final ». Le nouveau classement des boissons en poudre et les changements apportés aux définitions par les douanes américaines ont réduit de 40 à 50 % les exportations canadiennes de certains PCS vers les États-Unis.

Depuis le 1^{er} octobre 1995, les exportations canadiennes de sucre raffiné font l'objet d'un CT global de 22 000 tonnes. Le CT est en vigueur pour l'année sucrière qui a débuté le 1^{er} octobre 1995. En 1995, le CT était complètement attribué en novembre. Depuis 1991, les exportations canadiennes de sucre raffiné vers les États-Unis ont atteint une moyenne annuelle de 35 000 à 38 000 tonnes.

Beurre d'arachide

Depuis le 1^{er} janvier 1995, dans le cadre de leur législation de mise en oeuvre de l'Uruguay Round, les États-Unis imposent de nouvelles restrictions quantitatives sur les exportations canadiennes de beurre d'arachide et de pâte d'arachide, et cela sous la forme d'un contingent tarifaire annuel de 14 500 tonnes propre au Canada. Cette mesure limite la croissance future des exportations canadiennes, qui étaient passées de 4 281 tonnes en 1991 à 14 546 tonnes en 1993.

Produits laitiers

À la suite de la création de l'OMC et de la venue à échéance concomitante de l'exemption pour les États-Unis, aux termes du GATT, des mesures issues de l'article 22, les États-Unis ont, depuis le 1^{er} janvier 1995, imposé des restrictions tarifaires à leurs importations de produits laitiers. Les importations de produits laitiers doivent être également être conformes à diverses lois et à divers règlements, comme le *U.S. Federal Import Milk Act* et les ordonnances de commercialisation du lait des États-Unis.

L'application des restrictions techniques américaines imposées sur l'importation du yoghourt présente des difficultés pour les exportateurs canadiens. À la suite d'interprétations ambiguës et parfois contradictoires de la réglementation adoptée en vertu du *United States Federal Import Milk Act* et de l'ordonnance sur le lait pasteurisé de catégorie A, plusieurs entreprises canadiennes ne sont pas parvenues à obtenir l'autorisation nécessaire pour distribuer aux États-Unis leurs yoghourts.

Certificats d'utilisation finale du blé

Dans le cadre du *United States NAFTA Implementation Act*, les États-Unis ont mis en application une exigence touchant les certificats d'utilisation finale pour les importations, aux États-Unis, de blé provenant de pays qui, en date du 8 avril 1994, exigeaient des certificats d'utilisation finale pour leurs importations venant des États-Unis. Comme le Canada est le seul pays qui exige de tels certificats, le règlement ne s'applique qu'aux importations venant du Canada. Le Canada va examiner de près le règlement pour voir à ce que les États-Unis n'appliquent pas ces certificats d'utilisation finale d'une manière restreignant le commerce.

L'exigence touchant les certificats d'utilisation finale dans les deux pays a été examinée par une Commission mixte canado-américaine sur les céréales (la Commission) dans le cadre de son enquête sur les systèmes canadien et américain de commercialisation et de soutien des prix du blé. La Commission a recommandé aux deux pays de poursuivre des discussions visant l'élimination de cette exigence.

Prélèvement de l'État du Minnesota pour le blé et l'orge

En avril 1994, l'État du Minnesota a étendu l'application de son prélèvement de 0,01 \$ le boisseau pour le blé et l'orge pour qu'il couvre, en plus des céréales produites dans l'État, les céréales venant de l'extérieur de l'État et de l'étranger. Le prélèvement sert à financer les conseils de recherche sur le blé et l'orge et d'expansion des marchés du blé et de l'orge pour l'État du Minnesota. Une exemption peut être accordée si l'exportateur peut prouver qu'il verse, chez lui, un prélèvement de même nature. Le Canada a demandé d'être exempté du prélèvement étant donné que le grain canadien fait l'objet d'un prélèvement comparable au Canada au titre de divers programmes de recherche et d'expansion des marchés financés par les producteurs, dont le prélèvement institué au Canada le 1^{er} janvier 1995.

Ordonnances de commercialisation

En vertu de l'article 8(e) de l'*Agriculture Marketing Agreement Act of 1937*, plus de vingt produits agricoles sont assujettis à des ordonnances fédérales de commercialisation, qui contiennent des exigences d'inspection, ainsi que des normes touchant la taille minimale, le classement, la qualité et la maturité. Les ordonnances fédérales de commercialisation s'appliquent aux produits cultivés aux États-Unis dans une région désignée. Dans le cas de certaines ordonnances de commercialisation, les importations de fruits et de légumes dans toutes les régions des États-Unis doivent répondre aux normes établies en vertu de l'ordonnance, même si les producteurs américains concurrents qui se trouvent dans les régions exclues de l'ordonnance ne sont pas soumis aux mêmes normes.

Nombre de lois et règlements fédéraux américains limitent l'investissement étranger aux États-Unis. Les Canadiens ne peuvent investir que de façon restreinte aux États-Unis dans la radio et la télévision, le transport aérien, la construction navale, les banques et les assurances, le transport maritime et les pêches, les industries de ressources naturelles, les communications et les secteurs liés à la défense. Les programmes de recherche-développement du gouvernement fédéral et des États contiennent parfois des règlements qui empêchent les entreprises canadiennes de devenir membres de consortiums.

Voici quelques exemples de textes législatifs et programmes qui nuisent aux investissements canadiens : la *Federal Aviation Act of 1958*, qui prévoit que le transport aérien entre deux points aux États-Unis doit être assuré uniquement par des entreprises américaines dont les trois quarts au moins du capital doivent être la propriété d'Américains et dont les deux tiers des membres du conseil d'administration doivent être des citoyens américains; l'*Atomic Energy Act of 1954*, qui empêche les étrangers ou les entreprises étrangères d'intervenir dans l'industrie de l'énergie nucléaire; enfin l'*Advanced Technology Program*, auquel ne sont pas admissibles les entreprises étrangères, à moins que la société-mère de l'entreprise étrangère n'ait son siège social dans un pays qui accorde aux entreprises américaines le traitement national et qui assure la protection efficace de leurs droits de propriété intellectuelle. (D'autres exemples figurent dans la section IX sur les Services.)

Les États-Unis justifient les restrictions fédérales imposées en invoquant presque uniquement des motifs de sécurité nationale (ce n'est que dans l'industrie de la pêche que les restrictions fédérales sur l'investissement étranger sont fondées sur des critères autres que la sécurité nationale). Aux fins de l'investissement, l'expression « sécurité nationale » n'a jamais été publiquement définie. Toutefois, dans quelques industries, par exemple les banques et l'assurance, le traitement donné à une entreprise étrangère aux États-Unis dépend du traitement donné à une entreprise américaine qui exerce des activités ou souhaite exercer des activités dans la même industrie que celle de l'entreprise étrangère.

La disposition la plus étendue régissant l'investissement étranger direct au nom de la sécurité nationale est l'article 721 de la *Defense Production Act of 1950* (souvent appelée la disposition « Exon-Florio »). Depuis 1975, le Comité de l'investissement étranger aux États-Unis (CFIUS) examine les investissements étrangers qui, de l'avis du Comité, pourraient avoir des répercussions sur l'intérêt national des États-Unis. Plus récemment, l'article 5021 (l'Amendement Exon-Florio) de l'*Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988* donnait au Président le pouvoir de suspendre ou d'interdire toute acquisition, fusion ou prise de contrôle par un étranger, et cela pour des motifs de sécurité nationale. À la suite de la modification apportée en 1992 à la disposition Exon-Florio, le Président est maintenant tenu, lorsqu'il effectue son examen, de tenir compte, dans les domaines critiques de la défense, de l'effet possible d'une transaction sur l'avance technologique des États-Unis. L'expression « technologie critique de défense » n'est pas définie. Les enquêtes du CFIUS sont également obligatoires aujourd'hui dans toutes les opérations faisant intervenir des entités contrôlées par un gouvernement étranger ou agissant au nom d'un tel gouvernement. Par ailleurs, le Président doit présenter des rapports écrits au Congrès sur chaque cas qui lui est renvoyé par le CFIUS.

Les gouvernements des États appliquent des restrictions sur la propriété étrangère, en particulier dans les secteurs de l'immobilier (environ 30 États appliquent des restrictions aux étrangers non-résidents ou aux sociétés étrangères), de la banque, de l'assurance, des mines et des services publics.

Exemptions prévues par la loi antitrust

La loi américaine antitrust prévoit des exemptions précises quant à l'application des lois américaines. Certaines exemptions sectorielles peuvent constituer une violation du principe du traitement national et donner lieu à des effets de distorsion de l'investissement. L'effet pratique des exemptions de ce genre est que les exportateurs vers les États-Unis seront exposés à une responsabilité antitrust pour leurs pratiques anticoncurrentielles, tandis que leurs concurrents basés aux États-Unis ne le seront pas.

Le 10 juin 1993, le Président ratifiait la *National Cooperative Research and Production Act* (NCRPA) of 1993. Cette loi modifie la loi de 1984 appelée *National Cooperative Research Act* (NCRA) en élargissant aux coentreprises de fabrication le traitement antitrust plus favorable donné aux coentreprises de R-D. Une différence importante entre la NCRPA et la NCRA est que la loi de 1993 renferme des conditions de réciprocité, contrairement à la loi de 1984. De plus, pour bénéficier des avantages du traitement antitrust prévus dans la loi de 1993, les installations principales de la coentreprise doivent être situées aux États-Unis.

Dans la mesure où la législation américaine antitrust joue un rôle dans les décisions se rapportant à l'investissement, l'application de telles exemptions aux seules entreprises basées aux États-Unis produira un effet de distorsion.

Télécommunications de base

La *Telecommunications Act* de 1934 donne à la *Federal Communications Commission* (FCC) un large pouvoir d'appréciation en ce qui concerne l'autorisation et la propriété étrangère des services de télécommunications. Le critère normalement appliqué par la FCC lorsqu'elle exerce ce pouvoir est le « critère de l'intérêt public, de la commodité et de la nécessité ». Les critères ne sont pas définis, ce qui administrativement permet à la FCC de rejeter les demandes présentées par les fournisseurs étrangers de services de télécommunications, et cela d'une manière pouvant constituer un obstacle pour ces entreprises étrangères.

L'article 310 du *Telecommunications Act* interdit les participations étrangères directes de plus de 20 % dans le capital des entreprises de radiocommunications. La loi donne à la FCC le pouvoir d'autoriser une participation étrangère « indirecte » supérieure à 25 % dans le capital de la société-mère d'une entreprise détentrice d'une licence, mais la FCC n'a jamais exercé ce pouvoir au point d'autoriser un contrôle étranger. Un investissement étranger substantiel est donc impossible sur les marchés américains locaux (licences de radio-mobile et licences de radio à micro-ondes) ou distants (licences de radio à micro-ondes ou par satellite). Les restrictions touchant la participation étrangère s'appliquent aux licences de radiocommunications qui sont requises pour offrir un service interurbain.

Une entreprise américaine qui offre des services internationaux et qui est contrôlée par une entreprise étrangère est soumise à toute la réglementation applicable aux entreprises dominantes (comme c'est le cas pour AT&T) à moins qu'elle ne puisse convaincre la FCC que sa société affiliée étrangère ne peut exercer une discrimination sur son marché intérieur contre des entreprises américaines non affiliées. Toutes les autres entreprises (par exemple MCI, Sprint) sont soumises à une réglementation réduite seulement.

En février 1995, la FCC a proposé de nouvelles règles pour accroître la concurrence aux États-Unis et pour ouvrir à l'industrie américaine les marchés étrangers des communications. Ces nouvelles règles permettront à la FCC d'examiner si un accès réel au marché est, ou sera bientôt, offert aux entreprises américaines qui cherchent à offrir des services de télécommunications de base dans le pays d'origine de l'entreprise désireuse de s'implanter aux États-Unis, lorsque la FCC décidera s'il convient ou non d'autoriser les entreprises originaires de ce pays à détenir des entreprises américaines de communications ou à investir dans de telles entreprises.

En novembre 1995, la FCC a adopté de nouvelles règles dans le but d'ajouter d'autres facteurs dans son examen d'intérêt public, et se demandera désormais si les transporteurs américains de services de télécommunications ont de « réelles possibilités » d'être concurrentiels sur les marchés étrangers lorsqu'elle étudiera les demandes déposées par des transporteurs étrangers en vue de servir le marché américain. Ces nouvelles règles instaurent un principe de réciprocité auquel le Canada s'est toujours opposé au profit du principe du traitement de la NPF (nation la plus favorisée).

Une nouvelle loi importante sur les télécommunications aux États-Unis (*United States Telecommunications Act*) a été adoptée par le Congrès le 1^{er} février et est entrée en vigueur le 8 février 1996. La loi maintient le statu quo pour ce qui est de la propriété étrangère des services de télécommunications. Elle donne beaucoup de latitude à la FCC lorsqu'elle est appelée à analyser les demandes déposées par des transporteurs étrangers en vue de servir le marché américain. L'analyse de la FCC devra porter sur divers facteurs d'intérêt public où entreront en ligne de compte l'ensemble de la

politique commerciale et de la politique extérieure, la sécurité nationale et l'application de la loi. Le caractère subjectif de ces critères, qui n'ont aucun lien avec les services de télécommunications, rend la situation imprécise pour les sociétés canadiennes qui demandent de participer davantage au marché américain des télécommunications.

Les négociations sur la libéralisation des services de télécommunications sont en cours aux termes des dispositions de l'Accord général sur le commerce des services (GATS), qui découle de l'Accord de l'OMC. Ces négociations devraient prendre fin au plus tard le 30 avril 1996. Les questions déterminantes pour l'accès au marché dans ce secteur sont les plafonds appliqués à l'investissement étranger, l'élimination des monopoles et le cadre de réglementation requis pour assurer la concurrence une fois les monopoles éliminés. Il est essentiel, pour sa croissance future, que l'industrie canadienne ait davantage accès au marché américain et à certains autres marchés. Il est donc important que les négociations se soldent, pour ouvrir les marchés, sur la base du principe de la NPF. Le succès des négociations dépend de la position qu'adopteront les États-Unis. Des groupes importants des États-Unis ont une préférence marquée pour une réciprocité bilatérale dans le secteur des télécommunications; cette préférence a incité les États-Unis à ne pas prendre d'obligations face au principe de la NPF, à moins qu'une « masse critique » de pays (non encore précisés) n'acceptent d'ouvrir leurs marchés.

Transport maritime

Divers programmes et textes législatifs américains ont pour effet de privilégier les industries américaines de la navigation et de la construction ou réparation de navires. Par exemple, une subvention différentielle d'exploitation (SDE) est versée à certains navires battant pavillon américain qui sont utilisés dans les services internationaux de navigation, et cela pour accroître leur compétitivité par rapport aux navires battant pavillon étranger. Le programme des SDE viendra à échéance en 1997; au début de 1996, le Congrès envisageait d'adopter une loi pour le remplacer par un autre programme qui permettrait de consacrer des subventions pouvant atteindre un milliard de dollars à environ 50 navires sur dix ans. Aux termes du *Capital Construction Fund* (CCF) et des *Construction Reserve Funds* (CRF), des possibilités de report d'impôt sont offertes aux exploitants et aux propriétaires de navires américains pour construire, reconstruire ou acquérir des navires qui ont été construits aux États-Unis.

Aux termes des dispositions de l'Accord de l'OCDE sur la construction navale (voir la Section I, Subventions, paragraphe sur les subventions à la construction navale), les programmes des SDE, du CCF et des CRF devront être modifiés pour être conformes aux dispositions de l'Accord. Le droit ad valorem de 50 % applicable aux réparations non urgentes faites à l'étranger sur des navires battant pavillon américain devra également être éliminé (ce droit est déjà en voie d'être réduit petit à petit dans le cas du Canada aux termes des dispositions de l'Accord de libre-échange et sera éliminé complètement au plus tard le 1^{er} janvier 1998; il se situe actuellement à 7,5 %).

En 1994, une réglementation édictée en vertu du *Oil Pollution Act* (OPA) de 1990 établissait des exigences se rapportant à la souscription de certificats d'assurance responsabilité financière et à l'utilisation de navires escorteurs pour les pétroliers traversant de courtes portions des eaux territoriales américaines dans le détroit de Juan de Fuca, durant leur trajet vers les ports de la Colombie-Britannique. Les frais imposés de ce fait sur les navires qui se rendent au Canada ont trois effets : (1) une hausse des coûts pour les services de transport international du Canada, (2) une augmentation des revenus des fournisseurs américains de services et, en conséquence, (3) la possibilité que les fournisseurs américains de services réalisent de plus grandes économies d'échelle grâce aux revenus additionnels provenant du Canada et, partant, qu'ils réduisent leurs coûts unitaires et qu'ils subventionnent effectivement le commerce américain.

Aux termes de l'*Alaska Power Administration Asset Sale and Termination Act*, qui est entrée en vigueur en novembre 1995, la Garde côtière des États-Unis fait de la discrimination contre les entreprises maritimes étrangères en exigeant que le pétrole brut de l'Alaska ne soit transporté que par des navires battant pavillon américain et appartenant à des Américains.

On est également préoccupé par le fait que les États-Unis n'aient fait aucune offre durant les négociations du GATT (fondée sur l'OMC) sur les services de transport maritime, négociations qui doivent prendre fin en juin 1996. Ces négociations ont comme objectif d'obtenir des engagements et d'éliminer les restrictions sur le transport maritime international (le cabotage intérieur est exclu), sur les services accessoires (p. ex. la manutention des marchandises et le transport du fret) et sur l'accès aux installations portuaires et l'utilisation de ces installations. Si les États-Unis ne font aucune offre significative, les négociations pourraient échouer.

Merchant Marine Act (le Jones Act)

Le *Merchant Marine Act of 1920* (le *Jones Act*) prévoit que les cargaisons transportées par eau entre des points aux États-Unis doivent être transportées sur des navires qui sont enregistrés, construits et armés aux États-Unis. De plus, des ressortissants américains doivent détenir au moins 75 % du capital des sociétés ou entreprises qui sont propriétaires du navire. Aux termes d'autres textes législatifs, des restrictions analogues s'appliquent au transport intérieur de passagers.

La reconstruction d'un navire à l'étranger fait perdre en permanence à ses propriétaires leurs privilèges intérieurs, de même que l'enregistrement à l'étranger pour une période quelconque durant la vie du navire. À la suite, en partie, d'un engagement pris aux termes de l'ALENA, une règle finale devrait être adoptée en 1996; cette règle fixera un seuil précis pour les décisions prises en matière de reconstruction. Toutefois, le seuil proposé (entre 5 et 10 % de la masse métallique de la coque ou de la superstructure) est si bas que la règle ne donnera probablement pas lieu à une libéralisation importante des restrictions que les États-Unis appliquent dans ce secteur. Un projet de loi qu'a analysé le Congrès au début de 1996 et qui prévoit la reconduction des pouvoirs de la Garde côtière renferme par ailleurs une disposition stipulant que toute réparation non urgente faite à des navires de la Garde côtière doit être effectuée aux États-Unis.

Le *Jones Act* (doublé des interdictions de l'Amendement Byrnes-Tollefson se rapportant à la défense) a pour effet d'empêcher le Canada de participer au commerce maritime intérieur des États-Unis, d'investir dans les chantiers navals américains et de fournir au marché américain des composantes de construction navale et les services connexes.

Une autre loi connexe, le *Commercial Vessel Anti-Reflagging Act of 1988*, limite au transport du poisson les activités des navires de construction étrangère de plus de cinq tonnes nettes utilisés dans l'industrie de la pêche. La loi interdit également aux navires construits ou reconstruits en dehors des États-Unis de pratiquer la navigation côtière et de s'adonner à la pêche.

L'Accord de l'OMC sur le GATT et l'Accord de l'OCDE sur la construction navale (lorsqu'il sera en vigueur) renferment des dispositions spéciales touchant le suivi du *Jones Act* et la remise de rapports sur cette loi et stipulent que les États-Unis devaient faire rapport à l'OMC en décembre 1995. En 1995, le débat s'est poursuivi, au sein de l'industrie du transport maritime des États-Unis, sur la réforme du *Jones Act*, mais, au début de 1996, aucun projet précis de changement n'avait vu le jour.

Federal Maritime Commission (FMC)

Aux termes du *Foreign Shipping Practices Act of 1988*, la *Federal Maritime Commission* (FMC) est autorisée à prendre des mesures unilatérales pour mettre fin aux pratiques de navigation étrangères qui nuisent aux transporteurs américains. La FMC peut également prendre des mesures contre les restrictions étrangères imposées aux navires autres que les paquebots de grande ligne et aux services portuaires et d'avitaillement. Les recours possibles sont les suivants : imposition de droits, restrictions sur les cargaisons, suspension des droits d'exploitation du transporteur, restrictions sur les mouillages dans les ports américains et sur les appareillages à partir de tels ports, refus d'entrer dans les ports américains ou les eaux américaines, enfin détention de navires.

Un projet de loi de réforme de la navigation maritime, qu'étudie actuellement le Congrès, abolirait la FMC et apporterait un certain nombre de changements à la réglementation, dont l'élimination de l'obligation, pour les transporteurs, d'enregistrer leurs tarifs et leurs contrats. Le projet de loi donnerait à certaines lignes appartenant à des conférences maritimes le droit absolu d'agir d'une manière autonome pour obtenir des contrats de service et autoriserait les expéditeurs et les transporteurs à signer des contrats confidentiels, tout en exemptant les conférences maritimes de l'application de la loi antitrust. Toutefois, le projet de loi maintiendrait la possibilité pour les États-Unis de prendre des mesures unilatérales pour mettre fin aux pratiques de navigation étrangères qui nuisent aux transporteurs américains.

Dispositions relatives à la préférence aux navires sous pavillon américain

Les approvisionnements militaires américains transportés par mer doivent l'être par des navires américains. En outre, la moitié des cargaisons non militaires du gouvernement et les trois quarts de certains produits agricoles (par exemple les expéditions d'aide alimentaire et d'aide humanitaire) doivent en principe être transportés par des navires immatriculés aux États-Unis. Les cargaisons expédiées en vertu de programmes d'exportation américains doivent aussi en principe être transportées par des navires américains. (Jusqu'à la moitié de telles cargaisons peut être transportée par des navires du pays bénéficiaire si le pays bénéficiaire n'exerce pas de discrimination envers les navires américains.)

Services financiers

Depuis 1980, la réforme du secteur financier du Canada connaît un rythme nettement plus marqué qu'aux États-Unis. Par le fait même, les lois et règlements régissant les services financiers aux États-Unis accordent aux institutions financières canadiennes un accès au marché des États-Unis bien inférieur à celui dont jouissent les institutions financières américaines au Canada.

L'un des obstacles principaux est la diversité des restrictions géographiques sur les activités bancaires, à l'intérieur des frontières des États et par delà ledites frontières, restrictions créées par le *MacFadden Act*. L'adoption, vers la fin de 1994, du *Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act* a permis certaines améliorations, mais elle n'offre encore aucune certitude que les institutions canadiennes seront en mesure de traverser librement les frontières des États.

En fait, la Loi donne aux banques le droit fondamental d'acquiescer des banques se trouvant dans un autre État. Toutefois, le gouvernement américain s'en est remis aux États pour décider du regroupement et de la fusion de banques situées dans plus d'un État ainsi que de nouveaux établissements. Plus exactement, la Loi donne aux États jusqu'en juin 1997 pour qu'ils prennent des mesures à ce chapitre.

Actuellement, les choses portent à croire qu'un certain nombre d'États vont permettre aux banques de se fusionner en une seule entité, mais seulement quelques-uns d'entre eux devraient autoriser les nouveaux établissements, mode préféré d'implantation d'une institution financière à l'étranger.

Une autre barrière importante découle des restrictions sur la propriété imposées aux banques dans le *Glass-Steagall Act of 1933* qui interdit à toutes les banques, intérieures et étrangères, de s'affilier à des compagnies d'assurance et à des organismes qui « s'adonnent surtout » au commerce des valeurs mobilières. Ces restrictions ont été atténuées quelque peu ces dernières années à la suite de décisions administratives et de décisions rendues par les tribunaux qui autorisaient les banques à s'adonner à certaines activités dans ces domaines. Par exemple, la Réserve fédérale a autorisé les banques à tirer, au cours de n'importe quelle période de deux ans, au plus 10 % de leur chiffre d'affaires du commerce et de la souscription de valeurs mobilières autres que les titres dans lesquels doivent investir les banques (en général les titres d'État). Malgré ces améliorations, les champs d'activité accessibles aux banques dans les secteurs des titres et des assurances demeurent assez limités.

Ces restrictions américaines sur la propriété tranchent nettement sur la situation au Canada où les banques sont autorisées, depuis 1987 et 1992, respectivement, à être propriétaires de maisons de courtage et de compagnies d'assurance. Parce que le marché nord-américain est de plus en plus intégré, les institutions financières du Canada n'ont pu pleinement tirer profit des règles canadiennes sur la propriété réciproque, en raison des restrictions qui s'appliquent à leurs activités de courtage et d'assurance aux États-Unis.

Dans un avenir rapproché, les banques étrangères faisant des affaires aux États-Unis pourraient également faire face à quelques barrières additionnelles. Par exemple, à compter du 25 juillet 1997, les banques étrangères devront verser un droit d'examen. Cette mesure placera clairement les banques canadiennes dans une position désavantageuse par rapport à leurs homologues américaines, sans compter qu'elle va à l'encontre des dispositions de l'ALENA sur le traitement national.

Également dans le domaine des valeurs mobilières, les maisons de courtage étrangères ne peuvent en général, de par la réglementation de la *Securities and Exchange Commission* (SEC), offrir leurs conseils en placement et autres services de titres qu'à un éventail restreint de grands clients institutionnels aux États-Unis. Dans de nombreux cas, les affaires doivent être conclues par l'entremise de maisons de courtage enregistrées ayant leur siège aux États-Unis. Cette règle limite l'étendue des services de titres qui peuvent être fournis aux clients de l'autre côté de la frontière. De plus, non seulement les règles de la SEC ne donnent pas aux maisons de courtage non-résidentes un accès au marché américain, mais encore les maisons de courtage doivent se conformer aux lois des États en matière de valeurs mobilières, lois qui sont parfois plus restrictives. Cette situation fait contraste avec le marché canadien, où les maisons de courtage américaines jouissent d'une grande latitude dans les services qu'elles peuvent offrir aux investisseurs chevronnés.

L'association entre banques et compagnies d'assurances est interdite aux États-Unis, mais elle est autorisée au Canada.

Sociétés non résidentes

Les États-Unis ont adopté diverses mesures fiscales applicables aux sociétés non résidentes qui mènent des activités commerciales dans ce pays. Ces mesures dissuadent les sociétés canadiennes d'assurance-vie de mener des activités aux États-Unis par l'intermédiaire de succursales. En vertu de l'article 842 (b) de l'*Internal Revenue Code*, les sociétés canadiennes sont tenues de déclarer un montant minimal de revenus d'investissements nets présentant un « lien réel » en ce qui concerne les activités de leurs succursales. Les sociétés canadiennes considèrent que ces règles ont valeur de sanction et ne reflètent en rien la réalité des activités qu'elles mènent aux États-Unis. En conséquence, certaines d'entre elles ont fermé leurs succursales et transféré leurs activités à des filiales aux États-Unis, afin de se soustraire à de telles règles.

L'article 842 (c) de l'*Internal Revenue Code* et le règlement 882-5 prévoient une formule pour l'allocation des intérêts que les sociétés étrangères peuvent déduire selon le régime fiscal des États-Unis. Les intérêts déductibles diffèrent des intérêts réellement payés pour générer un revenu aux États-Unis. Les institutions financières canadiennes craignent que la mise en oeuvre de cette réglementation n'entraîne le rejet, par le fisc des États-Unis, d'importantes sommes déboursées à titre d'engagements envers leurs clients à l'égard de leurs certificats de revenus garantis. L'article 884 du Code prévoit un impôt sur les bénéfices des succursales américaines de sociétés étrangères. Les sociétés canadiennes d'assurance-vie croient que le calcul contrevient aux articles 842 (b) et 882 (c).

Mesures fiscales sélectives

Certaines mesures fiscales sélectives ont pour effet d'accorder des subventions sous forme d'avantages spéciaux à l'intention d'entreprises, d'industries, d'activités ou de régions nationales désignées, et elles sont susceptibles de perturber le commerce international. Les industries américaines peuvent tirer parti de mesures fiscales sélectives plus généreuses, par exemple des mesures de report d'impôt, comme le programme des entreprises de vente à l'étranger (*Foreign Sales Corporation Program*), qui permet le report permanent de l'impôt sur certains revenus liés aux exportations. Parallèlement, les dispositions du programme *Title-passage* des règles américaines sur l'origine des ventes donnent la possibilité aux fabricants des États-Unis d'être exonérés de 50 % ou plus de l'impôt sur le revenu tiré des exportations. Plusieurs États des États-Unis offrent des réductions de taxe sur les carburants, des dégrèvements d'impôt foncier et des exemptions en ce qui concerne l'utilisation des terres agricoles. Parce qu'ils évaluent les terres agricoles selon une valeur inférieure à leur juste valeur marchande, de tels programmes réduisent les coûts d'opération des propriétaires de terres agricoles par l'abaissement de l'impôt foncier.

Taxes sur l'alcool

L'*Omnibus Budget Reconciliation Act of 1990* 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 se voient contraints de soutenir la concurrence entraînée par de telles subventions.

Taxe d'accise sur le halon recyclé

La législation américaine (le *Budget Reconciliation Act of 1989*, article 4681) prévoit une exemption de la taxe d'accise américaine pour le halon recyclé aux États-Unis. Cette disposition équivaut à refuser le traitement national, et cela d'une manière incompatible avec les obligations des États-Unis aux termes de l'ALENA, pour le halon recyclé qui est importé du Canada, et elle a pour effet de restreindre de telles importations. L'application de cette mesure discriminatoire entraîne des pertes commerciales pour les exportateurs canadiens.

Il y avait, dans le *Budget Reconciliation Act*, auquel, pour d'autres motifs, le Président a posé son veto le 6 décembre 1995, une disposition visant à examiner les préoccupations du Canada à cet égard.

Article 337 du *Tariff Act of 1930*

Aux termes de l'article 337 du *Tariff Act of 1930* des États-Unis, les produits importés que l'on soupçonne de violer des droits de propriété intellectuelle en existence aux États-Unis peuvent se voir interdire l'accès au marché américain. Les plaintes déposées en vertu de l'article 337 sont présentées à la Commission du commerce international des États-Unis (ITC), et il s'agit en général d'allégations de contrefaçon de droits de propriété intellectuelle, c'est-à-dire brevets, marques de commerce ou droits d'auteur. Un redressement, sous la forme d'une ordonnance d'exclusion (interdiction de l'importation d'un article donné) ou d'une ordonnance de cesser et de s'abstenir (ordonnance interdisant à une partie d'importer), ou les deux, peut être accordé au plaignant qui obtient gain de cause.

L'article 337 donne aux détenteurs américains de droits de propriété intellectuelle un net avantage sur leurs concurrents étrangers, qui doivent faire face à des procédures judiciaires très coûteuses et à la menace de manoeuvres d'intimidation. Les dispositions de l'article 337 renferment des recours plus directs contre les prétendus contrevenants que les recours dont pourrait faire l'objet un contrevenant national devant les tribunaux nationaux américains. Les entreprises étrangères font face également à des procédures administratives plus coûteuses devant l'ITC que devant les tribunaux nationaux américains.

Un groupe spécial du GATT de 1989 a jugé, entre autres, que l'article 337 violait les obligations américaines aux termes du GATT parce qu'il prévoit des procédures différentes pour les actions engagées contre des défendeurs étrangers et les actions engagées contre des défendeurs nationaux. Les engagements des États-Unis aux termes de l'Accord APIC et de l'ALENA, outre qu'ils reflètent leurs engagements aux termes du GATT, prévoient, lorsque des procédures administratives conduisent à un recours civil, que ces procédures devront se conformer à des principes à peu près semblables aux principes régissant les procédures judiciaires.

La législation américaine de mise en oeuvre des accords issus de l'Uruguay Round a réduit quelque peu l'incompatibilité de l'article 337 avec les obligations américaines, et cela notamment :

- en empêchant les procédures simultanées devant l'ITC des États-Unis et devant la Cour de district, lorsque telles procédures portent sur les mêmes points;
- en prévoyant la possibilité de présenter une demande reconventionnelle;
- en obligeant le plaignant à verser un cautionnement lorsqu'il demande une ordonnance de cesser et de s'abstenir;
- en prévoyant l'indemnisation des défendeurs lésés; et
- en limitant le pouvoir de rendre des ordonnances d'exclusion.

La législation et la nouvelle réglementation de l'ITC ne suppriment pas cependant la menace d'un traitement discriminatoire envers les défendeurs non américains, qui seront toujours exposés au risque d'un fardeau additionnel.

XII. RÉPONSES CANADIENNES AUX OBSTACLES ÉRIGÉS PAR LES ÉTATS-UNIS

Le Canada défend ses intérêts face aux barrières commerciales américaines, et cela au moyen d'observations, de négociations, de consultations et de procédures de règlement des différends, sur un plan bilatéral ou sur un plan multilatéral, par l'application d'accords commerciaux internationaux tels que l'ALENA et l'OMC. Tout au long de l'année, le Canada a surveillé l'application des règlements américains qui étaient requis pour donner effet aux diverses dispositions négociées dans l'ALENA. L'ALENA constitue une amélioration par rapport à l'ALE et prévoit la négociation d'autres dispositions portant sur des questions commerciales bilatérales, et cela grâce à l'établissement de plus de trente comités et groupes de travail de l'ALENA, dans des domaines comme les normes techniques, les règles d'origine et les marchés publics. Par exemple, le groupe de travail sur les droits antidumping et le groupe de travail sur les subventions et les droits compensateurs permettent d'espérer la négociation de meilleures règles sur les recours commerciaux. Il existe aussi un programme de travail permanent au sein de l'OMC, notamment la possibilité d'engager des négociations multilatérales sur les services et les marchés publics.

Des consultations bilatérales régulières, tenues au niveau des ministres et des fonctionnaires et visant à régler des problèmes commerciaux particuliers, ont permis d'empêcher que des désaccords ne prennent la dimension de véritables différends ou de régler des litiges déjà avancés. Les dispositions de l'OMC et de l'ALENA sur le règlement des différends constituent la solution de dernier recours en cas d'échec des négociations et des consultations. Le Canada n'a pas hésité à recourir aux dispositions sur le règlement des différends pour protéger ses intérêts commerciaux, comme en témoignent les procédures engagées devant des groupes spéciaux, répertoriées ci-après.

Mesures canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange

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

Groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 18

Exigences relatives à la taille minimale du homard importé :

Établi en janvier 1990, le groupe spécial a confirmé les exigences minimales imposées par les États-Unis sur la taille des homards vivants importés.

Intérêts non hypothécaires intégrés à la teneur territoriale dans les règles d'origine de l'ALE :

Établi en janvier 1992, le groupe spécial a confirmé l'interprétation canadienne du traitement des intérêts non hypothécaires dans les règles d'origine de l'ALE. Les États-Unis ont modifié leur interprétation en conséquence.

Lait UHT :

En mars 1993, un groupe spécial de l'ALE a reconnu que les intérêts canadiens ont été lésés par la fermeture du marché porto-ricain au lait UHT du Québec, et a recommandé que soit menée une étude sur l'équivalence des normes de production de lait. L'étude a été complétée en octobre 1995 et les exportations de lait UHT du Québec vers Porto Rico ont repris.

Groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 (affaires de droits antidumping ou 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 :

Établi en mars 1989, le groupe spécial a confirmé la conclusion du Département du Commerce des États-Unis selon laquelle les pièces de matériel canadien d'asphaltage routier sont visées par une ordonnance antidumping et donc assujetties à des droits.

Décision concernant les droits antidumping sur le matériel d'asphaltage routier :

Établi en avril 1989, le groupe spécial a maintenu le rajustement effectué par le Département du Commerce des États-Unis pour tenir compte des taxes canadiennes, dans le calcul de la marge de dumping.

Décision concernant les droits antidumping sur la morue salée :

Établi en avril 1989, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement des deux parties parce que l'ordonnance antidumping avait été annulée.

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 :

Établi en août 1989, le groupe spécial a demandé au Département du Commerce des États-Unis de recalculer le droit compensateur, qui est passé 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 demandé au Département du Commerce des États-Unis de recalculer le droit compensateur, qui est passé de 112,34 % à 94,57 %.

Décision concernant les droits antidumping sur les rails d'acier importés :

Établi en septembre 1989, le groupe spécial a confirmé l'utilisation des « meilleurs renseignements existants » par le Département du Commerce des États-Unis pour le calcul de la marge de dumping.

Détermination du préjudice dans les affaires de droits compensateurs sur les rails d'acier importés :

Établi en octobre 1989, le groupe spécial a intégré cette requête à celle visée par l'examen suivant, où l'on a maintenu la décision de préjudice rendue par la Commission du commerce international des États-Unis contre le producteur canadien.

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 décision de préjudice rendue par la Commission du commerce international des États-Unis contre le producteur canadien.

Détermination du préjudice dans l'affaire du porc frais, frigorifié ou congelé :

Établi en octobre 1989, le groupe spécial a rendu une décision qui a conduit la Commission du commerce international des États-Unis à conclure à la non-existence du préjudice allégué et à mettre fin au droit imposé sur le porc canadien. La décision du groupe spécial a fait l'objet d'un appel interjeté par les États-Unis devant un comité pour contestation extraordinaire, qui a par la suite rejeté l'appel.

Décision concernant les droits antidumping sur les pièces de rechange importées pour le matériel d'asphaltage routier :

Établi en juin 1990, le groupe spécial a rendu une décision qui a conduit le Département du Commerce des États-Unis à recalculer trois fois sa marge de dumping avant qu'elle ne soit confirmée par le groupe spécial au taux de 17,97 %. Le taux initial était de 9,47 %.

Détermination du champ d'application relativement aux importations de produits tubulaires pour champs pétrolifères :

Établi en novembre 1990, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties.

Décision concernant les droits antidumping et annulation de l'accord de suspension relatif aux palplanches d'acier importées :

Établi en décembre 1990, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties.

Détermination de l'exclusion du champ d'application relativement aux importations de produits tubulaires pour champs pétrolifères :

Établi en mai 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties après que le Département du Commerce des États-Unis eut rendu une décision excluant les marchandises de l'ordonnance antidumping.

Décision concernant les droits antidumping sur les importations de pièces en fonte pour la construction :

Établi 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 :

Établi en juillet 1991, le groupe spécial a fait recalculer le taux du droit compensateur sur les porcs vivants pour la période d'examen 1988-1989, et le droit est passé de 4,49 à 0,51 cents la livre. Les États-Unis ont fait appel devant un comité pour contestation extraordinaire, qui a subséquemment rejeté l'appel.

Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés :

Établi en octobre 1991, le groupe spécial a demandé au Département du Commerce des États-Unis de calculer de nouveau son droit compensateur sur les porcs vivants pour la période d'examen 1989-1990, et le droit compensateur est tombé de 9,32 cents la livre à 9,27 cents la livre.

Décision concernant les droits antidumping sur le matériel d'asphaltage routier :

Établi 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 :

Établi en juillet 1992, le groupe spécial a rendu une décision qui a conduit le Département du Commerce des États-Unis à conclure à la non-existence d'un subventionnement. Les États-Unis ont interjeté appel devant un comité pour contestation extraordinaire, qui a par la suite rejeté l'appel.

Détermination du préjudice dans les affaires de droits compensateurs sur le bois d'oeuvre importé :

Établi en juillet 1992, le groupe spécial a mis fin à son examen après qu'un comité pour contestation extraordinaire eut confirmé la conclusion négative de subventionnement.

Détermination des droits compensateurs sur le magnésium importé :

Établi en août 1992, le groupe spécial a maintenu les droits compensateurs.

Détermination des droits antidumping sur le magnésium importé :

Établi en août 1992, le groupe spécial a rendu une décision qui a conduit le Département du Commerce des États-Unis à recalculer le droit antidumping, qui est passé de 31,33 à 21 %.

Détermination de préjudice dans les affaires de droits antidumping et compensateurs sur le magnésium importé :

Établi en septembre 1992, le groupe spécial a confirmé la décision de préjudice rendue par la Commission du commerce international des États-Unis.

Détermination de dumping dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire laminé à froid :

Établi en juillet 1993, le groupe spécial a suspendu ses travaux en attendant l'issue des procédures engagées devant le Tribunal de commerce international des États-Unis relativement à la décision de préjudice.

Détermination de dumping dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire laminé à chaud :

Établi en juillet 1993, le groupe spécial a suspendu ses travaux (le 16 mars 1994) en attendant l'issue des procédures engagées devant le Tribunal de commerce international des États-Unis relativement à la décision de préjudice.

Détermination de dumping dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire résistant à la corrosion:

Établi en juillet 1993, l'examen du groupe spécial a donné lieu à une réduction du taux du droit antidumping.

Détermination de dumping dans l'affaire des tôles d'acier ordinaire coupées à longueur:

Établi en juillet 1993, l'examen du groupe spécial a abouti à la confirmation de la conclusion de préjudice de la Commission du commerce international des États-Unis.

Détermination de préjudice dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire résistant à la corrosion:

Établi en septembre 1993, le groupe spécial a confirmé la décision de préjudice rendue par la Commission du commerce international des États-Unis.

Mesures canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange nord-américain

Voici une liste des groupes spéciaux qui, à la demande du Canada, ont été établis en vertu de l'ALENA depuis le 1^{er} janvier 1994.

Groupes spéciaux établis en vertu du chapitre 19 (affaires de droits antidumping ou compensateurs)

Décision d'imposition de droits compensateurs sur les porcs vivants importés :

Établi en mars 1995, l'examen du groupe spécial pour la période 1990-1991 a entraîné une réduction du taux du droit compensateur.

Décision d'imposition de droits antidumping sur les tubes couleur :

Établi en juin 1995, le groupe spécial poursuit son examen.

Mesures canadiennes aux termes du GATT et de l'OMC

Depuis le 1^{er} janvier 1989, les groupes spéciaux suivants du GATT ont été établis 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 :

Établi en août 1990, le groupe spécial a jugé que les États-Unis ne respectaient pas les dispositions du GATT en présumant que les subventions à la production de porcs vivants avaient été entièrement transférées aux exportateurs de viande de porc. Les droits payés par les exportateurs canadiens de viande de porc ont été par la suite remboursés.

Mesures du gouvernement fédéral et des gouvernements d'État concernant les boissons alcoolisées et à base de malt :

Établi 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, constituaient une discrimination contre le vin et la bière du Canada. Le groupe spécial a demandé aux États-Unis d'harmoniser les mesures en question avec leurs engagements pris aux termes du GATT. Les États-Unis n'ont encore pris aucune mesure importante en ce sens.

Ouverture d'une enquête de droits compensateurs sur le bois d'oeuvre :

Le groupe spécial, établi en décembre 1991, a jugé que les États-Unis n'avaient pas honoré leurs obligations aux termes du Code des subventions lorsqu'ils ont imposé des droits provisoires sur les importations de bois d'oeuvre en provenance du Canada avant qu'il y ait eu décision préliminaire sur le subventionnement. Mais le groupe a aussi jugé que les États-Unis avaient rempli leur obligation de présenter une preuve suffisante, obligation prévue dans le Code, lorsqu'ils ont entrepris de leur propre initiative l'enquête visant l'imposition de droits compensateurs. Le 19 octobre 1994, le Représentant au Commerce des États-Unis publiait dans le *Federal Register* des États-Unis un avis par lequel il mettait fin aux procédures de l'article 301 et accordait la mainlevée sur les cautionnements existants.

Ouverture d'une enquête de droits compensateurs sur le magnésium :

Établi en janvier 1992, le groupe spécial a mis fin à ses travaux avant la fin de ses délibérations, en raison de discussions satisfaisantes intervenues entre le Canada et les États-Unis.

Limites imposées par les États-Unis sur l'utilisation de tabacs étrangers :

Établi en janvier 1993, le groupe spécial, qui devait examiner si les dispositions sur le tabac contenues dans l'*Agricultural Reconciliation Act of 1993* des États-Unis étaient compatibles avec les règles du GATT, a jugé que certaines dispositions des lois américaines sur le tabac étaient incompatibles avec les obligations des États-Unis aux termes du GATT. Dans leur législation de mise en oeuvre des accords d'Uruguay, les États-Unis ont modifié leurs lois sur le tabac pour les rendre conformes à la décision du groupe spécial.



DOCS

CA1 EA R23 FRE

1996

Repertoire des obstacles au
commerce maintenus par les
Etats-Unis

43262962



Canada