

doc
CA1
EA
R23
FRE
1995

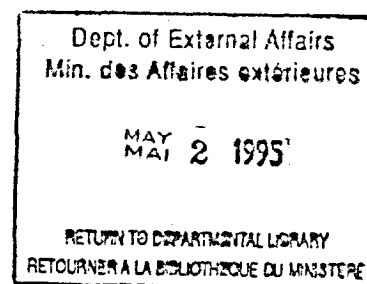
Ministère des Affaires étrangères
Commerce international

Department of Foreign Affairs
and International Trade

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

1995

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



1995

NON - CIRCULATING
CONSULTER SUR PLACE

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
Sucre	6
Programme de promotion commerciale	6
Défense et recherche-développement	6
Subventions au transport sur les voies navigables intérieures des États-Unis	6
Programme de garantie des crédits à l'exportation à moyen terme (GSM-103)	7
La Société américaine de garantie des prestations de retraite	7
II. LÉGISLATION AMÉRICAINE SUR LES RECOURS COMMERCIAUX	8
Droits antidumping et droits compensateurs	8
Droits antidumping	9
Droits compensateurs	9
Questions relatives au préjudice et à la procédure et questions institutionnelles	10
Article 232 du <u>Trade Expansion Act of 1962</u>	11
Article 332 du <u>Tariff Act of 1930</u>	11
Article 301 du <u>Trade Act of 1974</u>	11
III. MARCHÉS PUBLICS ET LÉGISLATION SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE	13
Buy American Act	13
Lois connexes	13
Commandes réservées aux petites entreprises	15
IV. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES	16
Normes et essais	16
Exigences en matière d'hygiène et de salubrité	17
Boissons alcoolisées	18
Loi sur la protection des mammifères marins	18
Exigences touchant le recyclage du papier journal	18
Réglementation sur l'essence reformulée	19
Exportations de gaz vers la Californie	19
Normes sur le papier permanent	19
V. PROCÉDURES DOUANIÈRES ET ADMINISTRATIVES	20
Marquage du pays d'origine	20
Administration à la frontière	21
Redevances	21
VI. LÉGISLATION EXTRATERRITORIALE	22

	Page
VII. OBSTACLES AU COMMERCE DES PRODUITS AGRICOLES	23
Sucre et produits contenant du sucre	23
Beurre d'arachide	23
Certificats d'utilisation finale pour le blé	23
Prélèvements des États pour le blé et l'orge	24
Lait UHT	24
Yoghourt	24
Article 22	24
Ordonnances de commercialisation	25
Marchés à terme	25
VIII. INVESTISSEMENT	26
Exemptions prévues par la loi antitrust	27
IX. SERVICES	28
Télécommunications de base	28
Transport maritime	28
Services financiers	29
X. MESURES FISCALES	31
Sociétés non résidentes	31
Mesures fiscales sélectives	31
Taxes sur l'alcool	31
Taxe d'accise sur le halon recyclé	32
XI. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	33
Article 337 du <u>Tariff Act of 1930</u>	33
XII. RÉPONSES CANADIENNES AUX OBSTACLES ÉRIGÉS PAR LES ÉTATS-UNIS	34
Mesures canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange	34
Groupes spéciaux du chapitre 18	34
Groupes spéciaux du chapitre 19 (affaires de droits antidumping et compensateurs)	35
Mesures canadiennes aux termes de l'Accord de libre-échange nord-américain ..	37
Groupes spéciaux du chapitre 19 (affaires de droits antidumping et compensateurs)	37
Mesures canadiennes aux termes du GATT	38

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 1994, la valeur des produits, services et revenus d'investissements circulant entre le Canada et les États-Unis a totalisé 403,2 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, on a observé un accroissement appréciable de 61 p. 100 du commerce bilatéral des produits, des services et des revenus d'investissement.

Le 1^{er} janvier 1994, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) entrait en vigueur, et 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. Au cours de la première année d'application de l'ALENA, le commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et le Mexique a augmenté de 21,3 p. 100. L'accroissement du commerce avec les États-Unis s'est quant à lui poursuivi avec vigueur, puisque le commerce bilatéral des marchandises entre nos deux pays s'est accru de 22 p. 100 en 1994. En vertu de l'ALENA, plus de trente comités et groupes de travail trilatéraux ont été constitués dont l'objet est de rendre possibles d'autres assouplissements dans des domaines tels que les normes techniques, les règles d'origine et les marchés publics. Le groupe de travail sur les droits antidumping et celui sur les subventions et les droits compensateurs, par exemple, ont pour tâche de favoriser la négociation de meilleures règles sur l'application des recours commerciaux.

Le 1^{er} janvier 1995, l'Organisation mondiale du commerce (OMC) prenait effet à la suite de la conclusion des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round. L'OMC aura des répercussions notables sur le commerce du Canada avec les États-Unis comme avec le reste du monde. L'OCDE croit que les gains quantifiables pour le Canada seront d'environ 3 milliards \$ annuellement. L'OMC constitue un accord commercial multilatéral d'une importance capitale, puisqu'elle incorpore pour la première fois dans les règles commerciales internationales les nouveaux domaines commerciaux que sont les services et la propriété intellectuelle, ainsi que l'agriculture. 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 meilleurs moyens de réduire les obstacles au commerce bilatéral. Au surplus, l'OMC élargira nettement l'accès des exportateurs canadiens dans de nombreux domaines, grâce à de nouvelles règles, telles les règles régissant l'application de droits compensateurs et de droits antidumping, et, pour la première fois, grâce à une définition internationalement reconnue du mot « subvention ».

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 :

- ▶ La reconnaissance des droits du Canada aux termes du chapitre 19 de l'ALE a conduit les États-Unis, en août 1994, à annuler le droit compensateur qu'ils percevaient sur le bois d'oeuvre canadien, et les États-Unis ont dès lors commencé de rembourser aux exportateurs canadiens plus de 800 millions \$, montant des dépôts de droits perçus depuis 1992.

-
- ▶ Un différend qui aurait pu faire chuter les exportations canadiennes de blé vers les États-Unis à moins de la moitié de leurs niveaux existants a été résolu grâce à la négociation d'un protocole d'entente bilatéral sur le commerce des céréales. Le protocole préservait l'accès du Canada et établissait une « Commission mixte sur les céréales », dont le rôle sera d'étudier les systèmes de soutien et de commercialisation des céréales en vigueur dans les deux pays, et de faire des recommandations non obligatoires à ce sujet;
 - ▶ L'action du gouvernement canadien, notamment au moyen d'une contestation à laquelle a fait droit un groupe spécial du GATT, a permis de faire en sorte que les exportations canadiennes de tabac ne soient pas touchées par les exigences américaines se rapportant au contenu intérieur et autres exigences de nature à restreindre le commerce.
 - ▶ 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; et
 - ▶ Des consultations ont été engagées aux termes des dispositions de l'ALENA relatives au règlement des différends, en vue d'obtenir l'assurance des États-Unis que l'Accord États-Unis-Russie sur la suspension des mesures antidumping contre l'uranium russe serait appliqué et administré d'une manière propre à minimiser ses répercussions négatives sur les exportations canadiennes d'uranium vers le marché américain.

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 réglementations américaines, 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 », dans l'Accord de l'Uruguay Round sur les subventions et les mesures compensatrices, offrent un recours contre les subventions américaines qui peuvent nuire aux intérêts canadiens aux États-Unis et sur les autres marchés d'exportation.

Programme d'encouragement des exportations

Le Programme d'encouragement des exportations (« Export Enhancement Program » - EEP) a été adopté en mai 1985 et il est actuellement autorisé en vertu de la loi américaine de 1990 sur les aliments, l'agriculture, la conservation et le commerce (le *Farm Bill de 1990*). Il permet au Département américain de l'Agriculture d'utiliser les stocks de la Société de crédit pour les produits de base (« Commodity Credit Corporation » - CCC) ou d'avoir recours à des paiements en espèces pour subventionner 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 (UE), mais, au fil du temps, l'EEP a été élargi de manière à comprendre d'abord les pays sur les marchés desquels la présence de l'UE est modeste, puis maintenant les pays où il est possible que l'UE vienne à prendre pied. En raison de la guerre des subventions commerciales entre les États-Unis et l'UE, rares sont les marchés qui ne sont pas visés aujourd'hui par l'EEP. Il en a résulté une réduction considérable des cours mondiaux et un fléchissement très marqué des rendements des producteurs canadiens.

Plusieurs produits agricoles peuvent bénéficier de subventions à l'exportation aux termes de l'EEP, mais environ 95% des crédits du programme servent à subventionner les céréales, les oléagineux et les produits dérivés. Le budget du programme était de 800 millions \$ US pour l'exercice 1994. La Commission mixte Canada-États-Unis sur les céréales devrait examiner minutieusement l'EEP et ses effets sur nos marchés traditionnels, à l'occasion de l'examen global qu'elle effectuera relativement aux systèmes canadiens et américains de soutien et de mise en marché des céréales.

Nonobstant les engagements pris lors des négociations d'Uruguay pour une réduction des subventions à l'exportation, l'EEP a été refondu sous la forme d'un programme de « promotion des marchés », qui englobera davantage de produits finis et à valeur ajoutée. L'Administration américaine a demandé pour 1996 des crédits de 959 millions \$ 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 la mesure globale de soutien (MGS).

Sucre

Les États-Unis appliquent un programme de soutien des cours du sucre ainsi que des restrictions à l'importation sur le sucre et certains produits contenant du sucre. Ces mesures visent en fait en sorte que les cours intérieurs des États-Unis demeurent à des niveaux sensiblement plus élevés que les cours mondiaux. En outre, les États-Unis appliquent des programmes de réexportation permettant aux exportateurs américains d'importer du sucre aux cours mondiaux et de le réexporter sous forme de sucre raffiné et de produits contenant du sucre. Sans de tels programmes de réexportation, les exportateurs américains seraient moins concurrentiels sur les marchés mondiaux, en raison du prix intérieur plus élevé du sucre aux États-Unis. Ces programmes de soutien des cours du sucre sont visés par la plainte récente de l'industrie canadienne du sucre, qui voudrait que soient imposés contre le sucre originaire des États-Unis et d'autres pays des droits antidumping et des droits compensateurs.

Programme de promotion commerciale

Le Programme de promotion commerciale des États-Unis (« Market Promotion Program ») 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). Il est administré par le Service de l'agriculture étrangère du Département de l'Agriculture. Dans le cadre de ce programme, 200 millions \$ de la Société de crédit pour les produits de base (CCC) du Département de l'Agriculture ont d'abord été consacrés chaque année au financement de la promotion des produits agricoles américains, pour les exercices allant de 1991 à 1995. Le financement pour les exercices 1994 et 1995 est évalué à 100 millions \$ et à 75 millions \$ respectivement. 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. L'Administration américaine a demandé pour 1996 des crédits de 110 millions \$ US.

Défense et recherche-développement

Les marchés publics préférentiels (qui permettent aux adjudicataires d'ajouter des frais généraux à la valeur de leurs ventes aux départements ou organismes publics) ont valeur de paiements excédentaires pour les produits et services et constituent des subventions. Par exemple, le programme de recherche et de développement indépendant (« Independent Research and Development Program ») permet aux fournisseurs de la NASA et du Département de la Défense d'appliquer des frais supplémentaires au prix de vente. Le programme des techniques de fabrication (« Manufacturing Technology Program ») des États-Unis procure une aide financière aux adjudicataires de contrats de défense pour l'augmentation de la capacité de production et la modernisation de leurs usines, sans qu'il existe un lien entre l'aide ainsi fournie et les contrats adjudugés.

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.

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 (CCC) est autorisée à accorder des prêts à faibles taux d'intérêt afin de favoriser la vente d'une grande variété de produits agricoles primaires et transformés américains. La CCC garantit 98 p. 100 du capital et une partie de l'intérêt 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 du subventionnement des taux d'intérêt et des conditions préférentielles des prêts consentis, qui dépassent la durée commerciale normale de trois ans.

Société américaine de garantie des prestations de retraite

Ses activités sont semble-t-il financées intégralement à l'aide de primes, mais la souscription de l'intégralité des obligations des entreprises au titre des retraites ne serait pas possible sans ce programme du gouvernement américain. Il n'existe pas de garantie comparable dans le secteur privé, du moins avec les niveaux de primes de la Société de garantie. Le soutien des obligations relatives aux retraites permet en réalité aux entreprises de contracter des emprunts à des taux plus faibles que ce ne serait autrement le cas. De plus, dans certaines procédures visées par le chapitre onze, par exemple pour le secteur du transport aérien et celui de l'acier, les obligations envers la Société de garantie ont été établies selon des conditions avantageuses.

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 25 enquêtes visant l'institution de droits antidumping et 13 enquêtes visant l'institution de droits compensateurs. Pour ce qui est du dumping, 12 des enquêtes ont entraîné l'application de droits antidumping, 12 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. Cependant, certaines inquiétudes subsistent. La conclusion d'un véritable régime nord-américain en ce qui concerne l'application des droits antidumping et compensateurs demeure donc une priorité élevée du gouvernement au sein des groupes de travail sur les recours commerciaux qui ont été établis en vertu de l'Accord de libre-échange nord-américain. Pour le Canada, l'adoption de l'ALENA a modifié l'environnement dans lequel évolue le secteur privé nord-américain. En conséquence, les partenaires de l'ALENA doivent se demander si le régime nord-américain actuel des recours commerciaux est propice à l'apparition d'industries nord-américaines qui puissent soutenir la confiance mondiale. Par ailleurs, en ce qui concerne la législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round, le Canada continuera de faire des observations sur le développement, par l'Administration américaine, de réglementations se rapportant aux changements apportés à la législation américaine sur les recours commerciaux. Dans ses observations initiales, présentées au Département du Commerce le 3 février 1995, le Canada exprimait des inquiétudes quant à la définition du mot « subvention » et quant à l'utilisation du « critère des effets » et du critère du caractère limitatif pour dire si des subventions donnent ou non matière à compensation.

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

Droits antidumping

Dispositions anticontournement

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 anticontournement, 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.

Droits compensateurs

Définition de « subvention »

Bien qu'il existe aujourd'hui une définition reconnue internationalement du mot « subvention », dans l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatrices, la formulation de l'Énoncé américain de mesures administratives qui accompagne la législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round suscite des préoccupations puisque les mesures se rapportant aux ressources naturelles et les avantages en amont pourraient donner matière à compensation à titre de subventions indirectes. De l'avis du Canada, l'adoption d'une telle démarche en ce qui concerne les subventions indirectes serait incompatible avec les règles de l'OMC, puisqu'elle équivaudrait à échapper aux exigences de « contribution financière » contenues dans l'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatrices.

Un autre sujet de préoccupation est la formulation employée dans la législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round, une formulation qui 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.

Critère du caractère limitatif

Étant donné que les subventions « de caractère universel » ne donnent pas matière à compensation, toute enquête de procédure compensatrice requiert de déterminer si une subvention est ou non de caractère limitatif. L'Accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatrices énonce quatre facteurs qu'il faut prendre en considération dans ce genre d'analyse. La législation américaine de mise en oeuvre de l'Uruguay Round laisse entendre cependant qu'un seul facteur pourra permettre d'affirmer qu'une subvention donne matière à compensation. De l'avis du Canada, cependant, il peut y avoir des cas où l'application d'un facteur unique aura pour effet de contrarier l'intention de l'Accord de l'OMC en supprimant la possibilité pour d'autres facteurs d'évaluation du caractère limitatif d'infirmier une conclusion, fondée sur un seul facteur, selon laquelle la subvention donne matière à compensation.

Questions relatives au préjudice et à la procédure et questions institutionnelles

Ouverture d'enquête

Les nouvelles règles du GATT 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 un examen ou une vérification en règle 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 tels 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 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 caractéristiques de produits et entre 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 informations qui sont susceptibles d'être utilisées dans une enquête de procédure compensatrice. 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

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 septembre 1994, le Canada était mentionné sous la rubrique « pratiques des pays étrangers » pour ses pratiques à la frontière dans le domaine des produits laitiers et de la volaille. Une telle mention dans cette rubrique n'a pas pour effet de déclencher de procédures en vue de l'application éventuelle de mesures de rétorsion.

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 se demanderont si 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.

III. MARCHÉS PUBLICS ET LÉGISLATION SUR LA PRÉFÉRENCE INTÉRIEURE

Une quantité importante de marchés publics sont visés par le GATT et par l'ALENA, mais de nombreux obstacles subsistent. 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 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 un large éventail de mesures discriminatoires qui favorisent les entreprises locales.

Buy American Act

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 \$ US). Les matériaux achetés en vertu de marchés de services de construction évalués à moins de 6,5 millions \$ 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.

Au surplus, les exportations canadiennes sont entravées par les dispositions protectionnistes contenues dans les marchés publics des gouvernements des États et des administrations locales. Les marchés publics de ces niveaux de gouvernement ne sont pas visés par le Code des marchés publics du GATT, ni par l'ALENA.

Lois connexes

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, des travaux qui se rapportent souvent à des secteurs présentant un grand intérêt pour les exportateurs canadiens, tels les transports et les communications, est souvent 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, pour que les États des États-Unis reçoivent des fonds fédéraux de l'Administration des transports en commun, les marchés d'équipements de transport en commun doivent indiquer une préférence de 25 p. 100 quant au prix pour les offres qui portent sur des équipements fabriqués ou assemblés aux États-Unis et contenant au moins 60 p. 100 de matières locales. La Federal Highway Administration verse des subventions sous réserve que les produits manufacturés composés de fer ou d'acier soient fabriqués aux États-Unis. Par ailleurs, tous les marchés fédéraux de produits d'acier, de matériel roulant et de matériel électrique destiné au transport ferroviaire de passagers doivent être exécutés par des fournisseurs américains.

La Federal Transit Administration verse des subventions sous réserve que tous les produits en acier et produits fabriqués (sauf le ciment) utilisés pour les travaux - même à l'échelon de l'État ou de la municipalité - proviennent des États-Unis. Toutes les opérations de fabrication du produit doivent avoir lieu aux États-Unis et tous les articles ou matériaux entrant dans la fabrication du produit doivent être d'origine américaine. 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 p. 100 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 au moins 60 p. 100 de matières américaines, et à la condition que l'assemblage final des produits ou systèmes ait lieu aux États-Unis.

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 p. 100 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.

L'achat de produits américains est également imposé par d'autres lois, notamment les suivantes :

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

Commandes réservées aux petites entreprises

Le gouvernement des États-Unis, ainsi que plusieurs gouvernements d'État et administrations locales, limitent certains marchés aux petites entreprises et aux entreprises appartenant à des intérêts minoritaires aux États-Unis. Les entreprises canadiennes ne sont pas admissibles à ces contrats principaux. Elles sont également défavorisées pour les marchés de sous-traitance, parce que les entrepreneurs principaux américains sont tenus d'accorder un niveau précisé de sous-traitance aux petites entreprises américaines et aux entreprises américaines appartenant à des intérêts minoritaires. 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 18 millions \$ s'il s'agit d'une entreprise de services. La loi américaine exige que :

- ▶ 20 p. 100 de la valeur totale des contrats principaux du gouvernement américain soient adjugés à des petites entreprises américaines;
- ▶ tous les marchés de moins de 25 000 \$ soient réservés aux petites entreprises;
- ▶ tous les marchés de plus de 100 000 \$ soient réservés si l'agent responsable du marché peut raisonnablement espérer au moins deux soumissions provenant de petites entreprises; et
- ▶ si une seule soumission provient d'une petite entreprise, celle-ci bénéficie, pour le prix, d'un avantage de 12 p. 100 au moment de l'évaluation.

Outre ces commandes réservées expressément aux petites entreprises, 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) ». Elle encourage en outre vivement la sous-traitance à des petites entreprises, en récompensant les entrepreneurs principaux qui dépassent leurs objectifs dans ce domaine. La sous-traitance à des entreprises canadiennes, indépendamment de leur taille, n'aiderait naturellement pas un entrepreneur principal à atteindre de tels objectifs.

L'effet des commandes réservées est considérable. En 1991, un total de 189,6 milliards \$ a été consacré aux marchés dont la valeur dépassait 25 000 \$. Sur ce total, une somme de 6 milliards \$ a été réservée aux petites entreprises, et des marchés totalisant 3,8 milliards de \$ ont été adjugés dans le cadre du programme 8(a). Une somme de 21,1 milliards \$ a été affectée aux marchés dont la valeur était inférieure à 25 000 \$. Au total, des marchés totalisant 31,8 milliards \$ ont été complètement fermés aux entreprises canadiennes.

IV. OBSTACLES TECHNIQUES ET RÉGLEMENTAIRES

Normes et essais

De nombreux États des États-Unis imposent des exigences très diverses sur les produits, sous la forme de réglementations techniques se rapportant à la protection du consommateur, à la santé publique, à la sécurité et à la protection de l'environnement. Les États-Unis ont approximativement 44 000 organismes de normalisation (au niveau fédéral, au niveau des États et au niveau local) qui sont chargés de faire appliquer environ 89 000 réglementations techniques. Cet environnement réglementaire complexe constitue souvent un obstacle institutionnel dans l'accès au marché. Les procédures d'évaluation de la conformité des produits ne sont pas en général uniformes, et les organismes d'approbation doivent parfois certifier la conformité de produits en appliquant des exigences qui varient considérablement parmi les États, les municipalités et autres instances locales.

Les réglementations 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. Par exemple, selon le National Institute of Science and Technology, « les laboratoires qui souhaitent obtenir une accréditation à l'échelle nationale pour effectuer des essais de sécurité en électricité sur les matériaux de construction doivent obtenir l'approbation de 43 États, de plus de 100 administrations locales, de trois codes du bâtiment..., [et] d'un certain nombre d'organismes fédéraux, ainsi que de plusieurs grandes sociétés ».

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 insuffisances sont source d'incertitude pour les exportateurs et de difficultés aux postes frontières.

Le *Farm Bill de 1990* oblige le Département américain de l'Agriculture à effectuer ponctuellement, à des fins de classement, un contrôle des pommes de terre qui arrivent sur le marché par les points d'entrée du nord-est des États-Unis. Le Canada considère ces contrôles comme inutiles, étant donné que, à la suite de dispositions arrêtées avec le Département de l'Agriculture, Agriculture Canada inspecte toutes les exportations canadiennes de pommes de terre vers les États-Unis et atteste leur conformité avec les exigences de classement établies par le Département de l'Agriculture.

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 pour l'exportateur.

Le statut de la santé animale, en ce qui concerne les autruches, est le même au Canada et aux États-Unis. Les États-Unis cependant ne reconnaissent pas comme équivalent le statut canadien de la santé animale, et ils n'autorisent donc pas l'importation d'autruches adultes canadiennes. Les exigences se rapportant à l'approbation des locaux pour les fermes d'origine, la taille des oiseaux et la quarantaine dans une installation du Département américain de l'Agriculture (approbation pour laquelle il faut parfois attendre jusqu'à deux ans) restreignent les possibilités d'exportation de jeunes oiseaux.

Les normes appliquées aux produits importés par un organisme différent 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 nécessaire. 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 ou la crème ne peut être importé 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 le 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 effets perturbateurs de cette ordonnance sont illustrés par le cas bien précis de l'interdiction des expéditions de lait canadien pasteurisé de longue conservation (lait UHT) vers Porto Rico, ainsi que par les restrictions imposées sur les importations de yoghourt.

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 mesures appliqués par les États-Unis étaient incompatibles avec leurs obligations commerciales internationales. (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 du papier journal. Ces programmes sont par nature soit facultatifs soit obligatoires, et ils indiquent généralement les niveaux de papier recyclé que doit contenir le papier journal. 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 p. 100 en 1995 à 30 p. 100 en 1999). L'objectif des programmes de recyclage est louable, mais de tels programmes ne devraient pas être appliqués d'une manière qui entrave le commerce.

Réglementation sur l'essence reformulée

Le 30 juin 1994, l'Environmental Protection Agency (EPA) rendait une décision finale exigeant que 30 p. 100 des composés oxygénés contenus dans l'essence reformulée utilisée aux États-Unis proviennent de sources renouvelables. Les principaux bénéficiaires de cette exigence allaient être les producteurs d'éthanol fabriqué à partir du maïs. La mesure va à l'encontre du principe de neutralité à l'égard des carburants et elle risque de nuire à l'utilisation du méthanol, une exportation canadienne importante, comme composante de l'essence reformulée.

Au surplus, des subventions à la production d'éthanol sont versées aux producteurs de l'Iowa, du Minnesota, du Nebraska et du Dakota du Sud (0,20 \$ le gallon), ainsi que du Dakota du Nord (0,40 \$ le gallon). Les subventions réduisent le prix de l'éthanol, ce qui rend ce produit plus concurrentiel par rapport à d'autres carburants tels que l'essence ordinaire et le méthanol à base de gaz naturel.

Exportations de gaz vers la Californie

Le différend qui opposait ces dernières années la California Public Utilities Commission (CPUC) et les intérêts canadiens en ce qui concerne la restructuration des livraisons de l'Alberta & Southern a été résolu par la désimpartition totale des approvisionnements. Il reste toutefois plusieurs points non réglés qui continuent de nuire au commerce canadien du gaz naturel avec la Californie. L'application par la CPUC de droits additionnels sur l'expansion de la Pacific Gas & Electric en Californie et l'imposition d'une interdiction d'interconnexion font que les utilisateurs du pipeline d'expansion (surtout les producteurs canadiens) ont de la difficulté à trouver des marchés en Californie. L'application de droits additionnels sur les grands réseaux de pipelines intégrés entraîne d'importants écarts de taux pour le même service et mine à long terme l'équité sur le marché. La CPUC a aussi autorisé des rabais sur le transport du gaz à partir du sud-ouest américain, mais a refusé l'application de rabais pour les livraisons de gaz canadien.

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.

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 les échanges directs avec les autorités américaines sur tel ou tel problème, ainsi que les 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.

Les organismes canadiens et américains chargés de l'immigration et des douanes ont mis au point 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.

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, en 1994, le Service des douanes des États-Unis a plusieurs fois exigé que les produits conditionnés pour la vente au détail et contenant des produits congelés importés (y compris les produits importés conditionnés 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 induit à 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.

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 des mesures 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. Par exemple, plusieurs examens portant sur des expéditions d'arbres de Noël (un produit admis en franchise de droits) aux points d'entrée du Maine et du Vermont ont entraîné des retards et des coûts inattendus représentant 25 p. 100 de la valeur des livraisons. Les livraisons choisies subissent une inspection plus rigoureuse, mais, au niveau national, le nombre annuel d'inspections diminuera notablement. 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 à la frontière, l'analyse de laboratoire peut entraîner des délais qui se révéleront coûteux, en particulier s'il s'agit de produits périssables. 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.

Redevances

L'ALENA soustrait expressément les produits originaires 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. 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). Plus récemment, 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. Cette nouvelle proposition demeure préoccupante pour le Canada, et elle est encore débattue devant le Congrès des États-Unis.

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 U.S. 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, un texte législatif actuellement devant les deux chambres du Congrès des États-Unis, le Cuban Liberty and Democratic Solidarity (LIBRDAD) Act of 1995, aurait pour effet d'élargir la portée de l'embargo contre Cuba. Le projet de loi renferme plusieurs dispositions visant à décourager l'investissement étranger à Cuba, en proposant des mesures contre les investisseurs faisant l'acquisition de biens qui avaient été pris à des citoyens américains par expropriation. Le projet de loi aurait aussi pour effet d'empêcher les pays qui importent du sucre de Cuba d'accéder au marché américain du sucre. Nombre des mesures contenues dans le projet de loi ont un effet extraterritorial et auraient des répercussions directes sur le Canada. De telles mesures sont contraires aux méthodes et procédures prévues par le droit international pour le règlement des revendications internationales.

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. 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. L'effet de cette mesure est accentué par le fait que les États-Unis ont fait passer de 76 203 tonnes à 64 773 tonnes le niveau de ce contingent tarifaire en 1994, et cela pour tenir compte des concessions consenties au Mexique dans l'ALENA. Le Canada est le principal exportateur de PCS vers les États-Unis, y compris de boissons en poudre, et ces nouvelles mesures entraîneront une réduction d'environ 40 à 50 p. 100 des livraisons canadiennes de ces produits aux États-Unis.

Le 1^{er} janvier 1995, les États-Unis imposaient également une limite de 8 000 tonnes sur les importations de sucre raffiné provenant du Canada entre le 1^{er} janvier et le 30 septembre 1995. Le 1^{er} octobre 1995, les États-Unis entendent maintenir les restrictions à l'importation par l'établissement d'un nouveau contingent tarifaire de 22 000 tonnes pour le sucre raffiné. Depuis 1991, les exportations canadiennes de sucre raffiné vers les États-Unis ont atteint une moyenne annuelle de 35 000 à 38 000 tonnes.

Le 10 février 1995, le Canada demandait, aux termes du chapitre 20 de l'ALENA, la tenue de consultations avec les États-Unis concernant les restrictions commerciales qui s'appliquent aux exportations canadiennes de sucre raffiné et de PCS.

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. Cette mesure empêchera la croissance future des exportations canadiennes, qui étaient passées de 4 281 tonnes en 1991 à 14 546 tonnes en 1993.

Certificats d'utilisation finale pour le blé

Le 27 février 1995, les États-Unis adoptaient le principe du certificat d'utilisation finale pour les importations aux États-Unis de blé provenant des pays qui, au 8 avril 1994, imposaient des certificats d'utilisation finale pour les importations provenant des États-Unis. Comme le Canada est le seul pays qui exige de tels certificats, cette réglementation ne s'appliquera qu'aux importations provenant du Canada. La formalité américaine du certificat d'utilisation finale figurait dans la loi américaine de mise en oeuvre de l'ALENA. Le Canada surveillera attentivement la réglementation américaine pour s'assurer que la formalité américaine du certificat d'utilisation finale n'est pas appliquée d'une manière propre à entraver les échanges. La formalité du certificat d'utilisation finale, une formalité en vigueur dans les deux pays, doit être examinée par la Commission mixte sur les céréales, établie dans le cadre du protocole d'entente bilatéral sur les céréales qui a pris effet le 12 septembre 1994.

Prélèvements des États pour le blé et l'orge

En avril 1994, le Minnesota étendait aux céréales étrangères et aux céréales produites hors de cet État, ainsi qu'aux céréales produits à l'intérieur de l'État, son prélèvement de 0,01 \$ le boisseau de blé ou d'orge. Le prélèvement sert à financer les conseils de promotion commerciale et de recherche pour le blé et l'orge du Minnesota. Une exemption peut être accordée si l'on peut démontrer qu'un droit dont l'objet est comparable est payé dans l'État ou le pays d'origine. Le Canada applique depuis le 1^{er} janvier 1995 son propre système de prélèvements, et il a demandé au Minnesota une exemption. L'application de programmes de prélèvements dans d'autres États américains tels que le Montana et le Dakota du Nord suscite également des préoccupations.

Lait UHT

Depuis le 31 décembre 1991, date à laquelle Porto Rico s'est joint à la National Conference of Interstate Milk Shippers, les exportations de lait UHT (lait de longue conservation) depuis le Québec vers Porto Rico sont interdites pour la raison que Porto Rico applique la réglementation régissant la production de lait liquide, réglementation prévue dans l'ordonnance américaine sur le lait pasteurisé (PMO) de catégorie A. Le 3 juin 1993, un groupe spécial constitué en vertu du chapitre 18 de l'ALE recommanda qu'une étude soit entreprise sur l'équivalence des normes du lait UHT appliquées au Québec et à Porto Rico, et qu'elle soit achevée dans un délai raisonnable. Il recommanda aussi que, en cas d'équivalence constatée, les exportations de lait UHT du Québec vers Porto Rico devraient être admises de nouveau « immédiatement ». Les fonctionnaires de la U.S. Food and Drug Administration (FDA) ont terminé leur réinspection des producteurs de lait UHT et des fermes du Québec d'où il provient, et ils sont sur le point de terminer le rapport concernant l'équivalence. Le Canada continue de faire pression pour que soit conclue rapidement l'étude d'équivalence, afin que soit autorisée de nouveau l'admission du lait UHT du Québec à Porto Rico.

Yoghourt

L'application des restrictions techniques américaines imposées sur l'importation du yoghurt présente des difficultés pour les exportateurs canadiens. À la suite d'interprétations ambiguës et parfois contradictoires de la réglementation adoptée en vertu du U.S. 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 yoghurts.

Article 22

En vertu de l'article 22 de l'Agricultural Adjustment Act of 1933, dans sa forme modifiée, les États-Unis appliquent des contingents d'importation à un vaste éventail de produits, ce qui nuit aux exportations canadiennes de produits laitiers et de certains produits contenant du sucre. En 1955, les États-Unis ont obtenu une dispense de certaines obligations prévues par le GATT, pour les mesures adoptées en vertu de l'article 22. Au fil des ans, les enquêtes entreprises et la menace de restrictions quantitatives aux termes de l'article 22 ont été source d'incertitude pour les exportateurs canadiens de produits agricoles.

En janvier 1994, les États-Unis ont entrepris, en vertu de l'article 22, un enquête sur les importations de blé, de farine de blé et de semoule provenant du Canada. En juillet 1994, la Commission du commerce international des États-Unis présentait ses conclusions et recommandations au Président. Il n'y a pas eu accord entre les membres de la Commission sur la question de savoir si les importations canadiennes entravaient de façon notable le programme américain de soutien des cours du blé, mais plusieurs commissaires ont recommandé l'imposition de contingents qui auraient pu avoir pour effet de

ramener les exportations canadiennes à un niveau inférieur à la moitié de leur niveau actuel. Pour éviter l'imposition d'une mesure commerciale américaine particulièrement contraignante, le Canada a négocié un protocole d'entente d'une durée d'une année sur le commerce des céréales, protocole qui a pris effet le 12 septembre 1994. Les modalités du protocole permettent à la Commission canadienne du blé (CCB) d'exporter 1,5 million de tonnes de blé vers les États-Unis durant l'exercice 1994-1995. Le Canada est parvenu à obtenir des États-Unis qu'ils exemptent du contingent la farine de blé, la semoule et le blé blanc d'hiver. Le protocole prévoit aussi la création d'une Commission mixte sur les céréales (CMC), qui examine en ce moment les systèmes canadiens et américains de soutien et de commercialisation des céréales, et l'effet de tels systèmes sur les marchés canadiens et américains, ainsi que sur la concurrence entre les deux pays dans les marchés de pays tiers. La Commission doit présenter ses conclusions, ainsi que des recommandations non obligatoires, aux deux gouvernements d'ici au 11 septembre 1995.

Par suite de l'entrée en vigueur de l'OMC, la dispense accordée par le GATT aux États-Unis relativement à l'article 22 a pris fin, et les États-Unis ne peuvent appliquer de nouvelles restrictions quantitatives sur les importations ou de droits sur les produits originaires des pays membres de l'OMC, ni étendre, en vertu de l'article 22, le niveau de restriction des importations au blé canadien visé par le protocole d'entente bilatéral sur les céréales.

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.

Marchés à terme

La Commission de contrôle des opérations à terme (« Commodity Futures Trading Commission » - CFTC) a approuvé le 26 novembre 1991 une proposition de la Chambre de commerce de Chicago en faveur d'une « option acheteur », qui donne aux acheteurs à terme de blé, de maïs, de soja, d'huile de soja et de tourteau de soja la possibilité de demander la livraison de produits originaires des États-Unis seulement. La CFTC a également approuvé un nouveau règlement de la Chambre de commerce de Kansas City, semblable à celle de la Chambre de commerce de Chicago, pour le blé vitreux roux d'hiver.

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

VIII.

INVESTISSEMENT

De nombreuses lois et réglementations fédérales américaines 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 une réglementation qui empêche 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. 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 concurrentes basées 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'endroit d'un investissement, l'application de telles exemptions aux seules entreprises basées aux États-Unis produira un effet de distorsion des investissements.

Télécommunications de base

La Communications Act 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 Communications Act interdit les participations étrangères directes de plus de 20 p. 100 dans le capital des entreprises de radiocommunications. La loi donne à la Federal Communications Commission (FCC) le pouvoir d'autoriser une participation étrangère « indirecte » supérieure à 25 p. 100 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 par micro-ondes) ou distants (licences de radio par micro-onde 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 d'origine à détenir des entreprises américaines de communications ou à investir dans de telles entreprises.

Transport maritime

Plusieurs 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 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. 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. En novembre et décembre 1994, une réglementation édictée en vertu du Oil Pollution Act (OPA 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 C.-B.. Ces

exemples, ainsi que les textes législatifs plus évocateurs décrits ci-après, ont pour effet de restreindre l'accès des entreprises canadiennes de navigation et de constructions navales au marché américain.

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 p. 100 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.

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 les composantes de construction navale et les services connexes.

Un autre annexe du Jones Act, 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.

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 d'un 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.

Marchés

Les approvisionnements militaires américains transportés par mer doivent être transportés par des navires américains. En outre, la moitié des cargaisons non militaires du gouvernement et les trois quarts de certains produits agricoles (par exemple 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 réglementations 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 lesdites frontières, restrictions créées par le MacFadden Act. Les modifications adoptées à la fin de 1994 ont permis certaines améliorations, mais elles n'offrent encore aucune certitude que les institutions canadiennes seront en mesure de traverser librement les frontières des États.

Les modifications (le Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act) permettront, d'ici à l'automne de 1995, l'acquisition d'une banque se trouvant dans un autre État. Toutefois, au-delà de ce droit fondamental, le gouvernement fédéral s'en est remis aux États pour décider du niveau d'assouplissement. Plus précisément, d'ici à juin 1997, les États doivent décider s'ils veulent empêcher le regroupement et la fusion de banques acquises dans d'autres États. Les banques pourraient donc devoir maintenir des entités juridiques distinctes de part et d'autre des frontières des États. Simultanément, les États doivent décider s'ils adopteront une législation permettant de nouveaux établissements, le mode préféré d'implantation d'une institution financière. Selon les premières indications, la plupart des États n'autoriseront pas les nouveaux établissements.

Les banques étrangères devront à compter du 25 juillet 1997 verser un droit d'examen, à moins que le délai imposé par le Riegle-Neal Interstate Banking and Branching Efficiency Act ne soit prorogé au-delà du moratoire actuel de trois ans, et le droit en question mettra les banques étrangères dans une position désavantageuse par rapport aux banques intérieures.

Le Glass-Steagall Act interdit à toutes les banques, intérieures et étrangères, de s'affilier à des organismes qui « s'adonnent surtout » au commerce des valeurs mobilières. Le conseil d'administration de la Réserve fédérale a, ces dernières années, interprété cette loi d'une manière qui autorise les banques à tirer, au cours de n'importe quelle période de deux ans, au plus 10 p. 100 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).

La loi canadienne a été modifiée en 1987 pour permettre aux banques de posséder des maisons de courtage, et c'est pourquoi les plus grandes maisons de courtage canadiennes sont aujourd'hui affiliées à des banques. Jusqu'à maintenant, quatre banques canadiennes ont reçu l'autorisation de faire la souscription et le commerce, par l'entremise d'une filiale, des obligations et actions de sociétés. En conséquence, puisque le Glass-Steagall Act limite la mesure dans laquelle les maisons de courtage peuvent faire le commerce des titres de sociétés après que ces maisons de courtage ont été acquises par des banques, la loi en question aura des répercussions notables sur l'investissement des banques canadiennes aux États-Unis.

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 sociétés canadiennes d'assurance-vie craignent que la mise en oeuvre de cette réglementation n'entraîne le rejet, par le fisc des États-Unis, d'importantes sommes déboursées à titre d'engagements envers leurs clients à l'égard de leurs certificats de 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, qui permet le report permanent de l'impôt sur certains revenus liés aux exportations. Plusieurs États des États-Unis offrent des dégrèvements d'impôt sur les carburants, des réductions de taxes foncières et des exemptions en ce qui concerne les utilisations de 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 des taxes foncières.

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.

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 que leurs procédures administratives 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 d'Uruguay 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 demandes reconventionnelles;
- 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 réglementations américaines qui étaient requises 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 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 :

Établi en mars 1993, le groupe spécial a reconnu que les intérêts canadiens ont été lésés par la fermeture du marché porto-ricain au lait UHT du Québec, et a recommandé que soit menée une étude sur l'équivalence des normes de production de lait. L'étude n'est pas terminée.

Groupes spéciaux 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 :

Formé 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 :

Formé 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 p. 100 à 94,57 p. 100.

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

Établi en septembre 1989, le groupe spécial a 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 :

Formé 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 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 p. 100. Le taux initial était de 9,47 p. 100.

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

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

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

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

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

Formé en mai 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux par consentement de toutes les parties après que le Département du Commerce 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 :

Formé en juin 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux à la demande du plaignant.

Décision concernant les droits compensateurs sur les porcs vivants importés :

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 :

Formé en octobre 1991, le groupe spécial a mis fin à ses travaux à la demande du plaignant.

Droits compensateurs sur le bois d'oeuvre importé :

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 p. 100.

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, le groupe spécial poursuit son examen.

Détermination de dumping dans l'affaire des tôles d'acier ordinaire coupées à longueur:
Établi en juillet 1993, le groupe spécial poursuit son examen.

Détermination de préjudice dans l'affaire des produits plats en acier ordinaire résistant à la corrosion:
Établi en septembre 1993, le groupe spécial poursuit son examen.

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 du chapitre 19 (affaires de droits antidumping ou compensateurs)

Décision d'imposition de droits compensateurs sur les porcs vivants importés :
Établi en mars 1995, le groupe spécial poursuit son examen pour la période 1990-1991.

Mesures canadiennes aux termes du GATT

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

Décision concernant les droits compensateurs sur le porc frais, frigorifié ou congelé :

Formé en août 1990, le groupe spécial a jugé que les États-Unis ne respectaient pas les dispositions du GATT en présumant que les subventions à la production de porcs vivants avaient été entièrement 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 :

Formé 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 procédure compensatrice 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 un avis par lequel il mettait fin aux procédures de l'article 301 et accordait mainlevée des cautionnements existants.

Ouverture d'une enquête de procédure compensatrice sur le magnésium :

Formé 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

1995

Repertoire des obstacles au
commerce maintenus par les

Etats-Unis

43262962

*Printed on
recycled paper*



*Imprimé sur du
papier recyclé*