

- de faire concurrence à un produit national similaire qui est vendu à rabais (ou simplement au coût marginal ou au coût variable moyen, plutôt qu'au coût unitaire moyen total)<sup>11</sup>;
- d'établir une présence sur le marché du pays au moment du lancement d'un produit; ou
- d'appuyer la mise en marché d'autres produits.

Si un exportateur fixe le prix de son produit de manière à répondre aux besoins du marché d'importation dans le but de s'adonner à des pratiques de ce type et à d'autres pratiques normales dans un contexte de concurrence, il peut néanmoins, contrairement à ses concurrents du pays d'importation, se trouver à contrevenir au régime antidumping du pays importateur. Il n'est pas nécessaire d'établir une intention ou une capacité déprédatrice. Voilà qui est mauvais, tant du point de vue économique que politique.

On trouve dans une étude réalisée en 1991 un résumé éclairant de l'importance du concept de déprédation dans le débat sur les régimes antidumping :

La législation antidumping repose sur l'hypothèse selon laquelle il est justifié de prévenir le dumping parce que ses coûts, c.-à-d. le préjudice qu'il cause aux producteurs, dépassent ses avantages pour les utilisateurs qui acquièrent les marchandises à bas prix faisant l'objet du dumping. Cette hypothèse est assez raisonnable si le dumping a un caractère déprédateur et, partant, réduit la concurrence sur un marché; toutefois, elle ne l'est pas si le dumping [qu'on définit techniquement comme le fait de vendre à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché du pays d'origine] n'est pas déprédateur et rehausse la concurrence. Le problème ... tient au fait qu'une loi condamnant toute activité de « dumping » qui cause un préjudice à une branche de production nationale prend invariablement dans ses filets les activités de dumping déprédatrices et non déprédatrices<sup>12</sup>.

Les travaux en cours au sein de l'OCDE mettent encore plus en évidence l'importance de cette distinction. Dans un projet d'étude, on s'intéresse à 387 enquêtes antidumping ouvertes par les autorités de la Communauté européenne de 1980 à 1989 et on applique cinq tests ou « filtres » dans le but de déterminer s'il est vraisemblable que se produise un effet de déprédation. Le premier filtre équivaut

---

<sup>11</sup> Même le nouvel accord antidumping conclu dans le cadre des NCM définit les répercussions des importations « faisant l'objet d'un dumping » (vendues à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché d'origine) en fonction, entre autres, de leurs « effets négatifs, effectifs ou potentiels, sur le flux de liquidités, les stocks, l'emploi, les salaires, la croissance, la possibilité de se procurer des capitaux ou l'investissement. » (article 3.4). De toute évidence, un produit importé dont on fixe le prix de manière à ce qu'il soutienne la concurrence sur un marché donné pourrait fort bien avoir des effets de ce type.

<sup>12</sup> Chambres de commerce, *op. cit.*, p. 16.