

de cette réalité. Il est courant que les produits franchissent les frontières à diverses étapes d'achèvement, souvent à plusieurs reprises.

Les échanges au sein de la zone de l'ALENA diffèrent beaucoup des formes traditionnelles du commerce avec l'étranger. Ces échanges supposent la rationalisation des produits et la livraison « juste à temps » à l'intérieur d'un marché régional, plutôt que d'importantes expéditions ponctuelles.

Les gouvernements doivent maintenant tenir compte de ces nouvelles réalités dans les mesures qu'ils prennent contre les pratiques inacceptables de fixation des prix. À cette fin, ils disposent déjà d'une gamme d'instruments, des lois contre les coalitions jusqu'aux lois sur la concurrence.

Penchons-nous un moment sur la façon dont l'application anachronique des recours commerciaux peut entraîner une distorsion ou une perturbation sur les marchés nord-américains actuels en imposant, à vous et à vos clients, des coûts considérables.

Prenons le cas de la pratique commerciale courante qui consiste à offrir un produit à un prix unique, quel que soit l'endroit où il est livré aux États-Unis. Les entreprises tiennent compte des coûts du transport dans leurs stratégies générales d'établissement des prix, si bien qu'un ordinateur ou une boîte de céréales se vendent au même prix à San Diego et à Bangor. Il s'agit là d'une pratique commerciale acceptable aux États-Unis, tout comme au Canada.

Or, que se passe-t-il lorsque le produit franchit la frontière?

Prenons le cas d'une entreprise de Toronto qui a un client à Hamilton et un autre à Chicago. Comme les frais de transport sont plus élevés pour Chicago que pour Hamilton, si cette entreprise tente de vendre son produit au même prix dans les deux villes, elle risque de se faire imposer une pénalité antidumping.

Cette situation s'applique d'ailleurs aux entreprises installées d'un côté ou de l'autre de la frontière.

Dans le cas d'une industrie cyclique, par exemple l'acier, il est fréquent que des réductions de prix doivent être consenties pendant la phase descendante du cycle afin de maintenir la demande sur certains marchés. Pour une aciérie, la meilleure décision économique consiste à couvrir au moins ses coûts marginaux, plutôt qu'à fermer une usine.

Comme le marché de l'acier est hautement intégré à l'échelle continentale, il se produit alors, ordinairement, une chute des prix tant sur le marché intérieur que sur le marché