

arbitraire au titre du bénéfice et des frais financiers<sup>9</sup>. En réalité, les entreprises considèrent fréquemment qu'il est rationnel de fixer le prix en dessous du prix moyen total sans qu'on n'observe la moindre insinuation qu'il s'agit là d'un abus de pouvoir à l'encontre du marché, de pratiques « déloyales » ou que cette façon de faire témoigne d'une intention déprédatrice. D'aucuns ont souligné que même les approches fondées sur le coût marginal ou moyen peuvent se révéler déficientes dans le cas de secteurs industriels de pointe. Dans ces domaines, d'importantes économies d'échelle et le volume des connaissances font en sorte que, lorsqu'on lance un produit, il existe une tendance parfaitement justifiée à fixer les prix en fonction des coûts ultérieurs prévus (lesquels seront nettement plus faibles) : c'est ce qu'on appelle la fixation des prix à terme ou en fonction du cycle de vie du produit, pratique largement répandue dans le cas de produits comme les avions et les semi-conducteurs<sup>10</sup>.

De façon plus générale, en mettant l'accent sur le prix pratiqué sur le marché du pays d'origine en comparaison du prix du produit importé, qu'on adopte ou non l'approche fondée sur la valeur calculée, on se trouve à donner une importance démesurée à ce qui se produit sur le marché du pays d'origine de l'exportateur plutôt qu'à une analyse du marché d'importation lui-même. La pratique des recours commerciaux n'est pas parvenue à régler de manière satisfaisante de fréquentes affaires de « dumping technique » (qui représentent la grande majorité des enquêtes ouvertes en matière de dumping). Il s'agit ici de produits d'importation vendus à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché du pays d'origine (ou à son approximation « calculée »), dans le but, par exemple :

---

<sup>9</sup> Les États-Unis partent de l'hypothèse d'une marge bénéficiaire minimale de 8 %. L'UE retient habituellement une marge de 5 %. Voir Powell, et. al, « Current Administration », p. 186, et OCDE, " EC Antidumping Regulations ", paragraphe 14 et p. 29. Le nouvel accord conclu dans le cadre des NCM devrait faciliter le règlement de cette question précise. Son Article 2.2.2 prévoit l'obligation de recueillir des données réelles relatives au marché à des fins de détermination au cas par cas du pourcentage qui convient. Bien que les méthodologies suggérées continuent de prêter lieu à des abus, elles n'en constituent pas moins une amélioration utile du Code de 1980. Le coût moyen total constitue également le concept clé lorsqu'il s'agit de déterminer s'il y a lieu de tenir compte des ventes sur le marché intérieur de l'entreprise exportatrice afin d'établir la valeur normale. Voir l'article 2.2.1.

<sup>10</sup> Le lecteur trouvera à ce sujet des observations accessibles et, compte tenu de la source, d'un intérêt inhabituel en consultant Tyson, *Who's Bashing Whom?*, pp. 267-272. M<sup>me</sup> Tyson est actuellement présidente du Conseil consultatif économique du Président, dans le gouvernement Clinton.