

état prudemment, dans un certain nombre de ses dispositions, de la complexité du comportement des entreprises en ce qui concerne la fixation des prix. C'est ainsi qu'on y mentionne la « production et les ventes au cours d'opérations commerciales normales »; « Il sera dûment tenu compte... des différences dans les conditions de vente... et des autres différences affectant la comparabilité des prix »; « une évaluation de tous les éléments et indices économiques pertinents qui influent sur la situation de cette branche » lorsqu'on détermine l'existence d'un préjudice; et l'exigence d'un examen d'autres facteurs qui peuvent porter préjudice à un secteur d'activité, dont les « pratiques commerciales restrictives des producteurs étrangers et nationaux et la concurrence entre ces mêmes producteurs ». L'accord sur les mesures antidumping conclu en décembre dernier dans le cadre de l'Acte final des NCM réitère ces exhortations.

Néanmoins, dans les faits, la reconnaissance du caractère diversifié et complexe des réalités du marché n'a pas, et de loin, résolu les problèmes. Dans une large mesure, cela tient au fait que les facteurs pris en considération lorsqu'on mesure et détermine les effets du dumping favorisent grandement l'entreprise du pays importateur, sans qu'on accorde l'attention qu'elle mérite à ses propres pratiques de fixation des prix ni au sens de l'expression « opérations commerciales normales »⁹. Il en résulte un harcèlement dirigé contre des importations en particulier (souvent, bien que non exclusivement, liées à une gamme relativement restreinte de produits, par exemple, les produits de l'acier). Ce qui est encore plus important, l'abus des droits antidumping (et compensateurs) instaure un contexte plus large de harcèlement qui peut infléchir les courants d'investissement en faveur du marché le plus important (c.-à-d., celui des États-Unis) au détriment d'un emplacement au Canada, ne serait-ce que pour limiter les répercussions éventuelles d'instruments de recours commerciaux lorsqu'un producteur projette de vendre ses marchandises sur l'ensemble du marché continental.

Nous énumérons ci-après plusieurs déficiences plus graves. On met un accent excessif, et souvent non justifié, sur le rapport entre le prix du produit importé et le prix comparable pratiqué sur le marché du pays d'origine. Cet état de fait pose problème. Lorsque l'autorité réglementaire choisit la méthode de la valeur calculée, elle fonde son jugement sur le coût moyen total auquel s'ajoute une majoration de prix

⁹ NCM/FA II-A1A-8, pp. 4-5; OCDE, DAFFE/CLP/WP1(92)4, pp. 20, 31 (note de bas de page 13); Chambres de commerce, *op. cit.*, pp. 22-24.