

Et pourtant, la vieille approche à laquelle nous sommes habitués souffre de toute évidence de graves carences donnant à penser qu'une importante opération chirurgicale, pour le moins, s'impose. Le dumping se produit lorsqu'une entreprise introduit un produit dans les circuits commerciaux d'un autre pays à un prix inférieur à sa « valeur normale »; en d'autres termes, il y a dumping lorsque le prix à l'exportation est inférieur, au cours d'opérations commerciales normales, à celui du même produit lorsqu'on le vend sur le marché intérieur du pays exportateur. Selon les dispositions du GATT, on peut recourir à trois éléments de comparaison afin de déterminer la « valeur normale » d'un bien en particulier : son prix de vente sur le marché d'origine, le prix représentatif d'un produit similaire exporté vers le marché d'un pays tiers, ou une « valeur calculée » comprenant le coût de production (aussi bien fixe que variable), majoré d'un montant « raisonnable » pour les frais d'administration, de commercialisation et autres, et pour les bénéfices. On privilégie de plus en plus cette troisième approche⁶. Dans la pratique, l'autorité réglementaire adopte l'approche fondée sur la valeur calculée afin de déterminer la valeur à établir dans l'affaire en cause chaque fois qu'on ne connaît pas le prix du bien sur le marché du pays exportateur ou d'un pays tiers, ou lorsqu'on peut mettre en doute la pertinence de ces données relatives aux prix.

L'imposition de droits antidumping est autorisée lorsque les importations sous-évaluées (quelle que soit la méthode retenue aux fins de l'établissement de la « valeur normale ») causent ou menacent de causer un préjudice sensible dans le pays importateur ou retardent sensiblement la création d'une branche de production nationale. Cette procédure établit le « lien de causalité » nécessaire entre les biens sous-évalués et le préjudice causé à la branche de production nationale.

Il est fréquent que l'on présente publiquement l'actuelle législation antidumping comme étant un moyen de contrer certaines manifestations anticoncurrentielles ou « déloyales », sur le plan de la fixation des prix, de pratiques commerciales restrictives, c.-à-d. un abus de pouvoir à l'encontre du marché. Pourtant, dans les faits, sa portée est beaucoup plus large⁷. Le Code antidumping de 1980 du GATT fait

⁶ Voir Laura D'Andrea Tyson, *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Institute for International Economics, Washington (D.C.), 1992, p. 268; et OCDE, « Antidumping and Competition Policy: Competition and the EC Antidumping Regulations », DAF/CLP/WP1(94)1, paragraphe 13.

⁷ D'ailleurs, la loi américaine renvoie à un produit vendu à un prix « inférieur à sa valeur équitable », concept plus élastique que l'approche, déjà nébuleuse, fondée la vente à un prix moindre que le prix de revient. Voir Stephen J. Powell, Craig R. Giesse and Craig L. Jackson, « Current Administration of U.S. Antidumping and Countervailing Duty Laws: Implications for Prospective U.S.-Mexico Free Trade Talks », *in Northwestern Journal of International Law & Business*, Vol. 11, n° 2 (automne 1990), p. 182; et le Comité des relations entre le Canada et les États-Unis de la Chambre de Commerce du Canada et de la Chambre de commerce des États-Unis, « L'Accord canado-américain de libre-échange, les lois antidumping et les lois sur la concurrence (antitrust) », 11 mars 1991, p. 24.