

1991 en vue de l'éventuelle imposition de droits antidumping donne à penser qu'aucun pays exportateur n'a détenu durablement une part dominante du marché canadien, ou que le bien était très sensible au prix, tandis qu'il existait une grande diversité de fournisseurs étrangers de la plupart des produits ayant donné lieu à une demande d'imposition de droits antidumping de la part du Canada¹⁶. S'agissant de l'Australie, les importations assujetties à des procédures antidumping provenaient de diverses sources ou ne détiennent qu'une faible part du marché¹⁷.

L'analyse présentée ci-dessus porte nettement à croire qu'il serait très difficile, voire impossible, à l'entreprise étrangère de parvenir à exercer un effet de déprédation, dans presque toutes les affaires examinées, ce qui confirme qu'un régime antidumping ne constitue pas, concrètement, un instrument permettant de contrer efficacement un comportement prétendument déprédateur. Dans les faits, un régime antidumping réprime trop d'activités qui favorisent la concurrence.

3. Débloquer la voie du gradualisme

Une argumentation persuasive nous incite à penser qu'il convient, à tout le moins, de resserrer les disciplines internationales applicables aux règles en matière de procédures antidumping. Laissons de côté les aspects concrets des modalités permettant d'atteindre cet objectif, et même la question plus large de la réforme des régimes antidumping par opposition à leur remplacement, et posons-nous la question suivante : quels sont les changements que nous aurions intérêt à examiner dans le cadre de discussions futures avec les États-Unis sur l'ALENA? Dans la présente section, nous proposons un certain nombre de modifications éventuelles plus ou moins ambitieuses, dans un ordre qui ne doit pas être interprété comme étant un ordre d'importance. Nous ne voulons pas donner à penser qu'on pourra facilement s'entendre sur ces modifications, compte tenu de la nature très politisée du débat sur les recours commerciaux aux États-Unis.

En premier lieu, le coût de production (qu'il s'agisse de calculer la valeur ou d'établir la valeur normale sur le marché du pays d'origine de l'exportateur) devrait être fondé sur les coûts moyens unitaires variables plutôt que sur les coûts moyens

¹⁶ OCDE, « Competition Policy and Antidumping: The Economic Impact of Canadian Antidumping Law », DAFFE/CLP/WP1(92)4/REV1, paragraphes 55-58. S. Hutton et M.J. Trebilcock arrivent également à la conclusion que la déprédation est improbable dans leur étude intitulée « An Empirical Study of the Application of Canadian Antidumping Laws: A Search for Normative Rationales », in *Journal of World Trade*, Vol. 24 (1990), p. 129.

¹⁷ OCDE, « Competition Policy and Antidumping: Australia's Antidumping Policies and Practices », DAFFE/CLP/WP1(94)6, paragraphes 28-32.