

*Ministère des Affaires étrangères
et du Commerce international*

GROUPE DES POLITIQUES

N° 94/15

**Condamnés à agir :
réflexions sur les régimes antidumping
et la politique de concurrence**

par

Keith H. Christie
Directeur,
Direction des politiques économique et commerciale (CPE)
Groupe des politiques

(Juillet 1994)

Les documents du Groupe des politiques ont pour objet d'encourager, parmi les responsables de la politique étrangère, les échanges sur les tendances qu'on observe sur la scène internationale et à propos des questions qui s'y posent. Les opinions exprimées dans ces documents ne sont pas nécessairement celles du gouvernement du Canada.

Prière d'adresser les observations et demandes de renseignements concernant le présent document au Groupe des politiques (CPB), ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, 125, promenade Sussex, Ottawa (Ontario) K1A 0G2. (Tél. : (613) 944-0367; télécopieur : 944-0375). ISSN : 1188-5041. On peut en obtenir des exemplaires en en faisant la demande à l'InfoCentre (MKI) du ministère (télécopieur : (613) 996-9709), en indiquant le code SP49F.

This paper is also available in English.

DOCUMENTS DU GROUPE DES POLITIQUES - POLICY STAFF PAPERS

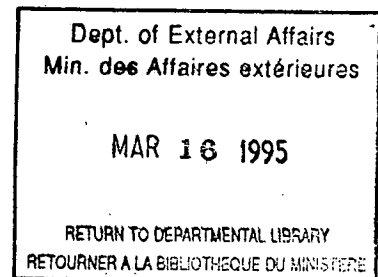
Récents documents sur des questions économiques et de politique commerciale :
Recent papers on Economic and Trade Policy Issues :

A) DOCUMENTS SUR LA POLITIQUE COMMERCIALE :

1. La mondialisation et la politique officielle au Canada : à la recherche d'une paradigme, par Keith H. Christie. Document n° 93/01 (janvier 1993).* SP19
2. Trade and the Environment : Dialogue of the Deaf or Scope for Cooperation?, par Michael Hart et Sushma Gera. Document n° 92/11 (juin 1992). SP18
3. La mondialisation : Incidence sur la dynamique du commerce et de l'investissement, par Dennis Seebach. Document n° 93/07 (juin 1993).* SP25
4. Le contrôle des fusionnements à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération?, par Nicolas Dimic. Document n° 93/09 (août 1993).* SP27
5. Les consortiums technologiques : le dilemme du prisonnier?, par Rhoda Caldwell. Document n° 93/10 (août 1993).* SP28
6. La durée optimale des brevets dans une économie commerçante : matériaux pour l'avenir de la politique commerciale, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/12 (octobre 1993).* SP30
7. L'émergence d'une politique commerciale stratégique : chacun pour soi et dieu pour tous, par I. Prakash Sharma et Keith H. Christie. Document n° 93/14 (décembre 1993).* SP32
8. Mesures de conformité et règlement des différends dans les accords environnementaux internationaux : deux poids, deux mesures, par Keith H. Christie. Document n° 93/15 (décembre 1993).* SP33
9. Effets de l'intégration des marchés sur le commerce et la politique commerciale, par James McCormack. Document n° 94/01 (février 1994).* SP35
10. La nouvelle Jérusalem : la mondialisation, la libéralisation du commerce et certaines incidences sur la politique canadienne du travail, par Rob Stranks. Document n° 94/02 (février 1994).* SP36
11. Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation, par William Ehrlich et I. Prakash Sharma. Document n° 94/03 (avril 1994). SP37
12. Programme de diversification du libre-échange au lendemain de l'ALENA et des NCM, par Keith H. Christie. Document n° 94/04 (janvier 1994).* SP38
13. Stratégies mondiales et investissement étranger direct : dimension commerciale et économique au Canada, par Julie Fujimura. Document n° 94/07 (février 1994).* SP41
14. Competition and Trade Policy Interface: Some Issues in Vertical Restraints, par I. Prakash Sharma et Prue Thomson. Document n° 94/11 (À paraître). SP45
15. Competition Policy Convergence : Abuse of Dominant Position, par I. Prakash Sharma, Prue Thomson et Nicolas Dimic. Document n° 94/12 (À paraître). SP46

**Condamnés à agir :
réflexions sur les régimes antidumping
et la politique de concurrence**

Résumé	2
Executive Summary	3
1. Introduction	6
2. Un vieux démon	8
3. Débloquent la voie du gradualisme	15
4. D'un autre côté	19
5. Contrepoint	24
6. Une dernière réflexion	27



43 271 241

Résumé

Le présent document vise à susciter un débat plus poussé sur l'utilité d'un régime antidumping, spécialement dans une zone de libre-échange, pour discipliner les entreprises dans leurs pratiques d'établissement des prix à l'exportation. Passant en revue plusieurs des questions qui entrent en jeu, l'auteur s'appuie, en vue de déterminer l'adéquation économique de ce régime, sur les critères de la puissance de marché et de la capacité qui en résulte pour l'entreprise privée de fixer les prix à des niveaux abusivement bas. Tout en reconnaissant que la notion d'antidumping est fermement ancrée aussi bien dans l'inconscient politique que dans la législation commerciale des États-Unis, l'auteur expose dans leurs grandes lignes (en se plaçant dans la perspective de l'efficacité économique) les principaux défauts de la pratique actuelle en la matière et fait diverses suggestions quant aux questions d'ordre technique que pourrait régler à terme un processus de réforme du régime antidumping.

L'auteur du document est d'avis qu'il y aurait peut-être lieu — à tout le moins dans le contexte du libre-échange nord-américain — de s'appuyer davantage, pour réglementer le comportement des entreprises, sur les diverses législations nationales régissant la concurrence (régime antitrust) et d'établir, notamment, des principes directeurs communs à caractère internationalement contraignant. Admettant par ailleurs que certains observateurs craignent le sentiment d'incertitude qui pourrait résulter de l'approche antitrust telle qu'on l'applique actuellement dans le monde, c'est-à-dire au cas par cas, l'auteur estime que les analystes pourraient trancher le débat en déterminant lequel des deux régimes en cause aboutit au plus grand nombre de fausses constatations de concurrence « déloyale », et est donc plus susceptible d'exercer des distorsions sur le commerce et les investissements.

Dans la deuxième moitié du document, toutefois, l'auteur ne s'attache pas à savoir si les lois régissant la concurrence devraient, à terme, remplacer les régimes antidumping. Il envisage plutôt la corrélation antidumping-antitrust sous un angle différent, se demandant s'il nous sera possible d'éviter, même en le voulant, que les politiques de concurrence fassent un jour l'objet d'une réglementation internationale. Le document présente plusieurs exemples hypothétiques de détournement des régimes de concurrence (privés du soutien de disciplines conventionnelles) par des groupes protectionnistes qu'une plus stricte réglementation limiterait dans leur recours aux mesures antidumping. Pour éviter que de tels détournements ne se produisent un jour, il serait donc bon de s'entendre au bout du compte sur un certain nombre de principes directeurs qui soient internationalement contraignants. Afin d'encourager la recherche dans ce sens, l'auteur propose divers principes de cette nature, dont l'adoption permettrait d'appliquer les politiques de concurrence dans la zone de libre-échange

d'une manière qui respecte le jeu complexe des forces du marché tout en réduisant l'incertitude reprochée à ces politiques par certains détracteurs récents.

L'auteur conclut en faisant valoir que l'évolution graduelle de la dynamique aux États-Unis pourrait accroître les chances d'assister, avec le temps, à une réforme du régime antidumping. Les États-Unis sont en effet de plus en plus tributaires du commerce international, et c'est avec inquiétude qu'ils voient se multiplier dans le monde des législations antidumping dont les effets commencent à se faire sentir sur les exportations et les emplois américains. De l'avis de l'auteur, cette évolution serait propice à la constitution d'une coalition entre exportateurs américains, utilisateurs de produits importés et groupes de consommateurs en faveur d'une réforme progressive du système antidumping.

Executive Summary

With a view to encouraging further discussion and debate, this Paper reviews a number of issues related to the appropriateness of an antidumping regime, particularly within a free trade area, as an instrument for disciplining cross-border, corporate pricing behaviour. The benchmark chosen to address the economic adequacy of this regime is that of market power and the resulting capacity of private sector firms to engage in predatory pricing. While recognizing that antidumping is deeply entrenched in the U.S.'s trade policy and political psyche, the Paper briefly outlines (through the lens of economic efficiency) the principal deficiencies of current antidumping practice and provides several suggestions as to the technical issues that an antidumping reform process might be able to address over time.

The Paper recognizes that there is a case to be made for relying more on respective national competition (antitrust) regimes, including the development of some common, internationally binding guidelines, to govern corporate behaviour, at least within the North American free trade context. It also recognizes that some observers have raised concerns about the perceived lack of certainty that the case-by-case antitrust approach now common internationally might create. The Paper suggests that analysts should focus this discussion on identifying which regime is more likely to lead to the greater number of false findings of " unfair " competition, and thus be more trade and investment distorting.

But the second half of the Paper does not focus primarily on whether competition policy should eventually replace antidumping regimes. Rather, it explores the antidumping-antitrust linkage from another angle: can we avoid eventual international rule-making on competition policy even if we want to? The Paper outlines

several hypothetical examples of how competition policy regimes (with no treaty-based disciplines to sustain them) could be distorted if captured by import protectionists facing tighter rules governing the use of antidumping. This argues for developing, over time, a number of binding international guidelines to ensure that such a hi-jacking does not occur further down the road. With a view to encouraging further research, the Paper also presents a tentative list of such binding criteria that could guide the enforcement of competition policy within the free trade area in a manner that respects the complex nature of competitive markets, while reducing the uncertainties in that policy of which some recent critics have complained.

The Paper concludes with a brief discussion on the gradually changing dynamic in the U.S. that could increase the prospects for antidumping reform over time: the gradually growing dependence of the U.S. market on international trade and the increasing concern in that country with the proliferation of active antidumping regimes abroad and how these are beginning to threaten U.S. exports and U.S. jobs. The Paper suggests that these changes provide some basis for careful coalition building with U.S. exporters, the users of imported inputs and consumer groups with a view to launching an incremental antidumping reform process.

« ...puis, subitement, vous avez des ennuis à River City. »

Professeur Harold Hill

1. Introduction

La question de l'attitude à adopter en ce qui concerne les législations sur les recours commerciaux (y compris les mécanismes permettant de s'attaquer aux questions relatives aux régimes antidumping et aux subventions/droits compensateurs) continue de dominer l'ordre du jour de la politique commerciale du Canada, ou du moins d'y occuper un des tout premiers rangs. C'est sans doute l'imposition abusive de droits antidumping de la part des autorités américaines à l'encontre des exportations canadiennes qui, avant tout, rend cette question brûlante d'actualité. Certains observateurs ont avancé l'opinion selon laquelle la solution, pour le Canada, réside dans le remplacement pur et simple de l'approche fondée sur les recours commerciaux par des législations régissant la concurrence (régime antitrust). D'autres analystes hésitent à préconiser le remplacement intégral de l'approche en vigueur, soit parce qu'il leur paraît opportun de conserver un mécanisme antidumping offrant une protection contre les importations arrivant en territoire canadien (peut-être en assortissant cette approche d'un renforcement pertinent des règles afin d'éviter les pires excès), ou encore parce qu'ils estiment que le droit de la concurrence repose sur des fondements vagues du point de vue de l'économie, ces imprécisions suscitant par le fait même des incertitudes qui leur sont propres et ouvrant éventuellement la voie à des abus; les réticences de ce groupe d'observateurs peuvent également découler de l'inquiétude que des discussions sur le remplacement de l'approche en vigueur pourraient assujettir le Canada à des pressions afin qu'il adopte certaines pratiques américaines que nous considérons, dans notre pays, comme étant critiquables (p. ex., le triplement des dommages-intérêts dans le cadre de poursuites privées). D'autres commentateurs considèrent tout simplement que nous ne sommes pas en mesure, à l'horizon de l'avenir prévisible, d'obtenir une réforme digne de ce nom, compte tenu du fait que l'importance du maintien d'un régime antidumping « viable » est profondément ancrée dans la politique commerciale et dans l'inconscient politique des États-Unis. Selon cette façon de voir, le Canada aurait tout intérêt à concentrer ses efforts sur la mise en place d'une approche au cas par cas qui pourrait, à terme, déboucher sur d'importantes améliorations progressives.

En ce qui concerne les mesures antidumping, certaines disciplines internationales existent déjà et sont codifiées dans le Code de 1980 du GATT sur cette question, lequel a été légèrement renforcé à l'occasion de l'Uruguay Round de négociations commerciales multilatérales (NCM), qui a pris fin récemment. Pour leur part, les accords ALE/ALENA n'ont pas entraîné la modification des régimes juridiques officiels qui, aux États-Unis ou au Canada, encadrent le recours à des mesures antidumping. Néanmoins, les dispositions qui figurent au Chapitre 19 de l'ALENA comportent d'utiles sauvegardes d'ordre procédural en ce qui concerne les amendements qui seront apportés à l'avenir aux législations nationales antidumping

et, ce qui est évidemment l'aspect le plus important, elles établissent un régime de groupe spécial supranational chargé d'examiner les décisions nationales finales relatives aux droits antidumping, remplaçant du même coup des procédures nationales d'examen judiciaire qui sont plus longues et plus onéreuses¹.

L'ALENA établit également un processus visant à faire avancer les réformes. L'Accord prévoit la création d'un groupe de travail sur le commerce et la concurrence ayant pour mandat de faire rapport dans un délai de cinq ans sur les liens entre les lois et politiques en matière de concurrence, d'une part, et le commerce dans la zone de libre-échange, d'autre part². En outre, en décembre dernier, le gouvernement canadien a obtenu la formation d'un groupe de travail de l'ALENA sur le dumping et les droits antidumping, cette instance ayant pour mandat de rechercher des solutions limitant les risques de différends dans ce domaine. Les trois gouvernements ont donné au groupe instruction de terminer ses travaux à la fin 1995³.

Compte tenu de l'intérêt évident que suscitent ces questions, nous poursuivrons dans le présent document les objectifs suivants :

- exposer brièvement les principales lacunes de la pratique actuelle en ce qui concerne les régimes antidumping;
- avancer plusieurs suggestions à propos des questions auxquelles un processus de réforme par étapes des régimes antidumping pourrait s'attaquer;
- sans entrer directement dans le débat sur le point de savoir si la politique de concurrence devrait éventuellement remplacer les régimes antidumping au sein d'une zone de libre-échange, poser la question suivante : peut-on éviter, dans les faits, un éventuel recours à la politique de concurrence, même si nous pourrions souhaiter reporter au-delà de

¹ Le processus d'examen par un groupe spécial porte également sur les décisions finales en matière d'imposition de droits compensateurs.

² Voir l'article 1504.

³ Parallèlement, les pays signataires de l'ALENA ont institué un autre groupe de travail sur les subventions et les droits compensateurs, et lui ont confié le même mandat. De plus, à l'article 1907(2), les pays membres de l'ALENA ont convenu de se consulter au sujet de la possibilité d'élaborer des règles et des disciplines plus efficaces relativement à l'utilisation des subventions gouvernementales et à la possibilité de s'en remettre à un nouvel ensemble de règles pour traiter les cas de pratiques transfrontalières déloyales d'établissement des prix et de subventionnement gouvernemental.

l'avenir prévisible la tenue de discussions détaillées à ce sujet, comme certains commentateurs l'ont suggéré; et

- dans le but d'encourager d'autres études, présenter, à titre provisoire, une liste de critères obligatoires qui pourraient encadrer l'exécution de la politique de concurrence à l'intérieur d'une zone de libre-échange selon des modalités adaptées à la complexité de marchés concurrentiels, tout en diminuant les incertitudes inhérentes à cette politique, incertitudes dont certains opposants à cette démarche se sont plaints récemment.

Le lecteur est prié de voir dans le présent document une tentative préliminaire de mettre en évidence certains aspects du débat portant sur l'équilibre à établir entre les recours commerciaux et les pratiques et lois en matière de concurrence, particulièrement au sein d'une zone de libre-échange. Nous y reconnaissons que la pratique des recours commerciaux est profondément ancrée dans la politique américaine et qu'il sera difficile d'accomplir des progrès. Cela étant, on ne saurait écarter facilement les arguments militant en faveur du déploiement d'efforts énergiques en vue d'une réforme de la situation actuelle⁴.

2. Un vieux démon

Les procédures antidumping existent sous une forme ou une autre depuis plusieurs générations. Le Canada a contribué à l'invention de cet instrument et, au fil des ans, à son amélioration. C'est notre pays qui, le premier, a adopté une loi antidumping (en 1904), et, à l'échelle internationale, il compte parmi les pays qui ont recouru le plus souvent à ce mécanisme⁵. Le régime antidumping n'est pas aussi complètement dénué de rationalité que certains de ses détracteurs acerbes voudraient bien nous le faire croire. En outre, il y a lieu de se demander si les lacunes, que tous peuvent constater, de ce régime sont à ce point impossibles à corriger qu'il n'y ait d'autre choix que de le remplacer tout uniment par le nouveau Graal que constituent les régimes nationaux encadrant la concurrence.

⁴ Une réflexion complémentaire a été consacrée aux subventions et aux droits compensateurs. Prière de se reporter au document de Gilbert Gagné, « Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compensateurs : la problématique et les options », Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Document du Groupe des politiques, N° 94/13 (juillet 1994).

⁵ Selon des chiffres du GATT, les parties contractantes ont, pendant la période se situant entre les années 1983-1984 (de juillet à juin) et 1992-1993, ouvert 1 670 enquêtes antidumping, dont 225 de la part du Canada, 430 de la part des États-Unis, 252 par l'UE, un nombre remarquable de 472 par l'Australie, 72 par d'autres pays développés et 166 de la part de pays en développement (le nombre de ces affaires s'inscrit en forte augmentation depuis 1990).

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.

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.

arbitraire au titre du bénéfice et des frais financiers⁹. 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-conducteurs¹⁰.

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 :

⁹ 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.

¹⁰ 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^{me} Tyson est actuellement présidente du Conseil consultatif économique du Président, dans le gouvernement Clinton.

- de faire concurrence à un produit national similaire qui est vendu à rabais (ou simplement au coût marginal ou au coût variable moyen, plutôt qu'au coût unitaire moyen total)¹¹;
- d'établir une présence sur le marché du pays au moment du lancement d'un produit; ou
- d'appuyer la mise en marché d'autres produits.

Si un exportateur fixe le prix de son produit de manière à répondre aux besoins du marché d'importation dans le but de s'adonner à des pratiques de ce type et à d'autres pratiques normales dans un contexte de concurrence, il peut néanmoins, contrairement à ses concurrents du pays d'importation, se trouver à contrevenir au régime antidumping du pays importateur. Il n'est pas nécessaire d'établir une intention ou une capacité déprédatrice. Voilà qui est mauvais, tant du point de vue économique que politique.

On trouve dans une étude réalisée en 1991 un résumé éclairant de l'importance du concept de déprédation dans le débat sur les régimes antidumping :

La législation antidumping repose sur l'hypothèse selon laquelle il est justifié de prévenir le dumping parce que ses coûts, c.-à-d. le préjudice qu'il cause aux producteurs, dépassent ses avantages pour les utilisateurs qui acquièrent les marchandises à bas prix faisant l'objet du dumping. Cette hypothèse est assez raisonnable si le dumping a un caractère déprédateur et, partant, réduit la concurrence sur un marché; toutefois, elle ne l'est pas si le dumping [qu'on définit techniquement comme le fait de vendre à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché du pays d'origine] n'est pas déprédateur et rehausse la concurrence. Le problème ... tient au fait qu'une loi condamnant toute activité de « dumping » qui cause un préjudice à une branche de production nationale prend invariablement dans ses filets les activités de dumping déprédatrices et non déprédatrices¹².

Les travaux en cours au sein de l'OCDE mettent encore plus en évidence l'importance de cette distinction. Dans un projet d'étude, on s'intéresse à 387 enquêtes antidumping ouvertes par les autorités de la Communauté européenne de 1980 à 1989 et on applique cinq tests ou « filtres » dans le but de déterminer s'il est vraisemblable que se produise un effet de déprédation. Le premier filtre équivaut

¹¹ Même le nouvel accord antidumping conclu dans le cadre des NCM définit les répercussions des importations « faisant l'objet d'un dumping » (vendues à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché d'origine) en fonction, entre autres, de leurs « effets négatifs, effectifs ou potentiels, sur le flux de liquidités, les stocks, l'emploi, les salaires, la croissance, la possibilité de se procurer des capitaux ou l'investissement. » (article 3.4). De toute évidence, un produit importé dont on fixe le prix de manière à ce qu'il soutienne la concurrence sur un marché donné pourrait fort bien avoir des effets de ce type.

¹² Chambres de commerce, *op. cit.*, p. 16.

à établir si l'entreprise détient une « position dominante », l'hypothèse de départ étant qu'une entreprise étrangère possédant une faible part du marché au sein de la CE n'adoptera vraisemblablement pas un comportement de prédateur. Dans le premier test, on fait des calculs afin de déterminer si toutes les entreprises étrangères faisant l'objet d'une enquête antidumping précise détiennent une part de marché totale prévue d'au moins 40 %. On disposait de suffisamment de données pour assujettir 297 des 387 enquêtes à ce test. De ces 297 affaires, 205 n'ont pas atteint le seuil fixé et ont été éliminées. Au moyen du deuxième filtre, on écarte les affaires qui ont débouché sur une décision négative en ce qui concerne l'imposition de droits antidumping, en supposant que si on n'a pas pu établir une situation de dumping, il est hautement improbable que la pratique commerciale en cause puisse avoir un caractère déprédateur. Ce test permet de mettre de côté cinq autres affaires. Le troisième filtre rejette toute affaire faisant intervenir au moins quatre pays, compte tenu du caractère peu probable d'un comportement déprédateur conjoint, en raison des difficultés auxquelles se heurte la coordination de stratégies de marketing entre des entreprises dispersées dans plusieurs pays. Cette approche entraîne le renvoi de cinquante autres affaires. Dans le quatrième filtre, on étudie les 37 affaires qui restent et on écarte celles qui mettent en jeu au moins huit entreprises étrangères. Ce filtre a pour effet d'éliminer dix autres affaires. Le dernier filtre fait apparaître un critère quantitatif (un taux élevé de concentration d'un secteur d'activité national au sein de la CE qui pourrait faire en sorte que le préjudice découlant du dumping puisse conférer aux responsables de ce dumping un pouvoir sur le marché), critère légèrement affiné d'un point de vue qualitatif¹³. En l'absence d'informations suffisamment fractionnées, il est impossible de parvenir à une conclusion catégorique dans 16 des 27 affaires qui restent, mais, en ce qui a trait aux autres, il n'y en a qu'une qui se rapprochait de ce qu'on pourrait équitablement qualifier d'éventuel comportement déprédateur¹⁴.

En outre, il convient de faire observer que les filtres décrits ci-dessus nous permettent seulement d'établir si une entreprise est en train d'acquérir une importante part de marché. La constatation d'un effet négatif sur la concurrence nécessiterait également une analyse de la capacité de l'entreprise d'exercer et de conserver le pouvoir sur le marché qu'elle aurait obtenu par ce moyen, c.-à-d. que l'analyste aurait aussi à évaluer la facilité avec laquelle des concurrents pourraient ultérieurement s'implanter sur le marché avant de parvenir à une conclusion finale quant aux effets sur la concurrence de l'actuelle modification des parts de marché.

¹³ On crée et on applique un indice de Herfindahl.

¹⁴ OCDE, " EC Antidumping Regulations ", paragraphes 63-74.

Dans une autre section de la même version préliminaire de cette étude, on examine de façon similaire le régime américain. Ces travaux portent sur 282 enquêtes menées de 1979 à 1989, lesquelles ont débouché sur une ordonnance antidumping ou ont été suspendues ou closes sans qu'une décision finale ne soit prise, ce qui tient probablement au fait qu'on a pris d'autres dispositions visant la protection du marché (p. ex., des engagements en matière de prix souscrits par des fournisseurs étrangers; ce qu'on est convenu d'appeler des limitations volontaires des exportations). Là encore, on se sert de cinq filtres, bien qu'on mette davantage l'accent sur les indices de concentration du marché et sur les données relatives aux coûts irrécupérables¹⁵. Néanmoins, le résultat final est très similaire à celui qu'on obtient par l'autre méthode.

Le premier test élimine toutes les affaires, sauf celles où l'industrie américaine est suffisamment concentrée pour procurer aux auteurs du dumping un pouvoir potentiel sur le marché si le dumping cause un préjudice. Seulement 86 affaires ont franchi cette première étape. Le deuxième filtre ajoute au précédent un test de concentration appliqué aux entreprises exportatrices faisant l'objet de l'enquête. On en arrive ainsi à un total de seulement 75 affaires dans lesquelles tant les exportations du pays mis en cause que la production nationale sont fortement concentrées. Le troisième filtre élimine les 13 enquêtes portant sur des exportateurs d'au moins cinq pays. Le quatrième filtre a pour effet d'écarter les cas où on observe que les importations sont en diminution, ou ne représentent pas une part de marché supérieure à 20 %, ou encore n'ont pas progressé d'au moins 15 % par rapport à la période précédant immédiatement la période de référence. Au terme de cette étape, il ne reste plus que 39 affaires. Le dernier filtre porte sur la question des obstacles à l'entrée sur le marché, qu'on évalue au moyen du calcul des coûts irrécupérables liés à la machinerie et à l'équipement. Dans les cas où une entrée ultérieure potentielle est relativement facile, la déprédation est peu probable. Ce n'est que dans 23 des affaires que les ratios des coûts irrécupérables se situent au-dessus de la valeur médiane du ratio coûts irrécupérables/total du chiffre d'affaires de l'ensemble des secteurs de la transformation aux États-Unis.

Dans d'autres chapitres de la même étude de l'OCDE, on se penche sur les pratiques du Canada et de l'Australie. Bien que le filtrage soit moins rigoureux que dans les cas des États-Unis et de la CE, l'analyse est sensiblement la même. Un examen des produits ayant fait l'objet d'enquêtes ouvertes par le Canada de 1980 à

¹⁵ Les indices de Herfindahl visent à mesurer le degré de concentration de la production nationale et parmi les exportateurs du produit contesté. On se sert du ratio de Kessides pour calculer les coûts irrécupérables liés à la machinerie et à l'équipement en guise d'instrument d'évaluation des obstacles à l'entrée sur le marché. Voir le document de l'OCDE, « Antidumping and Competition Policy: Census and Analysis of Antidumping Actions in the United States », DAFFE/CLP/WP1(92)3, pages 8-13.

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.

totaux. Cette façon de faire réduirait le nombre de déterminations effectives de l'existence d'un dumping et correspondrait mieux à l'économique et aux pratiques commerciales.

Deuxièmement, même si le prix à l'exportation se situe à un niveau inférieur à la valeur normale (redéfinie comme étant le coût moyen variable) sur le marché du pays d'origine, il devrait exister un filtre en matière de déprédation. L'intention d'exercer un effet de déprédation constitue sans doute un concept trop difficile à définir dans l'abstrait. Toutefois, nous pourrions mettre au point une approximation raisonnable de la capacité de déprédation, en nous inspirant des cadres de filtrage en plusieurs étapes résumés brièvement à la fin de la section 2 ci-dessus. Même l'application de seulement un ou deux des filtres proposés se révélerait utile et logique.

Troisièmement, la définition de « branche de production nationale » revêt une importance déterminante à la fois pour l'ouverture d'une enquête sur une affaire de dumping et pour la détermination de l'existence d'un préjudice. À cet égard, les responsables des organismes réglementaires peuvent appliquer la définition actuelle (y compris celle qui figure dans le nouvel accord conclu dans le cadre des NCM) différemment, c'est-à-dire au cas par cas. En ce qui a trait au produit en cause, la notion de « branche de production nationale » peut désigner « l'ensemble des producteurs nationaux », ou ceux qui représentent une « proportion majeure de la branche de production nationale totale », ou les producteurs qui ne sont pas liés aux exportateurs ou importateurs, ou qui ne sont pas eux-mêmes importateurs (au gré de l'autorité réglementaire)¹⁸, ou des producteurs régionaux dans certaines circonstances. Dans les dispositions de l'ALENA portant sur les fortes poussées d'importations faisant l'objet d'échanges équitables, (Chapitre 8), on définit la branche de production nationale de manière plus rigoureuse comme désignant « l'ensemble des producteurs du produit similaire ou directement concurrent dont les activités s'exercent sur le territoire d'une Partie. » Ce résultat positif limite la latitude dont dispose l'autorité réglementaire pour ce qui est d'élaborer des procédures de manière à satisfaire des requérants nationaux qui ne représentent peut-être pas de manière adéquate l'intérêt général d'une branche de production nationale. Il limite la possibilité que les États-Unis puissent appliquer avec succès, à titre de sauvegarde, une restriction à l'encontre des

¹⁸ Il convient de faire observer qu'on introduit ici le concept de « contrôle », sans toutefois le définir. Les États-Unis retiennent un seuil de possession de 5 % des actions, bien que la convention de l'OCDE en ce qui concerne l'exercice effectif du contrôle prévoit une proportion de 10 %. Tant les États-Unis que le Canada suivent la règle des 10 % à des fins de collecte de données en ce qui concerne l'investissement étranger direct. Voir Powell, et. al., « Current Administration of U.S. Antidumping and Countervailing Duty Laws », note de bas de page 60, p. 188.

exportations canadiennes¹⁹. Il faudra étudier le point de savoir s'il serait possible d'introduire une définition de ce type dans le processus de réforme des régimes antidumping.

Quatrièmement, nous aurions avantage à chercher à renforcer les normes de détermination de l'existence d'un préjudice (en plus de la question de la définition de la « branche de production nationale »). À titre d'exemple, il faut, en ce moment, démontrer que les importations sous-évaluées causent un préjudice, mais il n'est pas nécessaire de démontrer que ces importations constituent la principale cause du préjudice, ni même qu'elles en sont une cause importante. Dans l'ALENA, en revanche, les importations en provenance d'une Partie sont exemptées des mesures d'ensemble prises en cas de forte poussée des importations (mesures visant des biens faisant l'objet d'échanges « équitables »), prises par un autre pays membre à moins que certaines conditions ne soient remplies, notamment que les importations « contribuent de manière importante » au préjudice (s'entend de ce qui constitue une « cause importante, mais pas nécessairement la plus importante », conjuguées à un seuil de déclenchement mesurable lié au taux de croissance des importations)²⁰. Peut-être serait-il possible, dans le contexte des mesures antidumping, d'arriver à une certaine variante du concept d'« importance »²¹.

Cinquièmement, peut-on affiner le sens du terme « préjudice »? La discipline internationale actuelle fait simplement état d'un préjudice « sensible », qu'on ne définit pas directement, mais qu'on interprète comme étant en-deçà du concept de préjudice « grave » invoqué à l'occasion de la mise en oeuvre de mesures d'urgence en cas de forte poussée des importations. Dans ce dernier contexte, on entend par préjudice « une dégradation générale notable d'une branche de production nationale ». Peut-être

¹⁹ Voir l'article 805 de l'ALENA. L'Énoncé des mesures prévues par l'administration américaine (SAA) accompagnant la Loi de mise en oeuvre de l'ALENA, l'automne dernier, tentait d'assouplir cette définition d'une manière nettement incompatible avec l'obligation découlant du traité. Le SAA avançait l'idée selon laquelle la portée de la notion de « branche de production nationale » pouvait être modulée à la discrétion de la Commission du commerce international des États-Unis au moyen de l'exclusion des entreprises qui sont liées aux exportateurs ou importateurs du bien en cause. Un projet de loi privé relatif aux NCM déposé récemment au Congrès constitue une autre variante de la façon dont des esprits créatifs peuvent manipuler cette définition. La récente proposition de loi Regula-Mineta permettrait l'exclusion de la production nationale d'un intrant « faisant simplement l'objet d'une transformation plus poussée en produit en aval », ce qui aurait pour effet de rendre plus étroite la base de production industrielle eu regard de laquelle on pourrait déterminer l'existence d'un préjudice. Voir « Kentor Signals Support for Dumping Demands in Regula-Mineta », *in Inside U.S. Trade*, Vol. 12, n° 19 (13 mai 1994), pp. 1-3.

²⁰ Voir les articles 802 et 805.

²¹ Il est également d'une importance cruciale que la loi antidumping nationale reconnaisse explicitement le lien de causalité entre le dumping et le préjudice. La loi américaine ne le fait pas encore, en dépit de l'existence d'une nette obligation multilatérale à cet égard, laquelle est confirmée dans l'Acte final des NCM.

existe-t-il ici une possibilité de faire fond sur le concept de préjudice « sensible » de manière à ce qu'il se rapproche du seuil plus élevé de préjudice « grave »²².

Par exemple, dans l'accord en matière de mesures antidumping conclu dans le cadre des NCM, on énumère plusieurs facteurs dont il faut tenir compte aux fins de la détermination de l'existence d'un préjudice, notamment le point de savoir « s'il y a eu augmentation importante des importations faisant l'objet d'un dumping » ou « sous-cotation importante du prix », ou « si ces importations ont, d'autre façon, pour effet de déprimer les prix de façon importante ou d'empêcher de façon importante des hausses de prix... »²³. Ce libellé semble signifier que l'effet du dumping sur les prix pratiqués sur le marché d'importation doit être grave (presque au sens des mesures prises en cas de forte poussée des importations). Néanmoins, ce concept ne s'étend pas nécessairement à la deuxième étape du processus de détermination de l'existence d'un préjudice, lorsque l'autorité réglementaire examine les conséquences des importations faisant l'objet d'un dumping pour les producteurs nationaux. Peut-être pourrait-on appliquer également cette idée d'effet « important » à l'étape de l'examen des conséquences et exiger une « dégradation notable » de la branche de production nationale pour qu'on puisse constater l'existence d'un préjudice.

Sixièmement, les incidences parfois trompeuses de l'évaluation cumulative de divers pays fournisseurs pourraient : a) être éliminées au moyen de l'exigence d'un examen isolé de chaque pays (au moins dans le cas de partenaires d'un accord de libre-échange); ou b) être réduites grâce au relèvement à un niveau NCM-plus du seuil appliqué aux exemptions des enquêtes relatives au dumping au titre de la disposition de *minimis* calculée d'après les importations en provenance de chaque pays²⁴.

Septièmement, on pourrait apporter plusieurs améliorations d'ordre procédural. Aux termes de l'article 5 de l'Accord en matière de mesures antidumping conclu dans le cadre des NCM, le requérant doit fournir « les renseignements qui peuvent raisonnablement être connus ». En vertu d'une solution de rechange plus rigoureuse, on pourrait lui demander de fournir tous les renseignements connus et rendus publics. En outre, lorsque la requête est présentée au nom de la branche de production nationale, le requérant doit donner une liste des producteurs « connus » (ce qui semble signifier « connus du requérant ») plutôt qu'une liste fondée sur tous les

²² Dans la législation commerciale américaine, on définit le préjudice sensible de manière floue comme s'entendant d'un tort qui n'est pas sans conséquence ni sans importance.

²³ Voir MTN/FA II-A1A-8, article 3.2.

²⁴ Voir MTN/FA II-A1A-8, articles 3.3 et 5.8. Ce dernier article comprend des dispositions de *minimis* calculées en fonction à la fois du prix et du volume.

renseignements connus et rendus publics. De façon plus générale, on pourrait alourdir le fardeau de la présentation d'informations imposé au requérant en raison des graves effets de distorsion des échanges de nombreuses procédures intentées en vue de l'imposition de droits antidumping²⁵.

Enfin, la définition de « parties intéressées » pouvant participer activement à des audiences au cours d'enquêtes antidumping n'oblige pas un pays à faire comparaître les utilisateurs industriels en aval du produit faisant l'objet de l'enquête, ni les organisations de consommateurs représentatives pleinement reconnues par l'organe réglementaire (on doit toutefois leur donner la possibilité de fournir des renseignements), et elle ne reconnaît pas explicitement non plus un critère plus large relatif à l'intérêt public²⁶. Des aménagements dans ces domaines (y compris l'exigence que l'organe réglementaire prenne soigneusement en considération ces « autres » opinions) pourrait contribuer à faire en sorte que les répercussions sur l'ensemble de l'économie d'une mesure antidumping envisagée soient plus largement débattues au cours du processus de détermination de l'existence d'un préjudice.

Nous pourrions formuler de nombreuses autres observations, mais les éléments présentés ci-dessus devraient suffire à attirer l'attention sur bon nombre des modalités par lesquelles une réforme à la pièce pourrait atténuer le caractère arbitraire des procédures antidumping ainsi que leur effet de distorsion des échanges et de l'investissement. L'obtention de résultats crédibles nécessitera des négociations ardues et la formation d'alliances. Il n'en demeure pas moins que l'approche fondée sur la réforme est pertinente et nécessaire.

Nous arrivons ici à une étape intéressante de la présente étude. On pourrait faire valoir qu'en principe, nous devrions nous en remettre davantage aux régimes nationaux respectifs en matière de concurrence, y compris à l'élaboration de certaines lignes directrices communes et obligatoires sur le plan international, afin de régir le comportement des entreprises, du moins dans le contexte du libre-échange en Amérique du Nord. Toutefois, nous n'entendons pas nous engager dans ce débat dans le présent document. Nous nous proposons plutôt d'étudier le lien entre les procédures antidumping et la concurrence sous un autre angle : pouvons-nous éviter une éventuelle codification internationale de règles antitrust même si nous en avons l'intention?

²⁵ À cet égard, il pourrait se révéler utile de comparer l'annexe 803.3(3) de l'ALENA — mesures d'urgence — et l'article 5.2 de l'Accord sur les mesures antidumping conclu dans le cadre des NCM.

²⁶ Voir MTN/FA II-A1A-8, articles 6.11 et 6.12.

Si on entame des négociations sur les mesures antidumping (dans un premier temps, soit à l'échelle bilatérale ou dans le cadre de l'ALENA), et si on arrive à terme à accomplir des progrès considérables, cela signifie-t-il qu'à plus long terme, les problèmes d'accès qui se posent aux fournisseurs (p. ex., les exportateurs canadiens vers le marché américain) seront nécessairement amoindris? Nous estimons que cette conclusion sous-estime la créativité des groupes d'intérêts spéciaux et des juristes (sans parler de certains membres honorables du milieu des politiques commerciales). Au fur et à mesure qu'on resserrera progressivement les règles relatives à l'imposition de droits antidumping, il se peut fort bien que les tenants du protectionnisme s'emploient à trouver de nouveaux instruments qui ne sont pas encore assujettis à des disciplines internationales obligatoires et cherchent à en faire des instruments de harcèlement des importations. Leur démarche irait-elle jusqu'à englober la politique de concurrence? Peut-être, et c'est ce que nous nous proposons d'étudier dans la section qui suit.

4. D'un autre côté

Les incidences de la politique canadienne de concurrence, depuis la mise en oeuvre de la Loi de 1986, se traduisent par un équilibre satisfaisant. Elle sous-tend efficacement le fonctionnement d'un marché dynamique et on ne saurait considérer qu'elle fait peser un lourd fardeau sur les entreprises canadiennes, ni qu'elle ne défend pas efficacement les intérêts, au sens large, des consommateurs. Bien qu'elle soit un peu plus axée sur le concept de l'illégalité en soi et soit davantage susceptible de faire appel à la tradition populiste voulant que les entreprises de grande taille soient mauvaises (y compris le fait qu'on continue de mettre en lumière le concept, fondé sur des chiffres, de part de marché), la pratique du droit de la concurrence, aux États-Unis, a également évolué ces dernières années et elle reconnaît plus largement l'importance d'autres facteurs tels que l'innovation, la possibilité de faire concurrence sur le marché (c.-à-d. la facilité d'entrée) et une perception à plus long terme et dynamique, par opposition à une vision statique et à court terme, du comportement des entreprises²⁷.

Bien évidemment, les règles et les pratiques sont susceptibles d'évoluer. Cela dit, ceux qui déplorent le manque de clarté et de certitude des règles du jeu en matière

²⁷ Cela n'équivaut pas à affirmer qu'il n'existe que peu de différences importantes entre les pratiques canadienne et américaine. De toute évidence, il y en a, par exemple en ce qui concerne le caractère plus complexe, onéreux et litigieux de la politique américaine relative aux fusions. Voir Nicolas Dimic, « Le contrôle des fusions à l'heure de la libéralisation des échanges : convergence ou coopération? » Ministère des Affaires extérieures et du Commerce international, Document du Groupe des politiques, n° 93/09 (Août 1993).

de concurrence n'ont raison que jusqu'à un certain point. La règle de la raison suppose, de par sa nature même, qu'elle soit appliquée avec une certaine souplesse au cas par cas. Le remplacement de cette souplesse calculée par des seuils numériques rigides et l'invocation plus fréquente du concept d'illégalité en soi instaурeraient un degré plus élevé de certitude, mais ce remède serait incontestablement pire que le mal apparent. Il en résulterait vraisemblablement davantage d'erreurs : davantage de constatations erronées d'un comportement anticoncurrentiel que si on appliquait la règle de la raison. De plus, la critique fondée sur le manque de clarté manque singulièrement de poids lorsqu'on songe à la proportion extraordinairement élevée de constatations erronées quant à l'existence d'un dumping résultant de l'application actuelle de la législation sur les recours commerciaux. Il serait donc sage, lorsqu'on compare les deux régimes, de tenir compte de l'ordre de grandeur. Après tout, les législateurs ont remplacé les régimes antidumping par les lois nationales en matière de concurrence à l'intérieur de la zone de libre-échange entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande, et par une combinaison de règles nationales et régionales relatives à la concurrence au sein de l'Union européenne. On entend peu de voix s'élever, au sein de ces deux entités, en faveur du rétablissement du régime antidumping dans le cas du commerce intra-régional.

Pourtant, les critiques visant la « clarté » des lois modernes en matière de concurrence ne sont pas entièrement dénuées de fondement. S'il est vrai que la réforme des régimes antidumping pourrait s'inspirer de certains enseignements tirés de la politique moderne de concurrence en ce qui a trait au comportement sur le marché et aux pratiques de fixation des prix, il n'existe aucune discipline internationalement obligatoire grâce à laquelle on pourrait empêcher les protectionnistes de tenter de dénaturer la politique de concurrence pendant le déroulement du processus de réforme des régimes antidumping. Bien évidemment, un accord fondé sur l'application du traitement national permettrait, dans une certaine mesure, de régler cette question. Aux termes du principe du traitement national, par exemple, les États-Unis ne pourraient axer une enquête sur la part de marché dans une affaire mettant en cause une entreprise canadienne tout en procédant à une analyse économique plus équilibrée et plus dynamique pour ce qui est d'une entreprise américaine faisant l'objet d'une enquête similaire. Et pourtant, bien qu'il revête de l'importance, le traitement national ne suffit pas. Même si nous ne sous-estimons pas la détermination vraisemblable des autorités américaines chargées de faire appliquer la législation antitrust (y compris le département de la Justice) et celles d'autres pays de résister à des tentatives ultérieures de transformer la loi en matière de concurrence en instrument de harcèlement des importations, qu'il nous soit permis d'exposer, dans le but de stimuler le débat, trois exemples hypothétiques faisant ressortir les motifs pour lesquels la codification de règles internationales plus détaillées applicables à la

concurrence pourrait, à terme, se révéler nécessaire, même si certains observateurs proposent de reporter cette codification à un avenir éloigné²⁸.

Premièrement, le traitement national n'assure pas nécessairement une protection suffisante dans le cas d'un cartel d'exportation implanté dans une petite économie (pays A) et effectuant des ventes sur un marché beaucoup plus important (pays B). Supposons que les activités d'un cartel de ce type ne sont pas interdites d'office en Amérique du Nord en vertu de la politique de concurrence²⁹. Les autorités chargées d'appliquer la politique de concurrence sur le marché d'importation peuvent soupçonner le cartel de vendre ses produits dans le pays B selon des modalités ayant pour effet de restreindre le commerce. En ce moment, des poursuites judiciaires dans une affaire de cette nature se heurtent à la difficulté de réunir des éléments de preuve, car il peut fort bien arriver que le rassemblement d'éléments d'une importance déterminante soit tributaire de la coopération des autorités du pays A, qui peuvent se montrer réticentes à prêter leur concours parce que la façon de faire du cartel d'exportation est légale sur son marché d'origine. Les législateurs du pays B pourraient « régler » cette situation en faisant en sorte que la loi prévoit une présomption d'exercice d'un pouvoir illégal sur le marché chaque fois qu'un cartel d'exportation effectue des ventes dans le pays B et que ces ventes représentent une part de marché fixée arbitrairement à un faible pourcentage (faisant ainsi peser, tout au moins, le fardeau de la preuve sur le défendeur). L'absence d'un recours à une défense dynamique fondée sur un accroissement de l'efficacité pourrait faire partie de l'arsenal du pays importateur. Le traitement national n'est d'aucune utilité dans cette situation, puisque les activités d'un cartel d'exportation ne touchent, par définition, que les marchés d'exportation.

On pourrait élargir la logique de cette approche à d'autres aspects du comportement dit stratégique sur le marché transfrontalier, c.-à-d. à tout secteur où on peut « présumer » qu'une entreprise du pays A enregistre des bénéfices supérieurs à la normale sur son marché d'origine (en raison d'un obstacle national particulier à l'exercice intégral de la concurrence) et dispose, de ce fait, de ressources financières

²⁸ Il convient de souligner que les exemples choisis ne se produisent pas en vertu des régimes antitrust actuels. Ils visent à mettre en évidence d'éventuelles distorsions qui pourraient se manifester si les pressions protectionnistes étaient suffisamment fortes. Le fait qu'on cherche maintenant, à l'occasion, à obtenir simultanément réparation sous forme de droits antidumping et au titre de la loi antitrust aux États-Unis en ce qui concerne la même activité d'importation laisse peut-être présager le type de pressions dont la loi antitrust pourrait faire davantage l'objet à l'avenir, particulièrement au fur et à mesure que les pratiques antidumping seront assujetties à des disciplines plus rigoureuses.

²⁹ En réalité, les cartels d'exportations bénéficient actuellement d'une exemption au titre des lois tant canadienne qu'américaine en matière de concurrence. Voir William Ehrlich et I. Prakash Sharma, « Convergence de la politique de concurrence : les cartels d'exportation », Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, Document du Groupe des politiques, n° 94/3 (Avril 1994).

plus abondantes afin de financer un comportement « anticoncurrentiel » sur le marché d'importation. Supposons en outre que l'« obstacle » en question n'existe pas dans le pays B. Ce dernier pourrait alors être tenté de suivre, en vertu du principe du « traitement national », la même approche fondée sur la « distorsion présumée/faible part de marché », en sachant pertinemment que ses entreprises échapperaient à l'examen à cause de l'absence dans le pays B de la distorsion du marché prétendument observée dans le pays A. Évidemment, le pays A pourrait mettre en place le même régime, en l'appliquant à un autre secteur, et l'utiliser contre les importations en provenance du pays B. Toutefois, en suivant ce scénario, nous nous heurtons au même déséquilibre entre les marchés qui afflige, dans les faits, la mise en oeuvre d'un régime antidumping. Quel que soit le degré de symétrie qui puisse exister sur le plan juridique, ce qui se produit dans le monde tel qu'il est, c'est que le pays plus petit et davantage tributaire du commerce extérieur est davantage assujéti, concrètement, au harcèlement.

Prenons un deuxième exemple. On pourrait également dénaturer le principe du traitement national afin de remédier aux activités anticoncurrentielles présumées des oligopoles, structure économique qui caractérise plus nettement le marché canadien que son homologue américain³⁰. Soumis à des pressions protectionnistes attisées par l'espoir de disciplines plus rigoureuses s'appliquant aux mesures antidumping au sein de la zone de libre-échange), les États-Unis pourraient modifier leur législation de manière à ce que l'atteinte d'un certain degré de concentration dans un secteur de l'autre marché national déclenche la présomption de distorsion du marché, laquelle déboucherait sur la mise en place de contrôles des importations. L'amendement de la législation actuelle prévoirait un degré chiffré de concentration adapté selon les secteurs afin de permettre à l'industrie américaine d'échapper au même degré d'examen, tandis que la définition du marché pourrait mettre entièrement l'accent sur l'économie nationale, plutôt que sur le marché transfrontalier, ce qui aurait été plus logique.

Enfin, nous ne devrions pas tenir pour acquis, même dans les cas où le principe du traitement national peut se révéler utile, que des mesures pouvant être qualifiées, *grosso modo*, de populistes et d'hostiles aux grandes entreprises, ne peuvent pas, à l'avenir, conduire à l'inversion de la tendance actuelle aux États-Unis, laquelle va dans le sens d'une analyse économique plus dynamique des questions liées à la

³⁰ À cet égard, certains observateurs estiment que des oligopoles vendant des produits relativement non différenciés ont souvent fait l'objet d'un traitement inéquitable de la part des tribunaux. Voir, par exemple, Donald Armstrong, « My Lady of the Law Is No Economist; My Lady Competition Law Is No Lady », in *The Law and Economics of Competition Policy*, publié sous la direction de Frank Mathewson, Michael Trebilcock et Michael Walker. Vancouver, The Fraser Institute, 1990, pp. 389-417.

concurrence. Confronté à terme à un régime de recours commerciaux assujetti à des disciplines plus strictes et en l'absence d'obligations internationales empêchant un retour en arrière, le Congrès des États-Unis pourrait rétablir des éléments d'une approche plus contraignante fondée sur la concentration du marché, en vertu de laquelle on présume, en général, que les grandes entreprises sont mauvaises. Rien ne garantit que les États-Unis agiront toujours avec sagesse ou même dans leur propre intérêt économique à plus long terme. Il n'existe pas de régime obligatoire de règles à l'échelle internationale qui les empêche de se nuire à eux-mêmes plus fréquemment, et de nuire aussi aux intérêts canadiens, dans la mesure où nous demeurons tributaires du marché américain et où notre structure industrielle reste davantage concentrée, compte tenu de la plus faible dimension du marché canadien.

5. Contrepoint

Nos capacités limitées nous incitent à vouloir conserver de la souplesse, à traiter le régime antitrust davantage comme un art que comme une science, tandis que, par ailleurs, nous voulons projeter aux yeux de la population une impression de certitude et inculquer cette certitude.

La seule façon d'échapper à ce dilemme consiste à nous concentrer sur ce que nous pouvons faire le mieux, puis à nous arrêter... au fur et à mesure que notre compréhension des marchés et de leur mode de fonctionnement s'accroît, le champ d'action qui nous paraît se prêter à une action antitrust se rétrécit³¹.

On s'efforce actuellement de réformer les pratiques antidumping au sein de la zone nord-américaine de libre-échange. Il s'agit là, incontestablement, de travaux importants. Toutefois, les considérations exposées à la section 4 donnent à penser qu'un éventuel succès dans ce domaine pourrait également nous obliger, à moyen ou à long terme, à engager un processus parallèle d'élaboration d'un ensemble de critères obligatoires, du moins à l'intérieur du cadre nord-américain, afin de garantir que le fonctionnement de la politique de concurrence ne soit pas ultérieurement détourné par les mêmes groupes d'intérêts spéciaux qui, à l'heure actuelle, sont complices de l'abus de la loi sur les recours commerciaux. Nous ne soutenons pas que cette question réclame une attention et une solution immédiates. Elle constitue plutôt, à un stade peu avancé de cette démarche, une indication du fait que nous devrions entreprendre les recherches et discussions plus approfondies nécessaires afin que nous définissions une position équilibrée.

³¹ Frederick R. Warren-Boulton, « Implications of U.S. Experience with Horizontal Mergers and Takeovers for Canadian Competition Policy », in Mathewson et al., *Law and Economics*, p. 360.

Quels sont les éléments que ces critères obligatoires pourraient englober? À cet égard, nous devrions prendre en considération le fait que, tout récemment, on a reproché à la politique de concurrence son soi-disant manque de certitude, notamment du fait qu'elle s'est éloignée (à juste titre) de l'analyse fondée sur la concentration du marché et des interdictions d'office. Les réalités économiques que nous avons examinées sont complexes et exigent une approche prudente au cas par cas. Pourtant, alors que l'économie nous enseigne la leçon nécessaire selon laquelle la politique de concurrence devrait mettre l'accent sur un accroissement dynamique de l'efficacité, elle ne fournit pas beaucoup d'instruments utiles permettant de mesurer ces progrès, particulièrement par rapport à la situation *ex ante*. Tout en reconnaissant qu'une politique moderne de la concurrence se doit d'être un art tout autant qu'une science, et que cette optique est supérieure à une dépendance plus dogmatique et mécanique, par exemple, à l'endroit de l'indice Herfindahl-Hirschman, pouvons-nous néanmoins concevoir un ensemble de critères que l'on pourrait intégrer à un accord nord-américain, donnant du même coup des orientations plus claires aux organismes chargés d'appliquer la réglementation, limitant la capacité des législateurs de modifier unilatéralement les règles du jeu et, ainsi, assurant un degré plus élevé de certitude aux entreprises qui produisent et investissent au sein de la même zone de libre-échange³²?

En guise de point de départ de l'approfondissement nécessaire de l'analyse, nous avançons les critères suivants, qui pourraient être intégrés à un instrument nord-américain obligatoire :

- Il devrait exister une disposition sur le traitement national.
- Les organismes chargés d'appliquer la réglementation et les tribunaux devraient mettre l'accent sur les recours correcteurs *ex post facto* plutôt que sur une action préventive *ex ante*, y compris le recours fréquent à une approche fondée sur une illégalité *en soi*, sauf dans des cas très clairs d'abus pratiquement certain du marché (ces cas seront vraisemblablement rares, p. ex., les soumissions collusoires ou certains accords de partage du marché). L'approche *ex post facto* pourrait être

³² L'indice Herfindahl-Hirschman (HHI), utilisé dans les lignes directrices sur les fusions aux fins du calcul de la concentration et du filtrage des fusions, est égal à la somme des carrés des parts de marché des entreprises. Plus le HHI est élevé, plus le nombre d'entreprises est faible et plus les parts de marché sont diluées.

assortie de très lourdes amendes, de façon à ce qu'il existe une motivation suffisante de ne pas abuser de son pouvoir sur le marché³³.

- Compte tenu de la difficulté de démontrer s'il existe ou non une intention déprédatrice, l'autorité réglementaire et les tribunaux devraient présumer que l'accroissement général du bien-être et de l'efficacité est le principal résultat de l'action d'une entreprise, à moins qu'on ne puisse raisonnablement établir le contraire.
- Ainsi, le fardeau de la preuve devrait toujours incomber à l'autorité réglementaire, et non à l'entreprise.
- Si l'action faisant l'objet de l'enquête est liée à la fixation des prix, on ne devrait pas ouvrir d'enquête à moins que le prix de vente au cours d'une période représentative définie ne soit inférieur au coût moyen variable.
- La possibilité de faire concurrence sur le marché (la facilité qu'a une entreprise de faire son entrée sur le marché ou de s'en retirer) devrait compter davantage que la concentration du marché ou la taille de l'entreprise.
- Il faut également accorder une grande importance à la facilité de recourir à un produit de remplacement.
- La définition d'un marché géographique devrait transcender les frontières nationales, particulièrement, mais non pas exclusivement, au sein d'une zone de libre-échange.
- Les lignes directrices relatives à la concurrence en Amérique du Nord devraient reconnaître explicitement la pertinence d'un accroissement de l'efficacité résultant de l'action d'une entreprise qui fait l'objet de l'enquête, y compris ses incidences sur l'innovation.
- Les lignes directrices relatives à la concurrence en Amérique du Nord devraient également prévoir un accès à un mécanisme efficace de règlement des différends, afin de contribuer à assujettir les

³³ À la lumière de son expérience des États-Unis, Warren-Boulton fait valoir que même une politique modérée de contrôle *ex ante* de méthodes déprédatrices de fixation des prix dans le cadre de fusions débouche sur de nombreuses constatations fausses. Voir son étude intitulée « Implications of U.S. Experience », in Mathewson, et al., *Law and Economics*, pp. 344-345.

gouvernements à des disciplines pour ce qui est de la mise en oeuvre et de l'administration de ces obligations. Le Chapitre 20 de l'ALENA prévoit un mécanisme de ce type. Des recherches plus approfondies établiraient peut-être qu'il conviendrait plutôt de mettre en place d'autres instruments distincts.

Enfin, d'un point de vue canadien, il nous faudrait prendre soin d'exclure de toutes lignes directrices éventuelles à l'échelle continentale certains aspects de la loi antitrust américaine qui, en réalité, vont à l'encontre d'un fonctionnement efficace du marché. En ce qui concerne la politique en matière de fusionnement, par exemple, mentionnons les éléments suivants : des poursuites privées en vue de l'obtention d'un redressement par voie d'injonction (y compris l'obligation discriminatoire de prendre en charge les coûts); l'obtention, au moyen de poursuites privées, de dommages-intérêts au triple pour préjudice causé; le pouvoir parallèle des procureurs généraux des États de prendre des initiatives en matière d'exécution; des marges fixées qui sont moins généreuses qu'au Canada; et l'existence de seuils de notification des fusionnements qui sont également moins élevés qu'au Canada. En n'agissant pas en ce sens, on saperait les points forts de l'approche canadienne du contrôle des fusionnements :

- Un processus rapide et relativement efficace géré par un seul ordre de gouvernement, ce qui évite des procès superflus et coûteux.
- La reconnaissance par la loi du caractère dynamique de la concurrence³⁴.

6. Une dernière réflexion

Bien qu'il soit important de déterminer les éléments d'une approche satisfaisante, il en va tout autrement, bien sûr, lorsqu'il s'agit de la mettre en vigueur. Même s'il existait au Canada un consensus sans faille quant au bien-fondé d'une avancée en matière de régimes antidumping, comment devons-nous nous y prendre afin d'obtenir que les États-Unis acceptent de s'engager sur cette voie, compte tenu de la puissance, dans ce pays, des lobbies de certains secteurs industriels sensibles aux importations, du caractère diffus et transactionnel de la vie politique au Congrès, et de la nature davantage autonome de l'économie américaine par rapport à celle du Canada?

³⁴ Voir Dimic, « Le contrôle des fusionnements », pp. 39-40.

Lorsque s'est décantée la problématique des détails que nous pourrions vouloir aborder au cours de négociations, ces questions nous rappellent qu'une tâche redoutable nous attend. Il n'existe pas de solutions simples, simplement quelques considérations susceptibles de nous venir en aide à terme. À titre d'exemple, le caractère autosuffisant, dans une large mesure, de l'énorme marché américain a longtemps eu pour conséquence qu'il n'existait guère d'incitation à s'interroger sur la façon dont des partenaires commerciaux pourraient faire une mauvaise utilisation des régimes antidumping ou ne pas appliquer la politique de concurrence. Toutefois, depuis 25 ans, l'importance des échanges commerciaux (conjugaison des importations et des exportations de biens et de services) pour l'économie américaine a doublé, atteignant environ le quart du produit intérieur brut. Les États-Unis ont repris la première place sur le plan de l'exportation et ils détenaient en 1993 une part de près de 13 % des exportations mondiales de marchandises et de 16 % des importations mondiales. Les exportations ont doublé et représentent maintenant plus de 10 % du PIB. Le commerce revêt de plus en plus d'importance pour les États-Unis. De plus, un plus grand nombre de pays adoptent un régime antidumping, et les pays en développement l'utilisent plus fréquemment à l'encontre des importations, y compris celles en provenance des États-Unis³⁵.

Peut-être cette nouvelle réalité inquiète-t-elle certains exportateurs américains qui soumettent leurs préoccupations à leurs autorités gouvernementales. En décembre dernier, par exemple, les directeurs généraux des sociétés Sun Microsystems, Hewlett Packard, Cargill et Philip Morris International écrivaient au représentant des États-Unis pour le commerce, M. Kantor, pour lui faire part des inquiétudes que leur inspiraient des changements de dernière minute apportés à l'accord sur l'antidumping en négociation dans le cadre des NCM, changements qui auraient pour effet d'affaiblir certains aspects des disciplines figurant dans la version du texte qui existait alors. Les directeurs généraux ont souligné que les « efforts [déployés par les États-Unis] afin d'ouvrir les marchés étrangers pourraient perdre tout intérêt si on permet aux gouvernements étrangers d'appliquer des règles antidumping larges dans le but de restreindre les exportations américaines. » Cette protestation est à la fois révélatrice et encourageante, bien qu'il faille également faire observer que les directeurs généraux ne semblent pas avoir l'avoir emporté sur des programmes d'action davantage protectionnistes soutenus, par exemple, par l'industrie sidérurgique américaine³⁶. Il y a peu de temps, plus de 20 avocats spécialisés dans les échanges commerciaux et

³⁵ L'augmentation récente du nombre d'enquêtes ouvertes par le Mexique en vue de l'imposition de droits antidumping contre des entreprises ayant leur siège aux États-Unis en constitue une illustration péremptoire.

³⁶ Voir « GATT Partners Work Out Compromise On Controversial Dumping Issue », in *Inside U.S. Trade, Special Report* (14 décembre 1993), pp. 1-6.

représentant un grand nombre des grands cabinets d'avocats des États-Unis ont écrit une lettre ouverte dans laquelle ils demandaient instamment au gouvernement fédéral de se refuser à briguer les faveurs de certaines branches de production nationales en libellant la Loi de mise en oeuvre de l'Accord issu des NCM d'une manière qui risquerait de diluer encore plus le texte convenu à l'occasion de ces négociations :

À un moment où de nombreux nouveaux pays industriels mettent en place leurs propres procédures de recours commerciaux parallèlement à l'abaissement des barrières tarifaires et non tarifaires, il est évident que les États-Unis doivent jouer un rôle de chef de file lorsqu'il s'agit de contenir les intérêts nationaux qui cherchent à remplacer les droits de douane et les barrières non tarifaires par des recours commerciaux³⁷.

Cette préoccupation, bien évidemment, est encore loin de prédominer à Washington. Néanmoins, on peut s'en féliciter et il jette les bases d'une action prudente pour la formation d'une alliance avec les exportateurs américains, les utilisateurs d'intrants importés et les groupements de consommateurs, alliance qui pourrait contribuer au lancement d'un processus de réforme progressive correspondant à la démarche décrite dans le présent document. Les Canadiens, tant le gouvernement que, ce qui est peut-être encore plus important, le secteur privé, pourraient activement chercher à établir des liens, en agissant à titre personnel et au moyen d'associations professionnelles et d'organisations de consommateurs, avec les personnes aux États-Unis dont le gagne-pain et le bien-être dépendent d'échanges commerciaux qui soient vraiment libres et sans entrave, et oeuvrer avec elles afin de former la coalition d'intérêts qui s'impose.

³⁷ Voir « Trade Lawyers Urge That GATT Bill Not Restrict U.S. AD, CVD Laws », *in* *Inside U.S. Trade, Special Report* (13 mai 1994), pp. S-7, S-8. Est également pertinente, dans ce contexte, la récente ébauche de rapport du Congressional Budget Office (CBO) [Commission des finances du Congrès], qui critique vigoureusement la loi et les pratiques actuelles des États-Unis en matière de recours commerciaux : [Traduction] « Il se dégage de l'analyse que la législation américaine traite la fixation des prix des importations sur le marché américain différemment de la manière dont elle traite la fixation des biens de fabrication nationale... Au fil du temps, la législation en matière de droits antidumping et compensateurs est devenue pour les entreprises américaines une source de protection contre la concurrence étrangère. » Voir Congressional Budget Office, « A Review of U.S. Antidumping and Countervailing-Duty Law and Policy », Washington, Mai 1994, pp. 1-8 et, comme on pouvait s'y attendre, la réaction virulente du département du Commerce et du groupe des parlementaires défendant l'industrie sidérurgique, ce dont rend compte l'article « Senior U.S. Official, Members Criticize CBO for Trade Law Study », *in* *Inside U.S. Trade, Special Report* (10 juin 1994), pp. S-5, S-6.

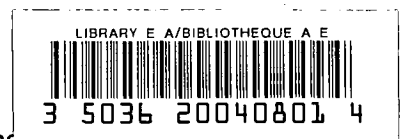
DOCS

CA1 EA533 94P15 FRE

Christie, Keith H. (Keith Hutton),
1948-

Condamnes a agir : reflexions sur
les regimes antidumping et la
politique de concurrence

43271241



- 16. Le libre-échange nord-américain, les subventions et les droits compétitifs, la problématique et les options, par Gilbert Gagné. Document n° 94/13 (Juillet 1994). SP47
- 17. L'Organisation mondiale du commerce et les programmes environnementaux : Rapprochements dangereux, par Anne McCaskill. Document n° 94/14 (Juin 1994). SP48
- 18. Condamnés à agir : réflexions sur les régimes antidumping et la politique de concurrence, par Keith H. Christie. Document n° 94/15 (Juillet 1994). SP49

B) DOCUMENTS SUR LA PROMOTION DU COMMERCE :

- 1. From a Trading Nation to a Nation of Traders : Towards a Second Century of Trade Development, par Andrew Griffith. Document n° 92/05 (mars 1992). SP12
- 2. Exportation et création d'emplois, par Morley Martin, Document n° 93/06 (juin 1993). * SP24

C) DOCUMENTS SUR LE COMMERCE RÉGIONAL ET L'ÉCONOMIE :

- 1. Les approches particulières : régionalisme et diplomatie économique canadienne, par Keith H. Christie. Document n° 93/08 (mai 1993). * SP26
- 2. Japon Inc : La maîtrise des principes économiques fondamentaux, par I. Prakash Sharma. Document n° 93/16 (décembre 1993). * SP34
- 3. Le Canada et les Amériques : nouveaux débouchés et défis, par Conrad Sheck, Colin Robertson, Jamal Khokhar, Nicolas Dimic et Keith Christie. Document n° 94/06 (avril 1994). * SP40
- 4. La Chine en l'an 2000 : Nature de la croissance et intérêts économiques du Canada, par Steve Lavergne. Document n° 94/10 (mai 1994) SP44
- 5. The Japanese Way: The Relationship Between Financial Institutions and Non-Financial Firms, par James McCormack. Document n° 94/16 (Juillet 1994). SP50

D) AUTRES DOCUMENTS SUR L'ÉCONOMIE :

- 1. Croissance démographique mondiale et mouvements de population : Conséquences pour les politiques canadiennes, par Michael Shenstone. Document n° 92/07 (avril 1992). * SP14
- 2. Pour des sanctions efficaces et appropriées, par Jean Prévost. Document n° 93/04 (mars 1993). * SP22
- 3. L'or noir : Évolution du marché mondial du pétrole et conséquences pour le Canada, par Shusma Gera. Document n° 93/05 (février 1993). * SP23
- 4. Croissance économique et pays en développement : Bilan de la recherche et éléments d'une politique canadienne, par Rick Mueller. Document n° 94/08 (avril 1994). * SP42
- 5. L'épée de Damoclès est-elle toujours là? Retour sur la crise de l'endettement des PMA, par Rick Mueller. Document n° 94/09 (mai 1994) SP43
- 6. Les sanctions proactives : techniques du passé, vision moderne pour une gestion sans violence, par Dr. Nicholas Tracy. Document n° 94/17 (Juin 1994) SP51A

* Disponible en français - available in English