

0. 24 20403  
6  
615

Université de Montréal

Dumping: Théorie et étude de cas.

par

Martin Lépine

Département de sciences économiques

Faculté des arts et des sciences

Rapport de recherche présenté

à la Faculté des arts et des sciences

en vue de l'obtention du grade de

Maître ès sciences en sciences économiques (M.Sc.)

Mars 1991

© Martin Lépine, 1991

Centre de documentation

MAI 16 1991

Sciences économiques

## REMERCIEMENTS

Je profite de l'occasion, pour remercier Monsieur **Abraham Hollander**, d'avoir accepté de me diriger pour ce travail. Sa grande disponibilité et son soutien, tout au long de ce travail, a grandement contribué à le rendre à terme. Je lui en suis très reconnaissant.

## Table de matières

	Page
Introduction	1
Définition du dumping	2
Théories du dumping	5
Dumping et Loi anti-dumping	12

### Etude de cas

Cerises à chaire acide des Etats-Unis	19
Tronçonneuses à essence, ayant une cylindrée inférieure à 46 cm <sup>3</sup> avec ou sans lame et chaîne	27
Albums photos à pochettes fixes ou basculantes et leurs feuilles de rechanges	34
Briquettes de charbon de bois des Etats-Unis	39
Cartouches de fusils de chasse de calibre 12	43
Conclusion	47
Annexe	
Bibliographie	

\*\*\*\*\*

## INTRODUCTION

Il est bien connu, qu'une firme évoluant dans une structure de concurrence parfaite, faisant face à deux marchés, vendra seulement sur le marché, où les prix sont les plus élevés. Ceci, parce que, peu importe la quantité qu'elle offre, le prix n'est pas affecté.

En réalité, les marchés compétitifs sont rares et plusieurs firmes vendent sur plusieurs marchés à la fois, souvent à des prix différents d'un marché à l'autre, sans que les coûts le justifient. C'est ce qu'on a appelé "une politique de prix discriminatoires" ou "une politique de dumping" lorsqu'elle est pratiquée internationalement.

Comme ces politiques ne peuvent émerger d'un marché compétitif et que les structures de marché non compétitives sont vues avec suspensions, des lois anti-trust et anti-dumping ont été établies dans plusieurs pays.

Mais est-ce une concurrence vraiment déloyale ou plutôt, une manière, pour la firme de maximiser ses profits dans un monde imparfait? Ces lois permettent-elles une amélioration du bien-être social, une concurrence plus juste et ainsi justifier une intervention? Voilà quelques questions sur lesquelles, j'espère jeter un peu de lumière.

Je me suis limité à la notion internationale de la discrimination par les prix. Non pas parce que la notion nationale est sans intérêt mais parce que le caractère international augmente la controverse en transférant les richesses d'un pays à un autre.

En premier lieu, afin de bien comprendre de quoi il s'agit, je donne une définition des différentes formes de dumping. Ensuite, je démontre la rationalité du comportement au moyen de modèles théoriques. Dans un deuxième temps, une brève description des lois anti-dumping est faite. Elle est brève car je ne crois pas que les détails soient pertinents pour cette étude et, de toute façon, les lois ne s'attardent pas à la description du phénomène de dumping, mais à la procédure légale. Ensuite, je fait un résumé des arguments des économistes au sujet de ces lois. En dernier lieux, une analyse de cinq cas de condamnation de dumping précède une brève conclusion.

## DÉFINITION DU DUMPING

A l'origine, on définissait le dumping comme étant: la vente de produits, dans les mêmes conditions, à des prix plus bas sur le marché d'exportation que sur le marché national. A cause des difficultés de la comparaison de ces deux prix, on a développé le critère de la valeur normale. C'est-à-dire la somme du coût de production, des frais de vente et d'administration et d'un montant pour les bénéfices. Les motifs de cette définition du dumping découlent du fait, que vendre à des prix inférieurs au coût ne peut être profitable à long terme. A moins d'avoir des ventes à des prix supérieurs au coût, dans un futur rapproché ou sur un autre marché.

### Dumping à prix inférieur au coût

Pour bien comprendre le dumping à prix inférieur au coût, il faut distinguer entre le coût marginal et le coût moyen. Le coût moyen se définit, comme étant l'ensemble des coûts divisés par le nombre d'unités de biens produits. Le coût marginal, pour sa part, mesure seulement le coût additionnel de production d'une unité supplémentaire. Cette distinction est plus importante à court terme qu'à long terme. En effet, l'importance des coûts fixes à court terme et le fait que le calcul du coût marginal ne peut contenir que des coûts variables contribuent à cette distinction.

### Dumping à prix inférieur au coût moyen

Il est bien connu, qu'une firme maximisant ses profits produira la quantité, qui égalise le coût marginal au revenu marginal. Comme le coût marginal peut être inférieur au coût moyen, à court terme, la fixation de prix inférieurs au coût moyen est un comportement "normal" pour une firme, qui a d'importants coûts fixes et qui fait face à une réduction temporaire de la demande. La structure des coûts des entreprises de différents pays est probablement différente à cause des lois, de la disponibilité des ressources et de la philosophie des entrepreneurs( au Japon, la coutume veut que l'embauche soit fait

pour la vie.). Ce qui peut conduire au dumping à prix inférieur au coût moyen et des prix auxquels les producteurs nationaux, n'ayant pas cette contrainte, n'ont plus intérêt à produire. Bien entendu, les ventes à ces prix entraînent des pertes. Par ailleurs, ces prix génèrent des ventes, qui minimisent les pertes, car, ceux-ci sont supérieurs au coût marginal et ils couvrent une partie des frais irrécupérables. Par conséquent elle constitue une stratégie optimale à court terme.

### Dumping à prix inférieur au coût marginal

Habituellement les scénarios de dumping, à des prix inférieurs au coût marginal, suggèrent des sacrifices à court terme, dans le but d'atteindre des objectifs autres, que la maximisation des profits à court terme ou afin de survivre à une diminution de la demande ou à une augmentation de la compétition.

- La maximisation des ventes. On retrouve ce comportement, surtout en période de réduction de la demande, car les firmes veulent maintenir leur niveau de production, à cause de leur engagement et de la proportion minime des coûts, qu'ils peuvent épargner, à court terme.

- La maximisation des profits à long terme. Par exemple, au moyen de la prédation, c'est-à-dire, en pratiquant des prix très bas, dans le but d'éliminer la concurrence, pour ensuite augmenter les prix et récupérer les pertes en jouissant d'un pouvoir de monopole. Ce comportement est rationnel si la firme pense pouvoir avoir et maintenir un pouvoir de monopole. Un autre exemple de cet objectif, serait la promotion du produit, afin de mieux le faire connaître.

- La maximisation de la part de marché. L'idée, sous-jacente à cette démarche est l'augmentation de la production et des ventes, dans le présent, ce qui permettra de réduire les coûts par la standardisation ou l'augmentation des prix, dans le futur. Contrairement au comportement de prédateur, ce qui est plutôt rare (je reviendrai sur ce sujet un peu plus tard), plusieurs firmes font des promotions ou toutes autres activités de marketing, afin d'augmenter leur part de marché. Ces activités peuvent conduire à des prix inférieurs au coût marginal.

On peut aussi expliquer le phénomène de dumping à prix inférieur au coût marginal, par une mauvaise définition du coût marginal. Une telle erreur provient du fait de l'incertitude face au marché. Un peu comme dans le modèle de variation de la demande, que nous verrons dans la prochaine section, où lors de la prise de décision, les prix réels sont inconnus. Le producteur doit faire des anticipations sur les prix, les coûts et les profits. Si les prix réels s'avèrent plus bas, que ceux anticipés, alors, le producteur est obligé de vendre à ces prix, même s'il sont inférieurs au coût marginal anticipé déjà encouru. Une fois l'incertitude éliminée, le coût marginal anticipé(déjà encouru) ne doit plus être utilisé pour prendre des décisions. Car, les ressources, qui ont été affectées à la production du bien, ne peuvent être récupérées et affectées à d'autres productions. A la limite, le nouveau coût marginal est nul. Donc, toute vente, faite à des prix supérieurs à zéro, est profitable et se trouve supérieure au coût marginal. On associe souvent cette description au domaine de l'agriculture.

On peu remarquer que ces définitions ont un caractère de courte durée, à moins d'avoir des profits économiques sur des ventes futures ou sur d'autres marchés.

Les modèles de dumping tentent d'expliquer, pourquoi les firmes d'un pays vendent sur le marché d'exportation, à des prix moins élevés que sur le marché intérieur. A première vue, cela semble manquer de rationalité économique. Puisqu' en concurrence parfaite, une firme maximise ses profits en vendant toute sa production au prix le plus élevé. Mais, les modèles développés dans ce papier, nous démontreront la rationalité, qui existe dans ce phénomène. Dans la littérature, on sépare les modèles de dumping en trois<sup>1</sup>: soient le modèle de prix discriminatoires, le modèle de la variation de la demande et les modèles de la recherche de rente.

#### Modèle de prix discriminatoires

Ce modèle est une extension de celui du monopole sur le marché national. Il est bien connu, qu'un monopole, faisant face à des demandes, ayant des élasticités différentes, fixera, pour maximiser ses profits, des prix différents sur chaque marché, de façon, à ce que les recettes marginales soient égales entre elles et égales au coût marginal global de production  $[P(1+1/e)=Cm]^2$ . C'est-à-dire, en suivant le principe, que l'on charge, ce que le marché peut supporter. Il est bien connu aussi, qu'une demande d'élasticité faible peut supporter des prix plus élevés, sans une réduction importante de la consommation. Ce principe transposé internationalement donne naissance au dumping rationnel de la façon suivante:

Soit, le cas extrême, d'une firme, ayant un pouvoir de monopole sur le marché

---

<sup>1</sup> Cependant, F. Lazar[1989] parvient à expliquer les différentes formes de dumping par deux modèles: modèle de prix discriminatoires classique et le modèle de prix discriminatoires stratégique. Ce dernier fait référence aux efforts de la firme pour créer et/ou pour maintenir un avantage comparatif et ainsi maximiser ses profits anticipés.

<sup>2</sup> ou  $P$  : prix,  $e$  : élasticité de la demande au prix  
 $Cm$  : coût marginal.



domestique et vendant sur un marché d'exportation compétitif. Il en découle, que la demande domestique est moins élastique, que la demande extérieure. Dans le but de maximiser ses profits, le monopoleur pratiquera une politique de prix discriminatoire, en fixant un prix plus élevé sur le marché national, que sur le marché d'exportation. En supposant, qu'il existe des barrières naturelles ou artificielles au commerce, de sorte, qu'un arbitragiste ne peut, profitablement, acheter, sur le marché d'exportation le bien à bas prix et le revendre, sur le marché domestique, à prix élevé, la différence de prix se maintiendra de façon permanente. Donc, le dumping découle de la maximisation des profits et d'une élasticité de la demande plus grande à l'étranger, que sur le marché domestique.

La notion de la segmentation des marchés est essentielle, pour maintenir l'écart entre les prix des différents marchés. On imagine facilement, que si un arbitragiste pouvait transférer des biens d'un marché à l'autre, sans coût, il égaliserait les prix sur les deux marchés. Mais, les coûts associés au mouvement et à la revente entre marchés, à cause de l'existence de barrières, rendent la pratique de prix discriminatoires commune. De plus, il est nécessaire, que les vendeurs jouissent d'un pouvoir de monopole, sur au moins un marché, de sorte que la quantité qu'ils offrent, a une influence sur les prix. Car sans cela, la politique de prix discriminatoires n'a aucun sens; ils peuvent vendre la quantité voulue au plus haut prix sans l'affecter.

Le dumping dans ce modèle est l'effet du hasard, car la différence d'élasticité entre les demandes est exogène et les conclusions en dépendent directement. On pourrait imaginer un "dumping inverse", conséquence d'une plus grande élasticité de la demande domestique. Des prix plus bas sur le marché domestique qu'à l'exportation ne sont pas contestés. Pourtant, ils peuvent être le résultat de l'exercice d'un pouvoir de monopole. Il me semble que le pays importateur devrait s'insurger davantage du dumping inverse que du dumping car la discrimination n'est pas en sa faveur.

Ici la définition du dumping utilisée est celle de différents prix sur différents

marchés, non justifiée par une différence de coût.

### Modèle de variation de la demande

Ce modèle explique le phénomène du dumping, par les variations de la demande. Ces fluctuations font suite, par exemple, à des changements de goût des consommateurs, à des variations du taux de change, etc.. En fait, il suppose que la firme fait face à une demande étrangère, qui fluctue de façon imprévisible. Les firmes fondent, par conséquent, leurs décisions de production sur des anticipations, qui sont occasionnellement erronées. Ici, la définition du dumping peut être modifiée, pour tenir compte des ventes à l'exportation fait à des prix inférieurs aux coûts marginaux. Contrairement au modèle précédent, on est ici dans un environnement incertain et c'est, précisément, à cause de cette incertitude, qu'il y a dumping. Mais les conditions d'existence du dumping du modèle précédent(c'est-à-dire la segmentation des marchés, la différence d'élasticité des demandes et le pouvoir de marché de la firme) sont nécessaires pour qu'une différence de prix soit possible.

On est tenté de croire, que le dumping est un phénomène temporaire car il découle des variations de la demande et que les firmes ajusteront leur production dans un délai assez court. Malheureusement, dans plusieurs cas, le dumping persiste pendant de longue période de temps et ne s'avère pas seulement un phénomène résultant d'une réduction de la demande. David Weinstein(1989) nous dit à ce sujet "... considering the explosive growth in microdisk sales over the nine years, it would be difficult to argue that dumping by Japanese firms has resulted from insufficient demand." (p.4). Ce fait empirique ne correspond pas au modèle de variation de la demande, cependant on peut l'expliquer par une variation de l'offre sur le marché étranger. Dans ce sens une variation de la demande et une variation de l'offre conduit aux mêmes résultats.

## Modèles de recherche de rente<sup>3</sup>

### Dumping Réciproque:

Le modèle de dumping réciproque a été développé par Brander et Krugman (1983). Ils partent d'un modèle à deux pays identiques, contenant chacun un monopole, produisant un bien homogène. Chaque firme a un comportement de Cournot. C'est-à-dire, qu'une firme détermine sa production sur un marché, étant donné le niveau de production de l'autre firme sur ce même marché. En supposant les coûts marginaux constants, il est possible, pour les firmes, de considérer chaque marché séparément, car la production sur un marché n'est pas affectée par la production sur l'autre marché. Mais, la production d'une firme sur un marché réduit le rendement de l'autre firme sur ce marché. Car, par hypothèse, les prix sont fonction du nombre de biens disponibles sur le marché. Ils supposent, de plus, que les coûts de transport sont de type "Iceberg"<sup>4</sup>.

A l'ouverture du commerce, même s'il n'y a pas d'avantage comparatif entre les deux pays, il y aura échange, pourvue que les profits des monopoleurs en situation d'autarcie soient supérieurs au coût de transport. Le revenu marginal d'un bien exporté étant supérieur au coût marginal à l'exportation, chaque firme voudra égaliser son coût marginal à l'exportation au revenu marginal à l'exportation. En fait, l'ouverture du commerce change la structure de marché. Une forme de compétition s'exerce entre les deux firmes, faisant en sorte que les revenus marginaux sur chaque marché soient réduits et égalisés au coût marginal du produit exporté. Mais, vu l'existence des coûts de transport, les profits sur les ventes extérieures sont réduites d'au moins une partie de ces coûts. Donc, pour chaque firme, le commerce se fait à un prix à l'exportation (prix f.o.b) inférieur au prix domestique. Par conséquent, il y a dumping réciproque. Cette situation n'est pas Pareto optimal puisqu'il reste encore une rente sur les ventes domestiques.

---

<sup>3</sup> C'est-à-dire des profits économiques supérieurs à zéro.

<sup>4</sup> C'est-à-dire, que seule une partie ( $g$ ) des exportations se rendent à destination, le coût marginal des produits exportés est donc  $C_m/g$ .

Malheureusement on ne peut dire, de façon générale si cette situation est préférable à une situation d'autarcie. Car, d'une part, le coût de transport est considéré comme une perte sociale, étant donné que la production pourrait se faire nationalement, d'autre part, l'augmentation de la compétition diminue les prix et le pouvoir de monopole des entreprises. Ainsi, tout dépendra de l'ampleur des coûts de transport par rapport à la réduction des prix.

Ce modèle peut être généralisé pour un plus grand nombre de firmes ayant d'autres comportements. En fait, il s'applique, lorsque les prix domestiques sont supérieurs au coût marginal d'exportation des firmes étrangères.

La critique la plus sévère de ce modèle est qu'en réalité le dumping réciproque n'existe pas.

#### Dumping unilatéral

##### A) Sans avantage comparatif.

Un résultat, non exploité par Brander et Krugman et qui est pour ma part très intéressant, a été développé par David Weinstein (1989). Il surgit, lorsque le nombre de firmes dans un pays "A" fait en sorte que les prix sont inférieurs au coût à l'exportation des firmes étrangères "B" et qu'à l'étranger, les prix soient supérieurs au coût à l'exportation. En d'autres termes, la compétition, qui s'exerce sur le marché "A" ne permet pas aux firmes du pays "B" de vendre profitablement sur le marché "A". Ce qui permet les prix en vigueur sur le marché "B". Les firmes "A" acceptent de vendre au pays "B" à des prix inférieurs au coût marginal d'exportation et compensent leurs pertes par des profits au niveau national. On peut penser, par ailleurs, que les firmes du pays "B" ont une plus grande rentabilité, puisque la marge de profit sur leurs ventes est supérieure à celle des firmes du pays "A". Mais, le volume plus important des ventes, des firmes "A", peut compenser une marge plus faible, puisqu'elles ont accès aux deux marchés. Selon ce modèle, un pays, développant une industrie composée de plusieurs petites firmes, aura des exportations sous-évaluées et des firmes possiblement plus profitables, sans avoir, au préalable, d'avantage comparatif sur un pays dont l'industrie est plus concentrée. Ce dumping ne saurait être de longue durée, puisque les firmes "B"

réagiront en diminuant leurs prix de vente.

B) Avec avantage comparatif.

Le dumping unilatéral peut aussi être le résultat d'une plus grande efficacité des firmes d'un des pays. Par exemple, supposons que les firmes du pays "A" sont plus efficaces (leurs coûts de production sont moins élevés), que les firmes du pays "B". Par conséquent, les firmes du pays "B" ne pourront exporter sur le marché "A", alors que les firmes du pays "A" pourront le faire. Le dumping unilatéral apparaît lorsque le prix sur le marché "A" est strictement plus grand que le coût marginal des firmes du pays "A" tout en étant inférieur ou égal au coût marginal d'exportation des firmes du pays "B" alors que le prix sur le marché "B" est plus grand ou égal au coût marginal des firmes "B". A des prix plus élevés sur le marché "A", on revient au modèle de dumping réciproque. Contrairement au modèle sans avantage comparatif, ce dumping a un caractère de permanence<sup>5</sup>.

Les conclusions de ce modèle sont assez surprenantes, puisqu'elles contrastent avec les conclusions du modèle de la discrimination par les prix. A savoir, que les marchés de concurrence parfaite sont davantage portés, à faire du dumping, que les marchés monopolistiques ou oligopolistiques. Il est important de noter, que ces deux derniers modèles ont l'avantage d'expliquer le dumping, sans faire appel à des demandes d'élasticité différente, mais par l'existence d'un profit économique sur le marché étranger ou par l'existence d'un avantage comparatif. Dans ces modèles, le dumping est donc un moyen, d'égaliser les rentes des différents marchés. Ils permettent à la structure de marché, la plus efficace pour l'industrie, de prendre place et ils répondent aux intuitions du modèle de la maximisation des profits.

Comme on peut le constater ces modèles engendrent différentes catégories de

---

<sup>5</sup> F. Lazar [1989 p.49] souligne "Dumping is more likely to be a transitory, but recurring, phenomenon.". Principalement, à cause des changements structurels. Tout est relatif!

dumping. La littérature en définit trois: le dumping sporadique, continu ou intermittent<sup>6</sup>. Le dumping sporadique "occurs under conditions where the exporter does not want to disrupt the price structure at home and is willing to sell an oversupply of goods on the export market ... As long as prices in the export market cover incremental marketing, distribution, shipping, credit and production costs and contribute even modestly towards the firm's overhead, price discrimination in the export market will increase the firm's profits."[F. Lazar 1989 p.46-47]. Le dumping continu est le résultat du modèle de prix discriminatoires et/ou des modèles de recherche de rente. "Intermittent dumping may occur for gaining a foothold or predatory reason."[F. Lazar 1989 p.47].

## Conclusion

Dans le modèle de prix discriminatoires, le dumping apparaît, à cause de la différence d'élasticité entre la demande extérieure et la demande nationale.

Dans le modèle de la variation de la demande, le dumping fait suite à une réduction non-anticipé de la demande étrangère. En parallèle avec ce modèle, on peut imaginer une augmentation de l'offre sur un marché conduisant à une diminution des prix et à une politique de prix discriminatoires pour les firmes.

Enfin, les modèles de recherche de rente conduisent au dumping réciproque, lorsqu'il existe une rente sur chaque marché supérieure aux coûts marginaux d'exportation, au dumping unilatéral, lorsqu'un seul des deux marchés à une rente supérieure aux coûts marginaux d'exportation, s'il n'y a pas d'avantage comparatif et au dumping unilatéral avec avantage comparatif lorsque les firmes d'un pays, en plus d'exercer un pouvoir de monopole sur le marché national, sont plus efficaces que les firmes du pays importateur.

---

<sup>6</sup> F. Lazar[1989] fait correspondre le dumping intermittent au modèle de prix discriminatoires stratégiques et les deux autres catégories de dumping au modèle classique.

## DUMPING ET LOI ANTI-DUMPING

### Origines de la Loi sur les mesures spéciales à l'importation

Depuis toujours les consommateurs ont une grande aversion vis-à-vis des monopoles. La théorie économique leur a donné raison, en démontrant, que la politique de prix discriminatoires pratiquée par un monopoleur<sup>7</sup>, réduit le bien-être global. Non seulement du fait que les gains vont à une seule entité, mais aussi, parce que les gains du monopoleur sont insuffisants, pour compenser les pertes des consommateurs. Mais ces démonstrations découlent de l'hypothèse d'un monde idéal, où la concurrence et l'efficacité économique conduit à des prix uniforme. Cependant ce monde idéal est pratiquement irréalisable et on peut démontrer<sup>8</sup>, sous certaines hypothèses, que la discrimination spatiale procure un plus grand bien-être social qu'un prix f.o.b. uniforme.

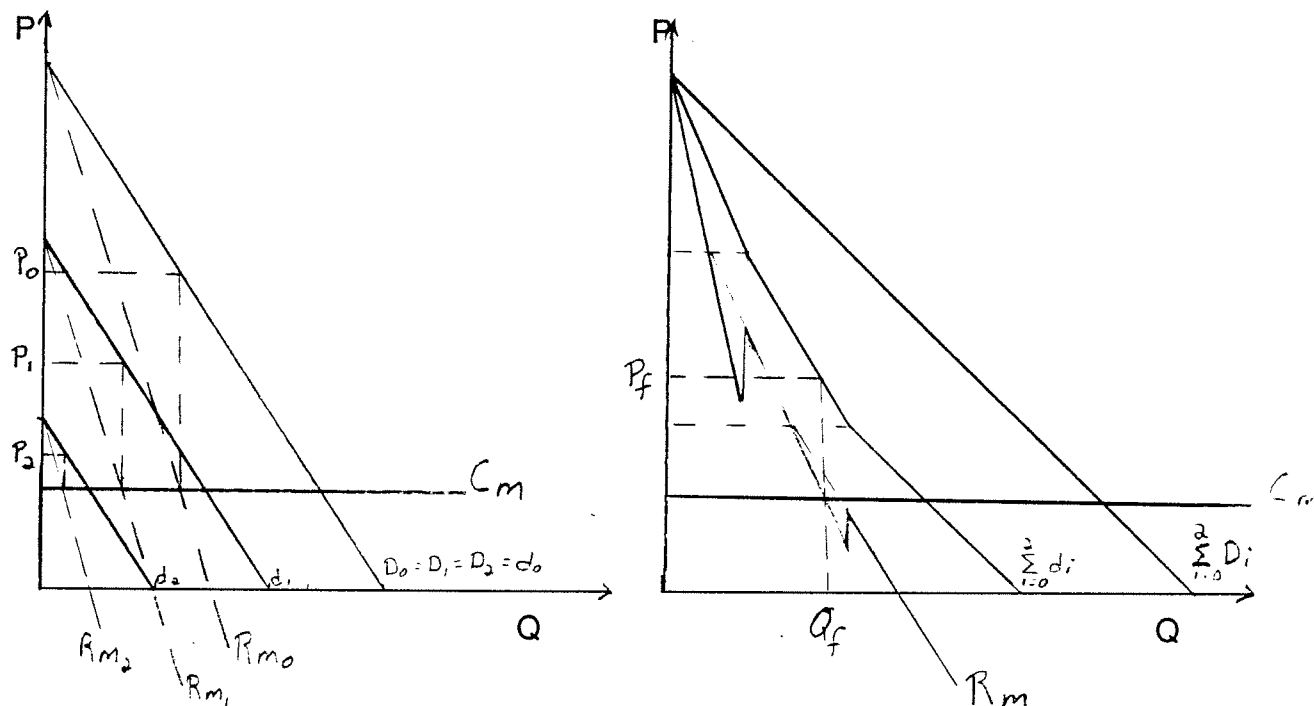
Soit un monopoleur, dans une aire géographique donnée sans concurrents extérieurs. Pour simplifier l'exposé, supposons que la demande est concentrée en trois lieux, géographiquement séparés et que les trois demandes sont linéaires et identiques. Ces demandes sont fonction du prix en vigueur sur leur marché (c'est-à-dire, pour la firme, des prix rendu à destination). Par conséquent, les demandes nettes sont différentes les unes des autres à cause du coût de transport. Supposons que la demande  $D_0$  se situe au même endroit que l'usine, que  $D_1$  est située à une certaine distance linéaire de l'usine et que  $D_2$  est située au double de cette distance. Naturellement le coût du transport est fonction de la distance parcourue. Alors la firme, comme le montre la figure 1a) ci dessous fixera des prix f.o.b. différents pour chaque marché. En ce faisant, elle répartit les coûts de transport aux différents marchés. Si on lui impose la fixation d'un prix f.o.b. uniforme, elle réduira sa production à  $Q^f$  et fixera les prix à  $P^f$  de la figure 1b). A ce prix, aucune demande du marché 2 sera satisfaite. On peut donc conclure, que la

---

<sup>7</sup> Une politique de prix discriminatoires sous-entend toujours un certain pouvoir de marché.

<sup>8</sup> Cette démonstration est tiré du livre de Louis Phlips "La formation des prix" 1983.

répartition des coûts de transport permet d'approvisionner des marchés éloignés et permet un niveau de production et des profits plus élevés qu'un prix f.o.b. uniforme.



**Figure 1** prix discriminatoires versus prix f.o.b. uniforme

"Il est alors d'un grand intérêt de se demander s'il ne serait pas préférable de ne pas imposer aveuglément un système de prix f.o.b., mais de chercher le meilleur des systèmes de prix que les monopoleurs et oligopoleurs ont des chances d'utiliser en fait." [Phlips, L. p.82].

A partir du modèle de la discrimination par les prix, basé sur un monde idéal, plusieurs esprits mercantiles ont prêté des intentions prédatrices aux entreprises qui pratiquent une politique de prix discriminatoires. Ils ont qualifié leur commerce d'illégal, surtout lorsqu'il est pratiqué internationalement.

Et comment ! Ces importations, financées par la rente qu'a l'exportateur sur son marché, entrent en compétition avec les produits nationaux, qui ne jouissent pas du



même privilège. Cette discrimination est possible, seulement si des barrières empêchent la compétition, sur le marché du pays d'exportation. Les prix découlant de la pratique de dumping ne représente pas nécessairement une plus grande efficacité de production.

Cette aversion se reflète dans les lois anti-trust et anti-dumping adoptées par plusieurs pays. Pour limiter et harmoniser les circonstances, permettant l'imposition de droits anti-dumping, un code anti-dumping a été signé sous l'égide du GATT.

Ce code doit être vu comme une brèche au principe de libéralisation des échanges du GATT, car il donne le droit (mais pas l'obligation) au signataire, d'imposer une réduction du commerce sous certaines circonstances. Il vise donc, davantage, à prévenir les abus d'utilisation des mesures anti-dumping, que de réduire le dumping. Le code spécifie deux circonstances permettant l'utilisation des mesures anti-dumping: c'est-à-dire, lorsqu'il y a dumping et que celui-ci cause ou menace de causer un préjudice sensible ou un retard sensible à l'établissement de production similaire. De plus, il spécifie la procédure et limite la durée et l'étendue des mesures. Mais, il est dit "Yet it can be argued with good reasons that international rule making itself and the use of anti-dumping measures in accordance with the internationally agreed rules have created barriers that are more detrimental to trade liberalization than are the occasional violations of these rules." [Stegemann 1990 p.4].

Car, les producteurs domestiques ont un argument de taille. En effet, le droit de recourir aux mesures de protection, leur est accordé. De plus, les principales modifications, apportées au code, l'ont été en faveur des principaux utilisateurs( Les Etats-Unis, La Communauté Economique Européenne, Le Canada et l'Australie.). "Thus, international law that was intended as a ceiling trends to become a floor for the policies of the participating jurisdictions." [Idem p.7].

Au Canada, la loi<sup>9</sup> sur le dumping<sup>10</sup>, stipule, qu'il y a dumping, lorsque le prix à

---

<sup>9</sup> Voir en annexe pour un schéma complet du processus d'enquête de préjudice concernant le dumping et le subventionnement.

<sup>10</sup> Dont le nom est : Loi sur les mesures spéciales d'importation. Sanctionnée le 28 juin 1984.

l'exportation, qui est en fait le prix f.o.b.<sup>11</sup>, est inférieur à la valeur normale<sup>12</sup>. Deux enquêtes sont instituées: Une, par le sous-ministre du revenu, douane et accise<sup>13</sup>, portant sur la détermination de la marge de dumping. Elle s'ouvre, dès que le sous-ministre reçoit une plainte, indiquant, de façon raisonnable, un préjudice sensible. L'autre, par le Tribunal (le Tribunal Canadien des importations), visant à déterminer, si le dumping cause, a causé ou est susceptible de causer, un préjudice sensible ou un retard sensible à la production canadienne de produit similaire. Elle s'ouvre dès l'annonce de la décision provisoire du sous-ministre. Le dumping est condamnable seulement si l'enquête du Tribunal est affirmative.

Il est à remarquer, que les notions de préjudice et de produit similaire ne sont pas définies dans la Loi, ni dans le code. Seule une liste des effets possibles du dumping est disponible dans le code du Tribunal. De plus, il est apparu récemment, que la prédation est une pratique peu probable. L'évolution de la théorie des marchés disputables fait en sorte, que la menace d'entrée sur le marché suffit à exercer une influence sur le comportement du monopoleur. En fait, le monopoleur qui pratique la prédation ne pourra pas augmenter les prix, car si l'entrée est libre d'autres firmes entreront sur le marché ou les pressions publiques le contraindront à maintenir des prix raisonnables.

Ajoutons que, plusieurs économistes<sup>14</sup> critiquent les lois anti-dumping. Selon eux:

---

<sup>11</sup> Le prix f.o.b. est défini comme étant le prix du bien exporté, moins le coût du transport et tous les autres frais, découlant de l'exportation de la marchandise. (article 24 de la loi).

<sup>12</sup> La valeur normale est égale au prix payé par les consommateurs du pays d'exportation en situation de concurrence. Si le nombre de vente dans les mêmes conditions a été suffisant, pour permettre la comparaison avec la vente à l'importateur canadien. Sinon, la valeur normale est la somme du coût de production, plus un montant pour les frais d'administration et de vente et un montant pour les bénéfices. (article 15 à 21).

<sup>13</sup> Appelé, dans la suite du texte, le sous-ministre.

<sup>14</sup> S. Hutton et M. Trebilcock (1990), K. Stegemann (1990), A. V. Deardorff (1989) en sont quelques uns.

Elles ne s'adressent pas au vrai problème. En imposant un tarif sur les importations, on ne fait qu'augmenter le prix du produit importé. On ne réduit pas le pouvoir de monopole de la firme sur son marché.

Les intérêts des opposants aux mesures de protection sont plus ou moins défendus. "... that parties opposed to anti-dumping actions cannot really "defend their interests to the full"; they can only watch that the rules are applied correctly, and these rules are designed to protect the interests of the complainants"[Stegemann, Klaus p.27].

Le taux d'imposition étant fixe et portant sur une longue période n'incite pas les firmes nationales à améliorer leur compétitivité.

Le recours, s'avérant trop facile, permet aux firmes nationales, de s'en servir, pour réduire la compétition en période de ralentissement économique. Il est même reconnu, que la menace d'une telle loi réduit la compétition et laisse aux entreprises nationales une plus grande part de marché et des prix plus élevés. Elle crée donc, une inflation, qui réduit le pouvoir d'achat des consommateurs. Par conséquent, elle réduit la production des secteurs non protégés au profit des secteurs protégés.

Le modèle, sur lequel ces lois s'appuient, n'est pas vraiment représentatif, de ce qu'est la réalité du dumping. Comme on vient de le mentionner, la pratique du dumping par des industries très concentrées ne convient plus et la prédation n'a pratiquement pas de chance d'être fructueuse. Par exemple, aux Etats-Unis, plusieurs actions anti-dumping ont été portées contre les produits japonais, pourtant la concentration des entreprises japonaises est plus faible, que celle des Etats-Unis. Ceci laisse croire, que le dumping n'est pas seulement le fait de la structure de monopole. Les modèles, récemment développés (variation de la demande, dumping réciproque et unilatéral) en font foi et donnent peu de justification au loi anti-dumping. Au contraire, les modèles de recherche de rente laissent sous-entendre, que les lois anti-dumping favorisent les monopoles nationaux.

Finalement, notons, qu'il existe d'autres politiques plus efficaces. Il suffit, de mentionner les mesures de sauvegarde et d'exception, comprises dans les traités internationaux.

La réciprocité d'accès au marché et la présomption que les prix sous-évalués des

importations ne découlent pas d'une plus grande efficacité mais de la présence entraves au commerce, sont les arguments les plus souvent mentionnés en faveur d'une action anti-dumping. Chacun de ces arguments laisse entendre l'existence de barrières à l'entrée. Ces barrières peuvent être de deux natures: structurelles et stratégiques. On entend par barrières structurelles; les économies d'échelle au niveau de la production et/ou de la distribution, les marques de commerce et les politiques gouvernementales. Les barrières stratégiques sont créées par la firme et ont pour but de rendre crédible une menace de représailles. On pense, par exemple à une augmentation de la capacité de production.

La réciprocité d'accès au marché ne semble pas être la préoccupation des lois, car ils n'en font même pas mention. F. Lazar[1989] constate que les barrières au commerce sont qu'un petit ensemble par rapport à l'ensemble des barrières structurelles et qu'en conséquence "... market separation may be little affected by the removal of trade barriers."[F. Lazar 1989 p.48]. Il ajoute "In a world with no trade barriers, arbitrage is not likely to prevent dumping. It may only set some limits to the magnitude of dumping."[idem p. 49].

Kenneth W. Dam donne une critique intuitive, des arguments en faveur des mesures anti-dumping dont voici quelques extraits:

"The fact that governments act against dumping only when the low price is charged in their own territory reveals that governments are concerned with the welfare of their own enterprises rather than with the protection of their citizens..."[Kenneth W. Dam p168]. Puis, à l'argument du dumping temporaire il répond "... Antidumping duties are the most likely to be imposed precisely where the dumping is a permanent condition. ... a flow over a considerable period of time of low-price import creates the political pressure that may be necessary to motivate a government to impose antidumping duties..."[Kenneth W. Dam p171]. Il mentionne, par la suite, que le dumping doit exister sur une certaine période de temps, afin d'établir la preuve de préjudices importants. En régissant le dumping de longue période on réduit les bénéfices qu'il procure.

En définitive, les mesures anti-dumping, par leur caractère sélectif(cas par cas), leur discrétion en regard de la détermination du préjudice, leur niveau de protection élevée et leur utilisation fréquente, nuisent à la libéralisation du commerce. Il est même fait mention, qu'elles engendrent plus de désordres que d'ordre. Il n'en demeure pas moins, que personne ne rejette toutes les formes de protection du marché national. Principalement, parce que le dumping peut engendrer des restructurations de marché, qui peuvent être très coûteuses à court terme, pour au moins, une partie de la population et pour la population entière, si le dumping est sporadique. C'est-à-dire si il dure juste assez longtemps pour occasionner la fermeture des firmes, mais pas assez longtemps pour profiter des bénéfices.

## ETUDE DE CAS 1

### Cerises à chaire acide des Etats-Unis

#### Résumé de la cause CIT-2-88:

#### Le Produit

La particularité de ces cerises est, qu'elles doivent être transformées pour être comestibles. La production suit le cycle suivant: On plante des cerisiers de deux ans dans un verger. Ces cerisiers commenceront à produire, seulement à partir de la quatrième année, après la plantation. Leur plein rendement est atteint à la septième année, suivant la plantation et cette production se maintient pendant huit à dix ans. Par la suite, la production diminue et les plants doivent être remplacés.

Au Canada, cette culture est située près des grands lacs, dans la province de l'Ontario (83.5) et dans la vallée d'Okanagan en Colombie-Britannique (16.5)<sup>15</sup>. On retrouve aussi cette culture dans plusieurs états américains. Par exemple, au Michigan, au Wisconsin, en Utah, en Oregon et dans quelques autres états. La récolte se fait à compter de la mi-juillet au Canada, un peu plus tôt, pour certains états américains. Les fruits sont extrêmement délicats. Par conséquent ils sont immédiatement réfrigérés et envoyés à des distributeurs pour qu'ils soient emballés. Ensuite, ils sont, soit congelés, soit transformés. Enfin, ces cerises deviennent tartes, confitures et autres produits de boulangerie et de confiserie.

#### Industrie canadienne

En Ontario, il y a trois cent soixante quinze producteurs, membres de " Ontario Tender Fruit Producer's Marketing Board" et dix-sept distributeurs, dont cinq comptaient

---

<sup>15</sup> Les chiffres entre parenthèse représentent le pourcentage de la production canadienne en 1987.

pour quatre vingt pour cent de la distribution en 1987. En Colombie-Britannique, la situation est tout autre; il y a seulement cinquante producteurs regroupés en une coopérative de distribution.

Le marché canadien a consommé en moyenne 13.6 millions de lbs par année entre 1977 et 1987. Cette consommation fluctue d'une année à l'autre. Par exemple, en 1980 la consommation a été de 20.7 millions de lbs, tandis qu'elle était de 15.7 millions de lbs en 1987. Suite à l'expansion de l'étendue de la culture, à la fin des années 70, et au début des années 80, qui entre dans son stade de production optimal, et à l'augmentation des rendements par acre (de 1.5 tonnes à 4.2 tonnes), l'industrie est entrée dans une période de surproduction. Par exemple, en 1987, 8.5 millions de lbs n'ont pas été récoltées au Canada et 73 millions de lbs subissaient le même sort au États-Unis, à cause de la faible rentabilité. Ce surplus d'offre a engendré une compétition plus féroce et des prix à la baisse. Les prix très bas des cerises américaines ont fait dévier la demande en leur faveur. En effet, en 1987, les importations de cerises américaines ont augmentées de 142 % et la part de marché des producteurs canadiens a diminué de 20 % par rapport à 1984-85.

Les prix sur le marché canadien sont évidemment fortement influencés par les prix aux États-Unis, à cause de la proximité des deux marchés.

#### Industrie américaine

Le marché des cerises des États-Unis est quinze fois plus grand que celui du Canada. Son approvisionnement est fait à 75 pour cent par l'état du Michigan. La majorité des producteurs, des distributeurs et des transformateurs sont regroupés en coopératives. Le rapport souligne, que les prix sont largement déterminés par les forces du marché. En effet, lorsque la production est à la baisse, par exemple, en 1983, où elle était de 168.8 millions de lbs, les prix sont élevés; 60.4 cents la livre. Alors qu'en 1987, la production a atteint 359 millions de lbs et les prix étaient de 7 cents la livre.

## La plainte

Les producteurs canadiens disent, que l'importation des cerises sous-évaluées des États-Unis, réduit les prix au Canada. Par conséquent, elle cause un préjudice, en réduisant les profits et occasionnent des pertes aux producteurs, par l'abandon de la production et par la perte de ventes. Ce préjudice est appelé à persister, compte tenu de l'importance du surplus de production américain et du niveau des inventaires.

## Réponse du Tribunal

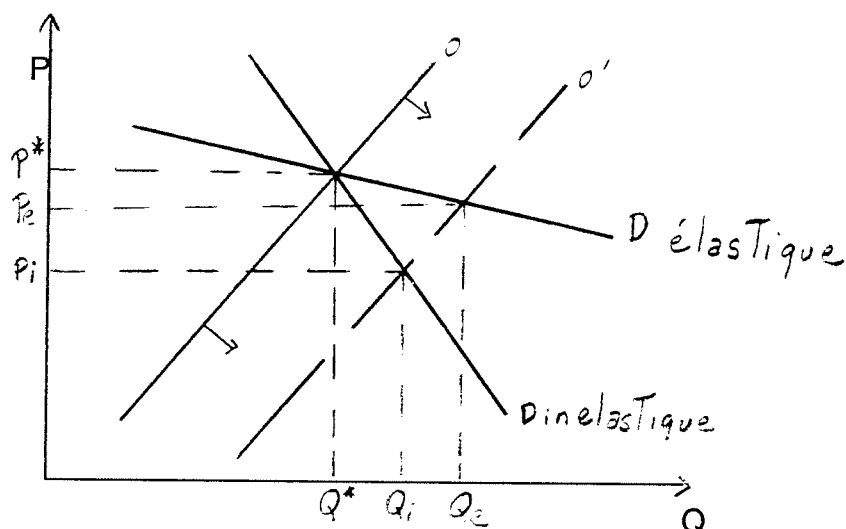
Le Tribunal conclut, que le préjudice provient, principalement, du niveau considérable de la récolte américaine. Que le surplus de production américain a réduit les prix, autant au Canada, qu'au États-Unis à cause de la proximité des marchés. Par exemple, en Ontario, les prix ont diminués de 24 cents par lb. pour le producteur, en 1987. Que la marge de dumping, évaluée en moyenne à 35%, est significative. En somme, il conclut, que l'importance de la réduction des prix et le haut niveau de pénétration des cerises américaines sur le marché canadien, constituent un préjudice sensible pour les producteurs canadiens. Il y a donc dumping illégal, car les importations sous-évaluées causent un préjudice sensible. Malgré les fortes variations de la production, le Tribunal est en accord avec le point de vue des producteurs canadiens, à savoir, que le préjudice se maintiendra dans un avenir prévisible. Mais, le Tribunal portera une attention particulière à l'évolution de ce marché.

## Critique

Pour bien comprendre ce cas, il est nécessaire, de connaître le type de marché, dans lequel il évolue. Le marché agricole se caractérise par de grandes fluctuations des prix et des revenus. On explique ce phénomène, par l'inélasticité de la demande, conjuguée à l'inélasticité de l'offre. En effet, il semble, que la valeur accordée à une unité

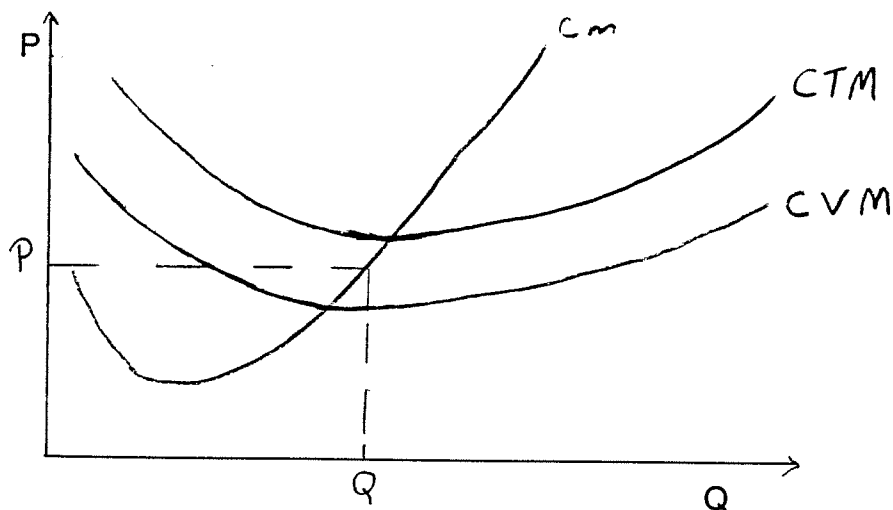


supplémentaire, décroît rapidement, à mesure que la quantité, déjà consommée, augmente. En d'autres mots, l'utilité marginale est décroissante. Elle est, en outre, inélastique au revenu. Par conséquent, une augmentation du revenu entraîne une augmentation moins que proportionnelle de la demande. La figure 2, ci-dessous, nous montre les variations du prix, suivant une augmentation de l'offre pour une demande élastique et pour une demande inélastique.



**Figure 2** Variation du prix pour une demande élastique et inélastique.

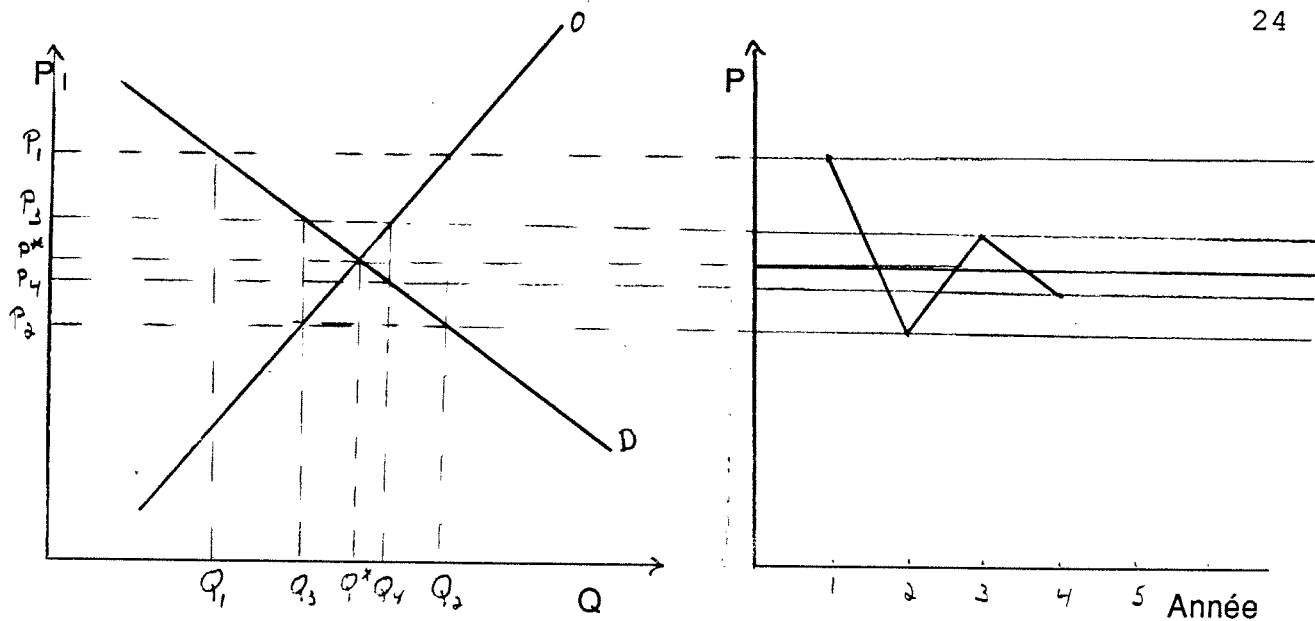
Du côté de l'offre, l'inélasticité est due à l'immobilité des facteurs de production, aux caractéristiques du produit ( produit périssable, homogène, longue période végétative, etc.) et à la compétitivité du marché. En effet, la compétitivité, qui existe sur ce marché, fait en sorte, que chaque producteur a un comportement de "price taker". En conséquence, ils produisent la quantité, qui égalise le coût marginal au revenu marginal, qui est lui-même, égal au prix. Le problème vient du fait, que le coût marginal est très bas, souvent même plus bas que le coût moyen total. Comme on peut le voir à la figure 3, la firme subit des pertes, mais demeure en production à court terme, puisqu'elle couvre ses coûts irrécupérables, plus une partie des coûts variables.



**Figure 3** Prix inférieur au coût moyen total.

C'est pour cela, que quelques économistes qualifient cette concurrence de destructive et que plusieurs producteurs tentent de se regrouper, afin de gérer l'offre. Comme la figure 2 nous le démontre, la combinaison de ces deux facteurs conduit à de grandes fluctuations des prix pour une petite variation de la quantité.

De plus, laissez à eux-mêmes, les producteurs engendrent d'important cycles. En effet, un producteur agricole doit décider quelle superficie accordée à chaque culture. Il base ses décisions sur des anticipations de prix, de coût et de rendement de chaque culture. Supposons, qu'il observe un prix supérieur au prix d'équilibre sur un marché. Par exemple,  $P_1$  de la figure 4. Alors, s'il croit, que ce prix se maintiendra pour la prochaine récolte, il produira davantage. Mais, malheureusement, plusieurs producteurs ont fait de même et la production globale a augmenté jusqu'à  $Q_2$  dans notre exemple. La demande consommera  $Q_2$  unités, seulement si le prix est réduit à  $P_2$ . A ce prix les producteurs voudront réduire leur production jusqu'à  $Q_3$ . Lorsque la quantité  $Q_3$  arrive sur le marché, elle ne peut répondre à toutes les demandes au prix  $P_2$ . Alors, la compétition entre les acheteurs augmente le prix jusqu'à  $P_3$ . Le processus se poursuit ainsi, jusqu'à ce que l'équilibre soit atteint. Mais, en agriculture, à cause des variations aléatoires des bonnes et des mauvaises récoltes, cet équilibre est rarement atteint.



**Figure 4** Cycle tendant à l'équilibre.

Il est à noter, que ces cycles seront perpétuels ou explosifs, moyennant une légère variation de la pente de la courbe d'offre ou de demande.

On peut remarquer dans le verdict du Tribunal, que le dumping dans cette affaire vient du fait, que le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale, de cette façon le prix aux Etat-Unis n'est pas nécessairement supérieur au prix canadien. L'incertitude, qui existe lors de la prise de décision, semble être la cause du dumping. De plus il n'est pas fait mention d'intentions prédatrices de la part des producteurs américains, mais plutôt de tentative d'écoulement d'un surplus de production.

Même si une seule région dans chaque pays produit plus de 75 pour cent de la production nationale, il est établi, dans le rapport, que les prix répondent aux lois de l'offre et de la demande. Ce qui semble plausible, si l'on se réfère à la corrélation, qui existe entre les prix et l'offre.

Comme nous pouvons le constater, nous ne sommes pas devant un cas de variation de la demande, mais, il s'agit de variations de l'offre, faisant suite à de mauvaises anticipations. En effet, parce qu'il y a une grande période entre la plantation

et la récolte (quatre ans), la décision, de pratiquer cette culture ou d'une expansion de celle-ci, se base sur des anticipations de revenu. Il semble, que dans le cas des cerises, ces anticipations ont grandement surestimées le prix actuel. Il faut aussi noter, que l'augmentation de la productivité a probablement diminué le coût marginal de production. Ce qui a conduit à une surproduction, à des prix très bas et à une compétition plus féroce. Même si une variation de l'offre génère le même effet qu'une variation de la demande, la cause est différente et le remède diffère aussi. Par exemple, dans ce cas, un régime d'assurance récolte ou l'existence d'un marché à terme permettrait la répartition du risque des fluctuations des prix et des revenus. On a proposé le remède de la gestion de l'offre(quotat), mais, il est efficace seulement si les importations peuvent être limitées. Par ailleurs, un système de stabilisation des prix conduirait à un prix artificiellement élevé et à de mauvaises décisions de production.

A mon avis, l'imposition d'un droit anti-dumping sur les importations américaines a peu d'effet sur le revenu et le prix des cerises au Canada . Car, la surproduction sur le marché canadien, de plus d'une demie fois la consommation, aurait entraîné des prix à la baisse. De plus, le problème ne vient pas des importations, mais de la variation des prix et du revenu des producteurs. Les mesures anti-dumping ne permettent pas d'éviter l'instabilité des prix et des revenus, qui engendre les coûts de restructuration et elles peuvent maintenir une industrie peu efficace, qui sera toujours en quête de nouvelle protection ou d'assistance publique. Les politiques, d'assurance salaire et l'existence d'un marché à terme, sont davantage susceptibles de résoudre le problème.

## Conclusion

Suite à l'analyse qui vient d'être faite, il semble, que le modèle de variation de la demande ou de l'offre correspond le mieux au cas des cerises. Le phénomène de dumping est la conséquence de l'existence d'incertitude, lors de la prise de décision ou de la plus grande compétitivité du marché américain.

Comme nous l'avons mentionné dans la section précédente, ce modèle donnent peu de justification, à l'utilisation des mesures anti-dumping. Mais, l'alternance des bonnes et mauvaises récoltes peut donner un caractère sporadique à ce dumping. De plus, la longue période végétative de ce type de culture demande un investissement considérable. Par conséquent, une certaine "aide" pourrait être souhaitable.

## ETUDE DE CAS 2

Tronçonneuses à essence, ayant une cylindrée inférieure à 46 cm<sup>3</sup> avec ou sans lame et chaîne en provenance de la Suède, de l'Allemagne de l'Ouest et des Etats-Unis.

### Résumé de la cause CIT-2-87:

#### Le produit

Une tronçonneuse est une machine légère, manipulée à la main et normalement utilisée pour la coupe du bois. Elle est constituée de deux parties: une unité moteur (moteur à deux cylindres et à refroidissement à l'air) et une partie scie, qui contient une chaîne, sur laquelle est montée des dents et une lame d'acier, qui sert de guide à la chaîne. Elles sont classées en trois catégories: domestique, industriel et professionnel, selon la puissance du moteur, si elle possède un système d'arrêt, un système anti-vibration et quelques autres caractéristiques. Généralement, les pièces sont fabriquées dans différentes usines à travers le monde. Par la suite, elles sont assemblées et le moteur est calibré et testé. Enfin, elles sont envoyées dans des paquets individuels.

#### L'industrie Canadienne

Lors de l'enquête, portant sur la période 1983 à 1986, trois firmes en produisaient au Canada. Deux, de celles-ci, étaient des filiales d'entreprises étrangères, dont, une, a cessé sa production en août 1986 et fournit maintenant sa clientèle, à partir de sa maison mère aux Etats-Unis. Elle soutient, que sa décision de fermer l'usine canadienne, n'avait rien à voir avec le dumping. La production des deux autres firmes portaient sur des tronçonneuses, ayant une cylindrée de 33, 34, 38, 56, 64, 65, 75, 82 et 98 cm<sup>3</sup>. L'une se consacre exclusivement à la fourniture du marché canadien, tandis que l'autre vend une large part de sa production sur le marché d'exportation. Depuis décembre 1986, ces dernières appartiennent à une firme multinationale suédoise.

En 1983, l'industrie canadienne a atteint un sommet dans la part de marché qu'elle occupait. Mais les trois firmes sont dans une situation financière précaire. En 1984, la

demande pour les tronçonneuses de cylindrées inférieures à 46 cm<sup>3</sup> a baissé de 4% et l'industrie a perdu 1% de sa part de marché. Deux des firmes canadiennes affichaient des pertes. En 1985, la situation se détériore davantage. La demande diminue de 9% et les pertes de marché représentent le tiers de la part de marché de l'industrie canadienne en 1984. Ces pertes ont été récupérées par les importations. En 1986, malgré une augmentation de la demande de 7%, la part de marché des producteurs canadiens a continué sa chute. Principalement, à cause de la fermeture d'une des firmes canadiennes, dont la production a été remplacée par des importations de la maison mère.

La demande pour les tronçonneuses de catégorie domestique, a diminué de 13 % de 1983 à 1985, mais, elle a augmenté de 7%, en 1986. Par contre, la demande pour les catégories industrielles et professionnelles fût l'objet de variations contraires, partant d'une augmentation de 13%, entre 83 et 85, elle est tombée de 14%, en 1986.

Les tronçonneuses, vendues sur le marché canadien, viennent de la Suède, de l'Allemagne de l'Ouest, des Etats-Unis, du Japon (depuis 1985) et des producteurs canadiens. Les produits domestiques sont vendus, soit à des distributeurs, qui les répartissent aux différents concessionnaires, soit à de grandes chaînes de magasins ( par exemple Sears, Canadian Tire, etc.). Par contre, les importations sont, principalement, (sauf une grande partie des importations américaines) distribuées par des concessionnaires. On peut expliquer cela par le fait, que la production canadienne et les importations américaines sont classées dans la catégorie domestique et s'adressent à un large public non-initié, alors que les autres importations sont, habituellement, de catégories professionnelles et s'adressent à des "connaisseurs". De plus, la production canadienne n'a malheureusement pas la réputation, d'offrir un produit de qualité. Elle est donc confinée à la production des produits bas de gamme. Les importations suédoises sont, de loin, les plus importantes au Canada (environ 50%). Elles détiennent aussi une large part du marché. L'intensité de la compétition, entre les firmes multinationales de l'Allemagne de l'Ouest et de la Suède, qui se joue sur le marché canadien, a amené le maintien des prix au même niveau, pour les années 1985 et 1986. De plus, on a

constaté, que les prix au Canada sont plus bas que ceux aux Etats-Unis.

### La plainte

Les deux producteurs canadiens soutiennent, qu'ils ont subi des préjudices, suite au dumping de produits similaires. Ces préjudices ont pris la forme de réduction des prix, de pertes de ventes, de pertes financières et de sous-utilisation de la capacité de production. Dans le futur, ils prévoient, que l'industrie ne pourra survivre, si elle n'est pas protégée par un droit anti-dumping.

### Réponse de la défense

Le préjudice, que les producteurs canadiens ont subi, a été causé par d'autres facteurs. Par exemple, la réduction du service et de la loyauté de concessionnaires, l'image d'un produit, de bas de gamme et l'impact de l'augmentation de la taxe de vente fédérale. De plus, la distribution des produits importés est faite par des concessionnaires, par conséquent, ces produits n'entrent pas en compétition directe avec les produits canadiens, vendus dans les grandes chaînes de magasins. En outre, il s'est révélé, que la majeure partie des importations sont de provenance suédoise et que les deux producteurs canadiens sont des filiales d'une compagnie multinationale suédoise. Par conséquent, l'imposition d'un droit anti-dumping profiterait à la multinationale suédoise!!

### Réponse du Tribunal

Les particularités de cette affaire sont:

- La décision n'est pas unanime.
- Il est difficile, de définir, ce qu'est l'industrie nationale, étant donné, que l'ensemble des producteurs canadiens sont des filiales de compagnies multinationales.
- De plus, ces multinationales exportent au Canada, les produits, à propos



desquels on fait cette enquête.

Quant à cette définition de l'industrie nationale, le code anti-dumping du Gatt donne les indications suivantes: l'industrie nationale doit être interprétée, comme étant l'ensemble des producteurs nationaux ou du moins, un ensemble de producteurs nationaux, produisant la majeure partie de la production nationale, à l'exception des producteurs, ayant des relations avec des exportateurs ou des importateurs ou qui sont eux-mêmes, importateurs du produit, objet de l'enquête. (article 4 para.1).

La majorité des juges du Tribunal interprète cet article, en disant, que l'essentiel est, de ne pas imposer des droits anti-dumping, lorsque la plainte vient d'un producteur ou d'un ensemble de producteurs, ne représentant pas la majorité de la production nationale. De plus, l'article donne, aux autorités compétentes, la possibilité d'interpréter, ce qu'est l'industrie nationale. Etant donné, que l'économie canadienne se caractérise par une structure industrielle concentrée (un petit nombre de firmes représente souvent l'industrie), par la présence de filiale étrangère nombreuse et leur importance dans l'activité économique et par l'importance du commerce international et que l'exclusion des producteurs reliés à un exportateur, va non seulement éliminé l'existence de l'industrie canadienne, mais elle ne tiendrait pas compte de la réalité de l'interaction et de la compétition entre les firmes multinationales, qui considèrent le marché canadien et son industrie comme un pion sur un jeu d'échec. La majorité, des juges, est, par le fait même, amèné à conclure, qu'elle ne peut exclure, dans ce cas-ci, les producteurs canadiens, reliés à un exportateur.

A partir du fait que l'industrie canadienne existe, la démonstration du préjudice ressort des pertes subies par les producteurs canadiens, à cause de la compétition sévère, qui s'exerce sur les prix. En particulier, pour le producteur, qui approvisionne exclusivement le marché canadien, les importations ont eu de gros impacts. Par exemple, en 1985, ces ventes ont diminué de 50%, alors que les importations ont augmenté de

75%. De plus, Il a du vendre à des grandes chaînes de magasins, pour augmenter son volume de ventes, et réduire sa production de 25% entre 1983 et 1986. En dépit de tous ses efforts, il n'a pas fait de profit, entre 1983 et 1986.

Effectivement, on en vient à la conclusion, que l'augmentation de la part de marché des importations n'a pu se faire, qu'à des conditions de prix très bas et donc de dumping. Mais, la majorité des juges du Tribunal est d'avis, que les importations de classe professionnelle n'entrent pas en compétition avec les produits canadiens, vu leur plus grande qualité. Elle est, de plus, d'avis, que le préjudice se maintiendra sans l'imposition d'un droit.

#### Opinion du dissident

Celui-ci remarque, que dans le rapport préliminaire du sous-ministre, une entreprise canadienne a été rejetée de la définition de l'industrie nationale. Et ceci, parce qu'elle était reliée à un exportateur du produit sous enquête (conformément à l'article 4.1 du code anti-dumping du Gatt). Mais, même en sachant, avant de déposer son rapport, que les deux firmes, composant l'industrie canadienne, étaient reliées au même exportateur, il a poursuivi l'enquête. Même s'il est vrai, que lors de la plainte, un des producteurs canadiens n'était pas relié à un exportateur du produit sous enquête, il peut seulement argumenter, qu'il a subi un préjudice passé. Dans ce cas, le préjudice est sûrement sensible, compte tenu de l'importance des importations suédoises. Mais, à présent et dans le futur, les activités des producteurs canadiens et suédois seront dirigées dans un commun accord. Par conséquent, l'imposition d'un droit anti-dumping semble inopportun.

De plus, la production canadienne, visée par l'enquête, est composée seulement de trois dimensions de cylindrée: soient 33, 34 et 38 cm<sup>3</sup>. Peu d'importations (seulement une compagnie d'Allemagne de l'Ouest exporte des tronçonneuses, ayant une cylindrée de 33 cm<sup>3</sup> et une firme de la Suède exporte des tronçonneuses, ayant une cylindrée de

38 cm<sup>3</sup>) possèdent ces dimensions et plusieurs sont classées dans la catégorie professionnelle.

La preuve de dumping, contre les importations allemandes, est, en grande partie, attribuable à la réévaluation du Deutsche Mark vis-a-vis du dollar canadien.

La décision du producteur canadien, de vendre à de grandes chaînes de magasin, semble avoir été une mauvaise décision. Car, le rendement sur les ventes est beaucoup plus petit, la loyauté des concessionnaires s'est effritée et l'image du produit également. De plus, les grands magasins sont engagés dans une grande compétition. Cette compétition se joue sur les prix, puisqu'ils offrent tous le même produit.

En somme, les importations complètent la gamme de produit canadien et offrent un plus grand choix aux consommateurs canadiens.

Il n'y a donc pas lieu d'imposer un droit anti-dumping, étant donné, que le préjudice découle de facteurs autres que les importations sous-évaluées et s'il en est un, qui découle des importations sous-évaluées, il peut être passé seulement.

### Critique

Le marché, dans cette affaire, est composé de firmes multinationales, qui ont plusieurs filiales à travers le monde. elles profitent de leur intégration verticale et horizontale, pour offrir une grande gamme de produits. En voulant maximiser leur profit, elles s'engagent, tout naturellement, dans une pratique de discrimination par les prix, vue la différence d'élasticité entre les demandes des différents marchés. Sur le marché canadien, le niveau de compétition oblige chaque firme à ajuster ses prix aux prix des compétiteurs.

Il semble, par conséquent, que le modèle de discrimination par les prix s'applique

dans ce cas. Mais, comme il a été mentionné précédemment, la discrimination par les prix ne veut pas nécessairement dire, que les prix sont inférieurs au coût et qu'elle est faite dans le but d'éliminer la compétition.

Pour ma part, je suis d'avis, que l'imposition d'un droit anti-dumping, dans cette affaire, a favorisé un comportement de monopoleur, en réduisant la compétition internationale. De plus, l'imposition d'un droit peut augmenter le degré de discrimination par une absorption, par l'exportateur, d'une partie des coûts additionnels, et ainsi engendre qu'une légère hausse des prix.

## ETUDE DE CAS 3

Albums photos à pochettes fixes ou basculantes et leurs feuilles de rechanges.

Résumé de la cause CIT-11-87:

### Le produit

Les produits, sous enquête sont des albums photos, dans lesquels des photos sont mises, individuellement, dans des pochettes transparentes. Il y a trois dimensions d'albums photos à pochettes fixes: les "mini", les étroites et les "jumbo". Les mini-albums contiennent habituellement une seule photo trois pouces et demi par cinq ou quatre par six, par page. Les albums étroites ont des feuilles de cinq pouces et demis à six pouces de large. Ils contiennent trois photos par page. Enfin, les albums "jumbo" peuvent contenir quatre photos par page et ont une grande capacité; en générale, jusqu'à quatre cents photos. Les albums à pochettes basculantes peuvent contenir quarante photos et leurs couvercle est conçu d'une pochette, dans laquelle on peut insérer une photo.

### L'industrie canadienne

L'industrie canadienne est composée de sept firmes, dont une produit environ quatre-vingt pour cent de la production nationale. Elle est la seule, qui soit complètement intégrée au Canada. Elle joue donc, le rôle de "Leader" vis-à-vis des six autres producteurs, qui sont, évidemment, beaucoup plus petits. Quelques uns d'entre eux, se sont spécialisés dans la vente d'albums de photos de mariage ou dans la vente à de grands magasins. De 1984 à 1987, le marché canadien des albums photos à connu une croissance remarquable; de soixante pour cent de 1984 à 1986 et de quarante pour cent, pour les neuf premiers mois de l'année 1987.

### La plainte

La plainte provient du plus gros producteur canadien. Il soutient, que les importations provenant du Japon, de Chine, de la République de Corée, de la République populaire de Chine, de Hong Kong, de Taïwan, de Singapour, de Malaisie et de la République fédérale d'Allemagne causent et ont causées un préjudice important, sous forme de réduction de la part de marché, de réduction des profits, de sous-utilisation de la capacité et de réduction de l'emploi. Il prétend, qu'il a la capacité et la volonté de fournir tout le marché canadien, qu'il peut remplir n'importe quelle commande, pourvu qu'elle couvre les coûts et qu'elle permette un profit raisonnable. Il dit, que depuis 1984 les prix sont à la baisse et qu'il a du, à plusieurs reprises, réduire ces prix, pour réaliser des ventes. De plus, il laisse entendre, qu'un des facteurs conduisant à ses pertes est la compétition venant de producteurs canadiens qui profitent des importations de feuilles sous-évaluées.

#### Arguments de la défense

Les problèmes du plaignant ne sont pas reliés au dumping. Il a perdu une part de marché, car il n'a pas su s'adapter rapidement à la croissance rapide du marché. La réduction de la rentabilité vient du fait, qu'il a pris une mauvaise décision en augmentant sa capacité de production, même si elle était déjà bien suffisante. Il pratique des techniques de vente peu appréciées par les clients. Par exemple de commande minimale et d'exclusivité. De plus l'importation des feuilles de rechange permet, à de petites entreprises canadiennes, d'entrer sur le marché, dominé par une seule entreprise.

#### Réponse du Tribunal

Cette enquête s'inscrit, dans une série d'enquêtes, menée depuis treize ans. Durant cette période, des importations se sont faites à des marges de dumping

significatives<sup>16</sup> provenant de différent pays. D'une fois à l'autre un préjudice sensible a été démontré.

En 1984 le rapport de l'enquête soulignait que: la vulnérabilité de l'industrie est largement démontrée par son incapacité d'augmenter les prix, d'augmenter ses ventes et d'opérer profitablement depuis 1981. Par conséquent l'industrie a perdu une part importante du marché et la compétition au niveau des prix s'est grandement intensifiée durant cette période. L'enquête de 1985, arrive sensiblement aux mêmes conclusions. En 1986 et 1987, deux autres enquêtes ont été menées. Le Tribunal a évoqué le fait, que la production est intensive en capital et nécessite un grand volume de production, pour être rentable. La présence de menace de dumping et de dumping et l'obligation de produire un grand volume, pour assurer la rentabilité, empêche les producteurs canadiens, d'augmenter leur prix et leur cause préjudice sensible.

Dans la présente enquête, le Tribunal souligne, que le plaignant a perdu vingt-trois pour cent de sa part de marché et qu'il a réduit ses prix de quinze pour cent, entre 1986 et 1987. De plus, il est en accord avec le fait, que les autres producteurs canadiens profitent de l'achat du bien importé à prix sous-évalué pour compétitionner avec le plaignant. Il conclue, que l'augmentation rapide des importations et les conséquences, subit par le plaignant (réduction de sa part de marché, réduction des prix et de la profitabilité), démontrent qu'il y a dumping et qu'il cause un préjudice sensible aux producteurs canadiens.

### Critique

Il semble, que le Tribunal ne peut conclure autrement car il dit, dans son rapport d'enquête de 1987, que le scénario du plaignant défendant sa part de marché vis-à-vis les

---

<sup>16</sup> Dans le rapport d'enquête CIT-5-87, il est fait mention d'une marge de dumping de 50% et plus.

importations à bas prix, conduisant à des pertes financières et à des prix à la baisse, amène le Tribunal à conclure, que le préjudice causé au plaignant, par les importations, est un préjudice important.

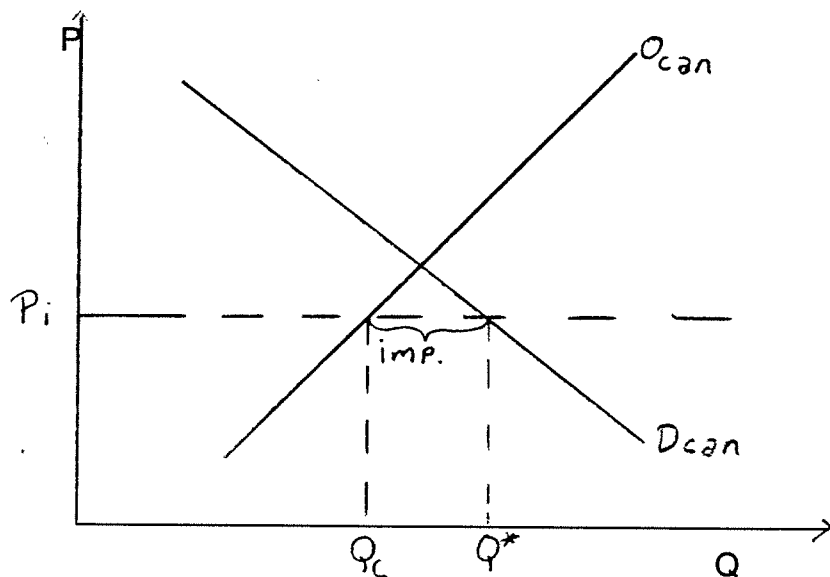
L'augmentation de la capacité de production par la firme dominante peut être vu comme une stratégie d'erection de barrières à l'entrée de nouvelles firmes dans l'industrie. En effet, elle agit comme une menace crédible d'une augmentation du niveau de production et par conséquent une réduction des prix s'il y avait entrée. Quelque soit l'importance de cette menace pour l'entrée de nouvelles firmes canadiennes sur le marché canadien, elle semble avoir peu d'effet sur les firmes déjà établies au Canada et encore moins sur les firmes établies à l'étranger.

Le nombre des origines, des importations, rend le marché international compétitif et élimine le caractère temporaire que pourrait avoir le dumping. Par conséquent, il semble que le modèle de dumping unilatéral s'applique, ainsi que ses conclusions. Graphiquement on peut montrer que la compétition sur le marché international a établi les prix au niveau  $P_i$ . Etant donné ces prix le producteur national<sup>17</sup> a dû ajuster ses prix car les acheteurs peuvent acheter la quantité qu'ils veulent, au prix  $P_i$ , sur le marché international. Donc à ce prix le producteur canadien est disposé à produire  $Q_c$  et le reste de la demande est comblée par les importations.

---

<sup>17</sup> Le producteur fait face à une demande résiduelle qui est parfaitement élastique aux prix supérieurs à  $P_i$ .





**Figure 5** Concurrence Internationale

La plainte du producteur, qui détient une large part du marché, montre bien que la protection qu'il obtient favorise le monopole. Ce cas représente l'ensemble des appréhensions qu'ont les économistes libre échangistes vis-à-vis de toute forme de protection. Un cumul de barrières favorisant un monopoleur, un soutien prolongé de l'inefficacité et même, dans ce cas, l'argument de la perte d'un grand nombre d'emplois ne tient pas.

## ETUDE DE CAS 4

### Briquettes de charbon de bois des Etats-Unis

#### Résumé de la cause CIT-4-85:

#### Le Produit

Les briquettes de charbon de bois sont utilisées principalement, dans les barbecues. On peut les diviser en trois types: les briquettes de charbon de bois, les briquettes à allumage rapide et les briquettes de lignite. Ce dernier type domine largement le marché. Ils se vendent, habituellement dans les épiceries, en sac de cinq, dix et vingt livres.

#### L'industrie canadienne

L'industrie est dominée, à quatre-vingt pour cent par un producteur, qui, depuis 1981, produit seulement des briquettes de lignite. Il appartient à des intérêts américains. Les autres producteurs canadiens produisent des briquettes de charbon de bois. Au Canada le marché des briquettes de charbon est saisonnier et peut être divisé en deux segments: Les marques publicisées et les autres marques, dont la compétition se fait au niveau des prix. En 1984, on estime, que la production canadienne a été de 18 000 tonnes, alors que la consommation était de 31 900 tonnes. Ce qui constituait une réduction, d'environ 25 % par rapport a l'année 1981. Ce déclin de la demande semble de longue durée, puisqu'il fait suite à l'introduction sur le marché de poêle barbecue au gaz. Ces derniers, nécessitent moins de briquettes que les poèles barbecues conventionnels.

#### La plainte

C'est le producteur dominant qui porte plainte, en soutenant que l'importation des

briquettes de charbon américaines sont sous évaluées et ce faisant, elles réduisent les prix, les profits et l'emploi au Canada. Il demande que l'enquête porte seulement sur les briquettes de lignite et accuse, de pratique de dumping, une firme en particulier.

#### Réponse de la défense

La firme accusée souligne, qu'une coexistence rentable règnait depuis plusieurs années. Chaque firme, exploitant un segment de marché; La firme canadienne était spécialisée dans le segment des marques publicisées, tandis que la firme américaine était spécialisée dans les autres marques. L'augmentation considérable des prix du produit canadien en 1982 et 1983, a induit un différentiel de prix relativement important, entre les deux segments de marché. Etant donné, la similitude des produits, les consommateurs les ont substitués. De là, les difficultés du producteur canadien. Voyant ces ventes diminuer, il entreprit une importante campagne publicitaire et il commença, en 1984, à approvisionner le second segment de marché, afin maintenir son volume de production. Pour répondre à cette nouvelle compétition, les prix des produits américains ont dû être réduits. Elle note, de plus, que sa part de marché a diminué en 1984, ce qui n'est pas habituel lorsqu'une firme fait du dumping.

L'ensemble des importations américaines n'a fait, que répondre aux conditions du marché. Les importateurs réclament, que les importations de briquettes de charbon de bois et les briquettes à allumage rapide ne soient pas inclus dans une décision de préjudice sensible. Puisqu'il n'y a pas de production canadienne de briquettes à allumage rapide et qu'elle est d'une importance mineure, pour les briquettes de charbon de bois. Par conséquent, ces importations ne peuvent causer des préjudices importants aux producteurs canadiens. De plus, ils soutiennent, que ces deux types de briquette de charbon n'entrent pas en compétition directe avec les briquettes de lignite.

#### Réponse du Tribunal

La réduction de la consommation entraîne une intensification de la compétition au

niveau des prix. En effet, chaque producteur, pour maintenir son niveau de production, tente d'augmenter sa part de marché.

En 1982, la réduction des ventes du plaignant a été égale à la réduction de la consommation, maintenant sa part de marché indemne. Mais l'année suivante, la substitution de la consommation a entraîné une perte de marché au profit du producteur américain. La venue de produit canadien, dans le segment des produits non publicisés, a engendré une importante guerre de prix, qui a permis au plaignant de reprendre sa part de marché, en 1984 et de la maintenir pour l'année 1985. Mais, cette guerre a rendu les opérations du plaignant non rentable, à cause de la sous-utilisation de la capacité de production et de l'augmentation des coûts de publicité.

Le Tribunal note, que la compétitivité du producteur américain découle, sans aucun doute, de l'importante marge de dumping dont la moyenne pondérée a été évaluée à 60.5%. Il considère, que le plaignant n'avait pas le choix de réduire ses prix afin d'augmenter ses ventes, étant donné la réduction de la demande et l'existence d'importants coûts fixes. De plus, le plaignant ne pouvait anticiper une réaction allant jusqu'à la pratique d'un commerce "déloyal" de la part du producteur américain.

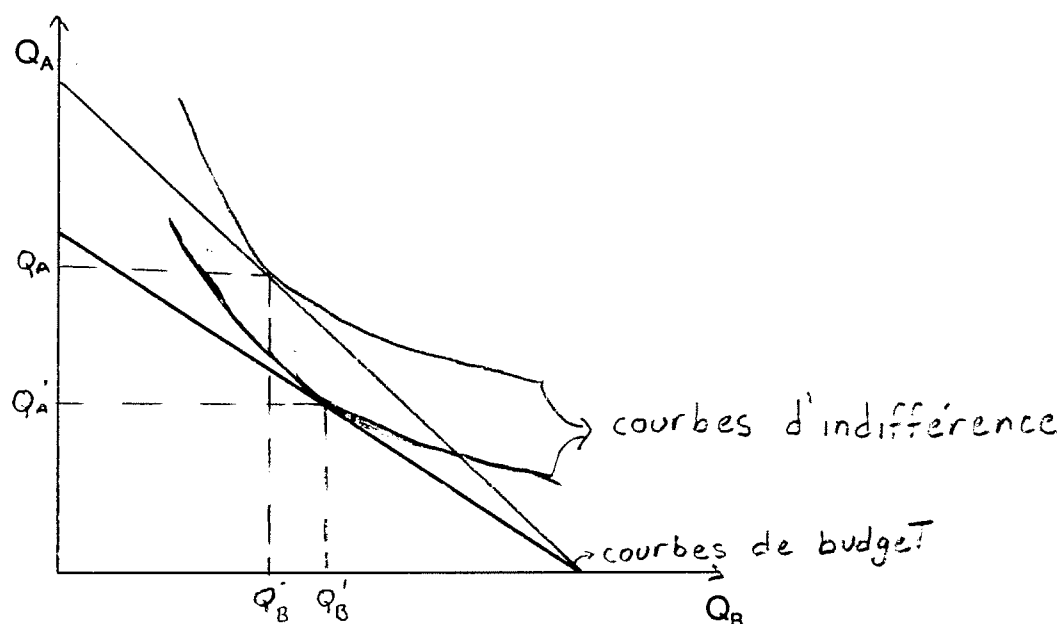
Etant donné que le Tribunal anticipe la continuité de la tendance à la baisse de la demande, il conclut, que les importations sous-évaluées de briquettes de lignite des Etats-Unis ont causées, causent et sont susceptible de causer un préjudice sensible au producteur canadien. Cette conclusion, porte seulement sur les importations des produits de la firme accusée et de ses filiales.

## Critique

C'est une industrie qui fait face à une demande dérivée, c'est-à-dire qui dépend de la vente des poèles barbecues au charbon. La venue des poèles barbecues au gaz propane a réduit la demande de ceux au charbon. Par le fait même, elle a induit une diminution de la demande de charbon et une sur-capacité de production de ce dernier. Cela nous indique que la demande doit être plutôt élastique au prix, pour deux raisons: premièrement, à cause du plus haut degré de compétition, entre les producteurs.

Des prix plus élevés pour les produits d'un producteur, signifieraient la perte des clients et de revenus car, ils peuvent acheter le même produit, à prix moins élevé d'un autre producteur.

Deuxièmement, parce qu'il a une demande dérivée d'un produit ayant de bons substituts. En effet, plus le produit, a de bons substituts plus les consommateurs peuvent déplacer leurs demandes. Comme on peut le voir dans la figure ci-dessous, une augmentation du prix du bien A réduit la quantité demandée, au profit du bien B.



**Figure 6** Substitution du bien A au bien B

L'enquête passe presque sous silence le fait que le plaignant est une filiale d'une compagnie américaine. Ce qui est à mon avis d'une importance capitale car, en imposant un droit sur les importations américaines, on réduit la compétition internationale, on favorise le monopoleur et on protège l'initiateur de la guerre de prix.

Le modèle de prix discriminatoires semble le mieux adapté aux circonstances de ce cas, car la guerre entre les deux multinationales, en plus de la possibilité de substitution rend la demande sur le marché canadien très élastique et oblige les producteurs à ajuster leurs prix au niveau des compétiteurs. De plus, l'élasticité de la demande assure l'échec des tentatives prédatrices.

## ETUDE DE CAS 5

## Cartouches de fusils de chasse de calibre 12

## Résumé de la cause CIT-14-85:

## Industrie canadienne

La production canadienne de cartouches se limite aux calibres 12, 16, 20, 28 et 410. Les cartouches de calibre 12 occupent 85 % du marché des munitions. On distingue, pour ce calibre deux segments de marché: un de première ligne et un promotionnel. Ce qui les distingue, est la plus haute qualité, le soutien publicitaire et les prix relativement plus élevé des produits de première ligne. 90% de la production canadienne des cartouches de calibre 12 est assurée par un seul des deux producteurs canadiens. Ce dernier est fortement intégré, c'est-à-dire qu'il fabrique lui-même une grande partie des composantes des armes et des munitions, qu'il offre. Cette production est destinée au marché domestique et au marché d'exportation. La distribution au Canada est assurée par des distributeurs et des grands magasins. Habituellement, ces derniers font leurs commandes en automne ou au début de l'hiver pour la saison d'été suivante.

Partie d'une part de marché insignifiante en 1976, les importations de l'Europe de l'Est occupaient déjà 32% du marché promotionnel, en 1979. A cette époque, le marché était en croissance; l'augmentation de 25% en 1977, de 12 % en 1978 et d'autant en 1979 (par rapport à l'année précédente) montre bien l'augmentation considérable de la demande. Suite aux conclusions d'une enquête du Tribunal en 1979, les producteurs canadiens ont pu augmenter leur part de marché et opérer profitablement, même si le marché canadien entrait dans une phase décroissante. En effet, en 1981, le volume des ventes du marché était deux fois plus petit, qu'en 1978. Cette diminution de la demande est attribuable à l'urbanisation, à la réduction de la population de gibier et de l'intérêt pour la chasse. Mais cette diminution a été de courte durée puisqu'on estime que le marché des cartouches de calibre 12 a augmenté de 8% en 1983 par rapport à 1982, qu'il a

diminué légèrement en 1984, pour remonter de plus de 25% en 1985, toujours par rapport à l'année précédente. C'est à partir de 1983, que quelques pays de l'Europe de l'Ouest commencent à exporter, de façon substantielle au Canada. Cette année là, un important contrat est accordé à une firme italienne, malgré une offre de 15% inférieur au prix offert en 1982 par le plus important producteur canadien. En 1984, une offre encore plus basse ne suffit pas pour obtenir le contrat. Le contrat fut accordé à une firme de Grande Bretagne. Le producteur canadien a dû attendre jusqu'en 1985 pour obtenir le contrat, à un prix qui couvre seulement les coûts directs de main-d'oeuvre et de matière première. Même à ce prix l'offre canadienne était légèrement supérieure à l'offre britannique. Pas besoin de vous dire, qu'une offre à ce prix ne ramène pas une situation financière déjà très précaire. En 1986, les prix en vigueur dans le segment promotionnel étaient encore bien inférieurs aux prix qui prévalaient en 1982.

#### La plainte

Les deux producteurs canadiens prétendent avoir subi des préjudices sensibles, sous forme de pertes de ventes, de réduction des prix et par conséquent, de la marge de profit et de sous-utilisation de la capacité de production, à cause de l'importation sous-évalués de produits similaires. Ces importations sont en provenance de la France , de l'Italie, de la Belgique et de la Grande Bretagne.

#### Réponse de la défense

On a trouvé, qu'il y avait eu dumping de la part des importations italiennes seulement, pour l'année 1985. Mais cette année là, la part de marché, qu'ils détenaient a diminué justement, à cause des prix relativement plus élevés de ces dernières.

Les importations des autres pays occupent, qu'une petite part du marché. Les problèmes de l'industrie viennent plutôt des coûts de production trop élevés.

#### Réponse du Tribunal

Ce n'est pas la première fois, que le Tribunal fait enquête sur cette industrie. La première remonte, en 1979 et portait sur les importations de certains pays d'Europe de l'Est (Pologne, Hongrie, ..). La conclusion fut une possibilité de préjudice.

En 1985, un réexamen de cette cause, arrive aux mêmes conclusions. Mais on constate un déplacement de l'origine des importations vers l'Europe de l'Ouest. On remarque aussi, que les importations de l'Europe de l'Est étaient destinées au segment promotionnel du marché alors, que cette distinction ne tient plus pour les importations de l'Europe de l'Ouest.

Dans la présente enquête, portant sur les années 1982 à 1985, il est démontré que l'obtention du contrat, par les entreprises étrangères n'a pu se faire sans des importations sous-évaluées. De plus, la perte du contrat et les efforts pour le reprendre constituent un préjudice important pour les producteurs canadiens.

### Critique

Lors de l'enquête de 1979, la diminution de la part de marché des producteurs canadiens m'apparaît illusoire car le marché est en expansion. J'ai aussi l'impression, que l'industrie canadienne ne pouvait répondre à une augmentation de la demande d'une telle envergure.

Dans la présente enquête, la part de marché détenue par les producteurs canadiens fut en décroissance, de 1982 à 1984 et a connu une augmentation en 1985, notamment à cause d'une augmentation de plus de 25% de la demande par rapport à l'année précédente. Il est normal, dans un contexte de réduction de la demande, de voir les prix diminuer et par conséquent, les profits des entreprises. Comme nous l'avons montré dans le cas des briquettes de charbon de bois, la plus grande compétition, qui s'exerce sur le marché canadien, à cause de la sur-capacité de production, rend la demande plus élastique. Celle-ci force les exportateurs à pratiquer une politique de prix discriminatoires. Le modèle de variation de la demande ne s'applique pas car, il n'y avait pas d'importation avant la réduction de la demande. Mais l'augmentation de l'offre étrangère, augmente la compétition et réduit les prix sur le marché canadien, conduisant



au dumping. On ne peut rejeter le modèle de dumping unilatéral car rien n'indique que les profits étaient normaux et que l'entreprise canadienne était aussi efficace que les entreprises étrangères. Il faut aussi noter, que l'industrie canadienne est fortement concentrée et que l'imposition d'un droit anti-dumping est susceptible de réduire davantage la concurrence.

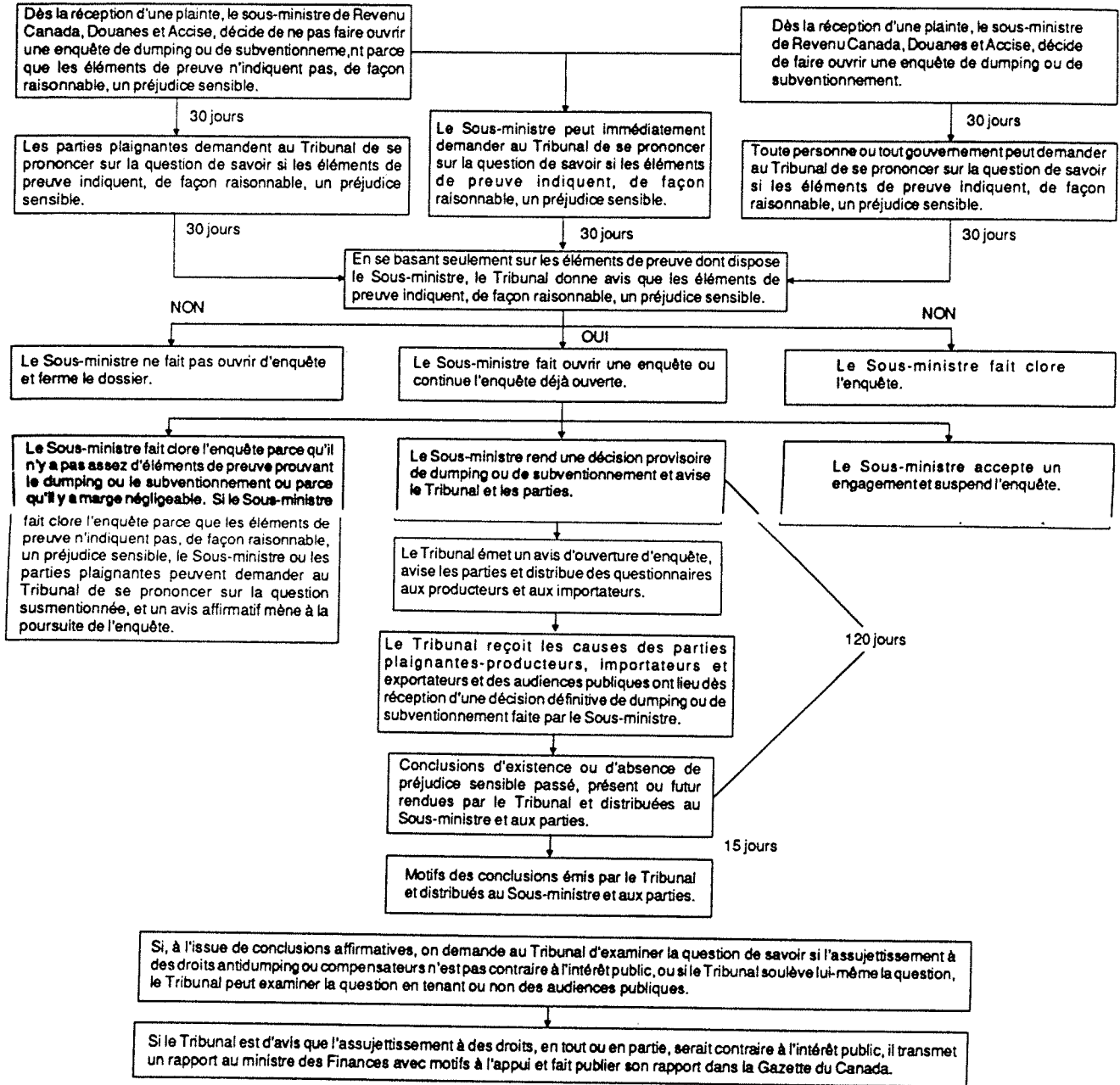
## CONCLUSION

Dans cette étude, j'ai démontré la rationalité de la pratique du dumping par les modèles théoriques. Le modèle de prix discriminatoires et le modèle de variation de la demande expliquent le dumping par une différence entre les élasticités des demandes. Tandis que les modèles de recherche de rente l'expliquent par l'existence d'une rente sur le marché étranger. Aux yeux de la Loi, le dumping est déloyal et condamnable s'il cause des préjudices importants aux industries nationales. Mais pour la majorité des économistes les mesures prescrites par la loi sont inefficaces. Par conséquent, ils recommandent une politique de "laisser faire" dans la majorité des cas et l'application des ententes internationaux dans les cas particuliers.

Les cas étudiés font intervenir des industries fortement concentrées, exception fait du cas des cerises. Dans ce cas, c'est la sur-production, due à de mauvaises anticipations, qui engendre le dumping. Cette sur-production a cours, autant au Canada qu'aux Etats-Unis. Ce qui fait dire, que la réduction des prix aurait eu lieu même en l'absence d'importations sous-évaluées. Le cas des albums photos montre une industrie en pleine croissance et une compétition de plus en plus féroce sur le marché international. Ce qui réduit le prix international et, par conséquent sur le marché canadien. Les trois autres cas concernent des industries, où la demande diminue. Il en résulte une plus grande compétition entre les offreurs et des prix à la baisse. L'utilisation des mesures anti-dumping par les producteurs dans ces circonstances, a fait dire aux libre-échangistes, que les producteurs utilisent la Loi pour limiter la compétition. Il m'apparaît évident, qu'une action anti-dumping est injustifiable du point de vue économique pour les cas étudiés. Car même si elles visent à rapprocher la structure de marché à une structure de concurrence parfaite, en réalité, les mesures anti-dumping favorisent une structure de monopole national et donc une mésallocation des ressources.

ANNEXE

**ENQUÊTES DE PRÉJUDICE CONCERNANT  
LE DUMPING ET LE SUBVENTIONNEMENT**



Source: Enquêtes concernant le préjudice causé par le dumping et le subventionnement, pp.12-13, du Tribunal canadien du commerce extérieur.

## BIBLIOGRAPHIE

- Brander, J. et Krugman, P.,** A "reciprocal dumping" model of international trade, Journal of International Economics 1983, v. 15, pp 313-321.
- CIT-4-85,** Briquettes de charbon de bois originaires des Etats-Unis, Canadian customs and excise reports, v.10, 1987.
- CIT-14-85,** Cartouches de fusils de chasse de calibre 12, Canadian customs and excise reports, v.11, 1987.
- CIT-11-87,** Albums photos a pochettes fixes ou basculantes et leur feuilles de rechange, Canadian customs and excise reports, v.16, 1989.
- CIT-2-87,** Tronçonneuses à essences ayant une cylindrée inférieure à 46 cm<sup>3</sup> avec ou sans lame et chaîne, Canadian customs and excise reports, v.14, 1988.
- CIT-2-88,** Cerises à chaire acide, Canadian customs and excise reports, v.18, 1989.
- Dam, K. W.,** The GATT law and international economic organization, Ed. The University of Chicago press, USA 1970.
- Deardorff, A. V.,** Economic perspectives on dumping law, Seminar discussion paper no.240, The University of Michigan, February 1989.
- Hansson, A. H.,** International barter as disguised dumping, Discussion paper no.89-21, University of British Columbia, October 1989.
- Hansson, A. H.,** Dumping and the firm-level foreign exchange constraint, Discussion paper no.89-01, University of British Columbia, January 1989.
- Hoekman, B. M. et Leidy, M. P.,** Dumping, antidumping and emergency protection, Journal of world trade, v.23, October 1989.
- Hutton, S. et Trebilcock, M.,** An empirical study of the application of canadian anti-dumping laws: a search for normative rationales, University of Toronto, February 1990.
- Lazar, F.,** Antidumping rules following the Canada-United States free trade agreement, Journal of world trade, v.23, October 1989.
- Lloyd, P.,** Anti-dumping actions and the GATT system, Ed. Trade policy research centre, G.B. 1977.
- Musgrove, J. B.,** Special import measures act regional markets and contingency protection, Canadian business law journal, 1988, v.14, pp 423-441.

**Penrose, E.**, "Dumping", "unfair" competition and multinational corporations, Japan and World economy, 1990, v.2 pp 181-187 (North-Holland).

**Phlips, L.**, La formation des prix, Ed. Cabay et Economica, Paris 1983.

**Robinson, J.**, L'économie de la concurrence imparfaite, Ed Dunod, Paris 1969.

**Staiger, R. W. et Wolak, F. A.**, Strategic use of antidumping law to enforce tacit international collusion, Working paper no.3016, NBER, June 1989.

**Stegemann, K.**, The international regulation of dumping: Protection made too easy, Queen's University, November 1990.

**Weinstein, D.**, Competition, Unilateral dumping and firm profitability, Seminar discussion paper no.249, The University of Michigan, August 1989.

\*\*\*\*\*