

La politique de concurrence et les mesures spéciales d'importation dans un marché nord-américain en voie d'intégration

Abraham Hollander

Volume 65, Number 1, mars 1989

Organisation industrielle

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/601485ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/601485ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Hollander, A. (1989). La politique de concurrence et les mesures spéciales d'importation dans un marché nord-américain en voie d'intégration. *L'Actualité économique*, 65(1), 163–174. <https://doi.org/10.7202/601485ar>

Article abstract

This article brings to the fore the common elements as well as the differences between the laws on dumping and subsidized trade on one hand, and competition policy on the other. The conflicts between the two bodies of law are analysed in the context of the Free Trade Agreement.

LA POLITIQUE DE CONCURRENCE ET LES MESURES SPÉCIALES D'IMPORTATION DANS UN MARCHÉ NORD-AMÉRICAIN EN VOIE D'INTÉGRATION

Abraham HOLLANDER
*Université de Montréal**

RÉSUMÉ — Cet article cherche à faire ressortir les éléments communs ainsi que les facteurs qui différencient les lois sur le commerce de marchandises sous-évaluées et subventionnées de la *Loi sur la concurrence*. Des conflits entre ces deux domaines du droit sont analysés dans le contexte de l'Accord de libre-échange.

ABSTRACT — This article brings to the fore the common elements as well as the differences between the laws on dumping and subsidized trade on one hand, and competition policy on the other. The conflicts between the two bodies of law are analysed in the context of the Free Trade Agreement.

I. INTRODUCTION

Durant la période de négociation qui a précédé la signature de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, on s'est demandé si une abolition substantielle des barrières au commerce devait nécessairement être accompagnée d'une harmonisation des politiques de concurrence. Nous savons maintenant que l'Accord ne contient pas de dispositions à propos d'une telle harmonisation. Selon les termes de l'Accord, les transactions commerciales entre résidents des deux pays sont traitées comme des échanges internationaux et si les conditions de ces échanges portent atteinte à la concurrence dans un marché, chacun des pays appliquera ses propres lois en la matière.

Un des objectifs, peut-être même l'objectif principal, que visait le gouvernement canadien, était d'obtenir de son partenaire que celui-ci s'engage à ne pas imposer de droits anti-dumping sur les importations venant du Canada. Le Canada n'a pas atteint cet objectif. Les exportations de chacun des pays demeurent sujettes aux droits anti-dumping et compensatoires que les lois nationales permettent d'imposer lorsque les tribunaux jugent que les industries locales sont lésées par une concurrence déloyale venant de l'étranger.

* Département de sciences économiques

Certains auteurs¹ ont exprimé la crainte que cet état de choses risquait de rendre difficile la mise en application de l'Accord et qu'il était susceptible de mettre en péril la réalisation d'une intégration des marchés. Leurs appréhensions sont fondées sur la perception que les lois sur la concurrence et celles sur le commerce des marchandises sous-évaluées et subventionnées visent des objectifs foncièrement contradictoires. Les premières chercheraient avant tout à encourager la concurrence sans se soucier de l'origine nationale des concurrents, alors que les secondes auraient pour objectif de protéger les firmes nationales d'une certaine forme de concurrence étrangère. Ce conflit entre les deux secteurs du droit a déjà été exprimé par la formule suivante: l'antitrust protège la concurrence, alors que les restrictions du commerce protègent les concurrents².

L'idée d'un tel conflit peut surprendre lorsqu'on considère que l'anti-dumping est souvent perçu comme une application au marché international d'interdictions de discriminer que l'on retrouve dans les lois nationales sur la concurrence. Qui plus est, l'imposition de droits compensatoires peut être considérée comme une mesure servant occasionnellement à décourager des intentions quasi prédatrices de la part de gouvernements étrangers, alors que l'antitrust réprime la prédation dans le marché national.

Cet article cherche à faire ressortir les éléments communs ainsi que les facteurs qui différencient la loi canadienne sur le commerce de marchandises sous-évaluées et subventionnées de la *Loi sur la concurrence*. Une deuxième section présente et commente les textes de loi et s'attarde brièvement sur leurs origines historiques. Une troisième section replace la problématique dans le contexte de l'Accord de libre-échange.

II. LES LOIS CANADIENNES SUR LA CONCURRENCE ET LES MESURES SPÉCIALES D'IMPORTATION

II. a. *Discrimination et prédation*

Les pratiques discriminatoires et prédatrices sont déclarées illégales par l'article 34 de la *Loi sur la concurrence* qui précise que

34. (1) Toute personne qui, s'adonnant à une entreprise,

a) est partie intéressée ou contribue, ou aide à une vente qui établit, à sa connaissance, directement ou indirectement, une distinction à l'encontre de concurrents d'un acheteur d'articles de la dite personne en ce qu'un escompte, un rabais, une remise, une concession de prix ou autre avantage est accordé à l'acheteur au-delà et en sus de tout escompte, rabais, remise, concession de prix ou autre avantage accessible à ces concurrents au moment où les articles sont vendus au dit acheteur, à l'égard d'une vente d'articles de qualité et de quantité similaires;

1. Par exemple, Davidow (1987).

2. Voir Applebaum (1987), Goldman (1987) et Kaplan et Kuhbach (1987).

b) se livre à une politique de vente de produits, dans quelque région du Canada, à des prix inférieurs à ceux qu'elle exige ailleurs au Canada, cette politique ayant pour effet ou tendance de réduire sensiblement la concurrence ou d'éliminer dans une large mesure un concurrent dans cette partie du Canada ou étant destinée à avoir un semblable effet; ou

c) se livre à une politique de vente de produits à des prix déraisonnablement bas, cette politique ayant pour effet ou tendance de réduire sensiblement la concurrence ou d'éliminer dans une large mesure un concurrent, ou étant destinée à avoir un semblable effet, est coupable d'un acte criminel et passible d'un emprisonnement de deux ans.

La discrimination pure et simple, telle que pourrait la pratiquer un monopoleur, est donc interdite par l'article 34(1)a alors que la prédation classique par laquelle une entreprise cherche à éliminer ou à discipliner une rivale est visée par l'article 34(1)c. La pratique la plus proche du dumping est celle interdite par 34(1)b qui concerne une discrimination géographique dont l'objectif est prédateur en dépit du fait que les prix pratiqués ne sont pas déraisonnablement bas.

On remarquera qu'il existe un nombre de distinctions importantes entre la disposition sur la discrimination et celles sur la prédation. Premièrement la discrimination entre acheteurs n'est interdite que lorsqu'elle s'applique aux articles alors que la prédation est déclarée illégale dans le cas de produits. Ceux-ci sont définis par la *Loi* comme incluant les services. Deuxièmement, l'article 34 se limite à interdire la prédation par les prix alors qu'aux termes de 34(1)a tout avantage—de prix ou autre—octroyé à un acheteur et refusé à ses concurrents est déclaré illégal.

Particulièrement intéressante est la distinction que fait la *Loi* à propos des intentions du vendeur. Les articles 34(1)b et 39(1)c qui traitent de prédation requièrent une preuve, soit d'une réduction de la concurrence ou d'une élimination d'un concurrent, soit d'une telle intention. Une telle preuve n'est pas requise dans le cas d'une discrimination entre acheteurs concurrents.

Il est invraisemblable que le législateur ait omis une telle condition dans l'article 34(1)a parce qu'il estimait qu'une discrimination entre acheteurs avait toujours un effet anticoncurrentiel et que l'on pouvait dès lors conclure à la présence d'un tel effet à partir du moment où on constatait une discrimination entre acheteurs.

Une lecture attentive de la *Loi* suggère que l'objectif de 34(1) est autre que celui de promouvoir la concurrence. D'ailleurs, les origines historiques de cette disposition tendent à le confirmer. Les débats qui ont précédé la rédaction des dispositions sur la discrimination et la prédation indiquent une absence de consensus à propos des objectifs visés. La disposition fut adoptée en 1935. À l'époque les petits commerces souffraient beaucoup de la concurrence que leur faisaient les grandes chaînes de distribution. Ces dernières profitaient non seulement d'économies d'échelle, mais elles étaient aussi suffisamment puissantes pour forcer les fournisseurs à leur octroyer des rabais discriminatoires. Une chute très substantielle du nombre de petits commerces durant les années 1920 et 1930 en résulta³.

L'interdiction de pratiquer les prix discriminatoires aurait été motivée principalement par la volonté des législateurs de restreindre une pratique qu'ils disaient être injuste à l'égard des petits commerces. Ils se sont donc limités à interdire la

discrimination entre acheteurs concurrents. Aux termes de la *Loi*, il est toujours permis d'accorder un rabais à un acheteur dans une industrie et de le refuser à une firme dans une autre industrie. Aussi, une discrimination entre consommateurs ne contrevient pas à la *Loi*, car les consommateurs ne se font pas concurrence.

Il faut reconnaître cependant, que les législateurs de l'époque ne considéraient pas que l'interdiction de discriminer allait à l'encontre des objectifs de l'ancienne *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*. Ils étaient d'avis qu'en interdisant une pratique injuste ils favorisaient en même temps la concurrence. Ils maintenaient en effet que la discrimination entre acheteurs était anticoncurrentielle parce que, non seulement elle éliminait des concurrents mais en plus, elle permettrait la survie des entreprises puissantes plutôt que celle des entreprises efficaces⁴.

Il est donc possible de conclure que s'il est vrai que la *Loi sur la concurrence* dans son ensemble cherche à favoriser une rivalité intense sur le marché, ceci n'est pas l'objectif primordial de toutes les dispositions de cette loi. En ce qui concerne l'interdiction de discriminer entre acheteurs, on peut affirmer tout au plus que les législateurs ne l'auraient pas insérée dans une loi sur la concurrence s'ils lui avaient attribué des propriétés anticoncurrentielles.

L'article 34 a donné lieu à peu de condamnations pour prédation. Cela est dû en partie au fait qu'il s'agit d'une disposition criminelle qui s'applique à un domaine où il est très difficile de prouver au-delà de tout doute raisonnable l'intention de commettre l'infraction. Or, depuis l'entrée en vigueur de la nouvelle *Loi sur la concurrence*, les pratiques prédatrices peuvent être interdites aux termes de nouvelles dispositions sur les abus de position dominante. Ces dispositions (articles 50 et 51) sont inspirées du Traité de Rome qui régleme la concurrence dans la Communauté économique européenne. Elles permettent d'interdire toute pratique prédatrice et pas seulement la prédation par les prix, si cette pratique «a ou aura vraisemblablement pour effet d'empêcher ou de diminuer la concurrence dans un marché» (art 51(1)). Étant donné le caractère civil de cette disposition, la difficulté de la preuve est moins grande et une pratique prédatrice pourra être interdite même quand ses conséquences néfastes sur la concurrence ne pourront être prouvées au-delà de tout doute raisonnable.

On notera cependant que pour faire l'objet d'une interdiction aux termes de l'article 51, la prédation doit être le fait d'une firme ou d'un groupe dominant. Bien que cette condition ne soit pas présente dans l'article 34, la portée pratique de cette absence est inexistante puisqu'une firme non dominante n'entreprendra pas une politique prédatrice et ne réussirait pas à réduire sensiblement la concurrence même si elle le faisait.

3. Roberts (1980).

4. Voir citations Gorecki et Stanbury (1986), p. 124-125.

Il est opportun par ailleurs de poser la question de savoir si la prédation est une politique économiquement rationnelle, dans le cas d'une firme dominante. Pour qu'elle le soit, deux conditions doivent être satisfaites. Premièrement il faut que la prédation constitue une stratégie par laquelle une entreprise puisse réaliser un objectif de monopolisation et en plus, faire plus de profits à long terme qu'elle n'en ferait sans prédation. Deuxièmement, il faut que cet objectif ne puisse être atteint à moindres frais par d'autres stratégies à la disposition de l'entreprise. En ce qui concerne cette deuxième condition, on a souvent maintenu que la prédation était utilisée parce que la monopolisation par fusion ou acquisition était sévèrement contrôlée et était beaucoup plus visible comme méthode de monopolisation.

C'est cependant la première condition qui a été discutée le plus abondamment dans une littérature provenant principalement de l'Université de Chicago. Cette littérature cherchait à prouver qu'une entreprise n'a pas avantage à faire de la prédation⁵. En effet, les conditions qui doivent être satisfaites pour que la prédation soit profitable sont très restrictives. Premièrement, le prédateur doit posséder la faculté d'infliger des pertes importantes durant une période suffisamment longue pour forcer son rival à capituler. La victime ne baissera les bras que si elle estime que le prédateur possède des ressources financières qui dépassent nettement les siennes et qu'il continuera à pratiquer des prix qui ne couvrent pas ses frais tant et aussi longtemps qu'il n'aura pas obtenu gain de cause. Deuxièmement, il faut que le prédateur après avoir obtenu la capitulation augmente sa part de marché de façon importante et qu'il y jouisse d'un pouvoir suffisant pour que ses profits de long terme surpassent les pertes qu'il a subies pendant la période initiale.

À partir de là, il n'y a qu'un pas à franchir pour conclure que l'antitrust ne devrait pas se préoccuper de prédation car cette pratique est rare sinon inexistante⁶.

II. b Droits anti-dumping et droits compensatoires

Le document principal qui régleme le commerce sous-évalué et le commerce subventionné est la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*. Elle précise que l'imposition de droits anti-dumping ou de droits compensatoires requiert deux constatations. D'abord il faut montrer que les marchandises sont exportées au Canada à des prix inférieurs à leurs valeurs normales ou qu'ils sont subventionnés. Ensuite il faut constater que ces exportations causent ou sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production canadienne de marchandises similaires.

5. Voir en général Posner (1976).

6. La conclusion qu'il ne faut pas réprimer une politique irrationnelle ne s'impose pas. Si les conséquences de la prédation sont très graves on pourrait vouloir disposer des moyens de s'en protéger même quand on estime qu'elle sera rarement entreprise et seulement par erreur de calcul. On peut toutefois conclure qu'il y a avantage à abolir l'interdiction de prédation si on estime que les tribunaux condamneront par erreur des pratiques qui leur sembleraient prédatrices mais qui seraient en fait une forme de concurrence saine.

La façon dont est établie la valeur normale est déterminée par la *Loi* selon un ordre de préférence. La méthode préférée (art 15) consiste à définir la valeur normale comme le niveau du prix auquel des marchandises similaires sont vendues à des acheteurs non-associés, qui se situent au même niveau de distribution que l'importateur, en quantités égales, dans le cours ordinaire des affaires, et, au lieu d'où les marchandises ont été expédiées (ou d'où ils le seraient dans les conditions normales). À défaut de pouvoir utiliser cette première méthode, la *Loi* ordonne l'utilisation des ventes de l'exportateur en d'autres endroits du pays d'origine, ou par des vendeurs similaires. Enfin, une troisième méthode prévoit qu'à défaut d'obtenir un prix dans le pays d'exportation, la valeur normale peut être établie, soit au niveau du prix que fixe l'exportateur pour des ventes à des pays tiers, soit comme la somme du coût de production et d'un montant pour les frais administratifs, les frais de vente et les bénéfices.

La marge de dumping est définie comme l'excédent de la valeur normale des marchandises sur le prix à l'exportation. Ce dernier est le minimum du prix d'exportation et du prix d'importation⁷.

Lorsque le Tribunal canadien du commerce extérieur établit que les marchandises sous-évaluées ou subventionnées ont causé, ou sont susceptibles de causer, un préjudice ou un retard sensibles⁸ à la production canadienne de marchandises similaires, les importations sont assujetties soit à des droits égaux à la marge de dumping soit à des droits compensatoires d'un montant égal à celui de la subvention (art 3).

Parmi les facteurs que les tribunaux ont pris en considération pour constater s'il y avait préjudice à la production canadienne, on retrouve les baisses de production et d'emploi, ainsi qu'une chute des parts de marché et de l'utilisation de la capacité.

La Loi sur les mesures spéciales d'importation fait référence à un préjudice à la production. Il importe peu aux termes de la *Loi* que cette production est soit vendue au Canada ou à l'étranger. Dans cette optique on peut également conclure que les mesures de préjudice utilisées par le Tribunal servent avant tout à constater une perte potentielle de production. En d'autres termes, une chute sensible des profits n'est pas en soit le préjudice que l'on cherche à prévenir mais bien un indicateur d'éventuelles fermetures d'usines qui se traduiront par une baisse de la production canadienne.

L'imposition de droits doit reposer sur une preuve que la cause du préjudice réside dans les importations⁹. Il ne suffit apparemment pas de démontrer que les importations contribuent à un préjudice qui est principalement dû à d'autres raisons. De plus, le préjudice doit être fondé dans les faits et non sur des allégations ou des

7. Ces prix sont rectifiés par une déduction des frais de préparation ainsi que des droits et taxes canadiennes.

8. Il s'agit d'un retard à la mise en production au Canada de marchandises similaires.

9. Au États-Unis il suffit de montrer une contribution au préjudice.

conjectures. Le Tribunal a notamment déclaré dans la cause «Plywood panels» qu'il est nécessaire de montrer que l'établissement d'une entreprise est sérieusement envisagé pour défendre avec succès une plainte voulant que le dumping cause un retard sensible dans l'établissement d'une industrie canadienne¹⁰.

On notera avec intérêt que la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* n'utilise pas le terme de «marché» mais demande au Tribunal de déterminer ce qui constitue une marchandise similaire. La jurisprudence nous enseigne qu'en cette matière les tribunaux se sont limités aux propriétés physiques des marchandises. Le concept de «marché pertinent» que l'on utilise dans l'antitrust est étranger aux causes de dumping et de subventions.

Une décision judiciaire qui tend à confirmer que le Tribunal canadien du commerce extérieur ne se souciera pas de l'environnement concurrentiel dans lequel est pratiqué le dumping est celle de l'affaire Clorox¹¹. Ce dernier, un fabricant canadien de briquettes de charbon de bois, avait pris l'initiative d'établir un prix plus bas que celui de son concurrent américain Husky, qui était plus connu dans le marché. Il agissait de la sorte pour augmenter ses ventes dans un segment du marché dominé par Husky. La firme américaine réagissait à cette initiative en baissant son propre prix. La concurrence entre ces deux fournisseurs importants donna lieu à une érosion des prix. La part de marché de Clorox augmenta un peu, mais cette augmentation était accompagnée de pertes dans le secteur des briquettes de charbon de bois. La situation était exacerbée par un marché en déclin. Le Tribunal jugea que le préjudice subi par Clorox sous forme de réduction des ventes, d'érosion des prix et des marges bénéficiaires, ainsi que des pertes financières et une réduction de l'emploi et du taux d'utilisation de la capacité était un préjudice sensible. Il rejeta l'argument de Husky voulant que l'initiative de Clorox ait été la cause du préjudice. Le Tribunal était d'avis que même si Clorox aurait dû anticiper que sa concurrente la suivrait en baissant son prix, elle ne pouvait s'attendre à ce qu'elle s'adonne au dumping préjudiciable. Un tel jugement paraîtrait pour le moins bizarre dans un contexte d'antitrust où l'identité de la partie prenant l'initiative d'une baisse de prix joue un rôle capital dans la décision.

Une décision judiciaire récente (voir Kerr 1988) indique également que la notion de préjudice acceptée par le Tribunal dans un cas de dumping est très vaste. Dans une affaire qui concernait l'importation de viande de boeuf de la Communauté européenne, le Tribunal acceptait l'argument des producteurs canadiens voulant que les États-Unis prendraient des mesures de représailles contre les exportations canadiennes si le Canada refusait d'imposer des droits anti-dumping sur le boeuf européen. Ils agiraient de la sorte car ils considéraient que les exportateurs européens cherchaient à pénétrer dans le marché américain par «la porte de service». La preuve qu'une telle mesure était envisagée était fournie par une lettre du U.S.

10. «Plywood Panels», *Canadian Customs and Excise Reports* 9.

11. Décrite dans, *Canadian Customs and Excise Reports* ,10.

Cattlemen's Association ainsi que par plusieurs propositions de loi soumises au congrès des États-Unis.

On peut se demander pourquoi le législateur voudrait donner une protection particulière aux entreprises lésées par le dumping. Après tout, des importations qui ne souffrent pas de cette tare peuvent également causer de graves dommages à une industrie nationale.

Il semble qu'à l'origine la loi canadienne cherchait à réprimer le dumping prédateur même si le texte ne parlait pas en ces termes. Le ministre des finances de l'époque faisait référence à des tentatives d'écraser une industrie autochtone¹². Le Canada, en 1904, était le premier pays à voter une loi contre le dumping. Il fut suivi en 1916 par les États-Unis. La loi américaine de 1916 est plus explicite et déclare illégale une importation d'articles à des prix inférieurs à leur valeur de marché si cette dernière vise la destruction d'une industrie ou cherche à empêcher son établissement. Cette loi n'est pas appliquée à cause de la difficulté de la preuve. Les États-Unis utilisent d'autres lois pour empêcher le dumping.

Au cours des années, les législations des deux pays reléguaient progressivement l'élément prédateur aux oubliettes, et focalisaient l'anti-dumping sur la protection des producteurs nationaux.

On retrouve dans la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* une disposition qui pourrait rappeler de lointains objectifs antiprédateurs. Cependant, ils sont appliqués à des situations dans lesquelles des intentions prédatrices sont absentes. L'article 16 (2) b notamment, précise qu'un prix dans le pays d'exportation ne peut être considéré comme la valeur normale s'il ne permet pas à l'exportateur de couvrir ses frais et faire un bénéfice. Cet article pourrait donc empêcher la prédation internationale. Cependant il s'applique également quand il n'y a pas de prédation. Ceci a été confirmé par une constatation récente de dumping de pommes de terre américaines en Colombie-Britannique¹³. Le fait que les producteurs américains étaient, suite à une récolte exceptionnelle, obligés de vendre à des prix déraisonnablement bas et ce, non seulement en Colombie-Britannique mais également dans le marché d'origine, n'a pu les sauver d'une imposition de droit anti-dumping. Le Tribunal reconnaissait le caractère concurrentiel du marché mais estimait que cela ne devrait pas avoir d'incidence sur sa décision.

En fait, la grande majorité des causes de dumping plaidées devant le Tribunal canadien du commerce extérieur concernent des exportateurs trop petits et opérant dans des marchés sans barrières à l'entrée, ce qui exclut que l'on puisse leur attribuer des intentions prédatrices.

12. Cité par Goldman (1987).

13. Cause «Whole Potatoes» décrite dans *Canadian Customs and Excise Reports*, 11.

Peut-on cependant craindre des subventions prédatrices de la part de gouvernements et attribuer ainsi des vertus pro-concurrentielles aux droits compensatoires ?

Premièrement, il se pourrait que l'ensemble des firmes qui composent une industrie nationale constituent un groupe dominant dans le marché mondial sans qu'une entreprise particulière jouisse d'une telle position. Deuxièmement, les objectifs économiques visés par un gouvernement sont certainement différents d'une maximisation pure et simple du profit. Ces objectifs pourraient d'ailleurs être non-économiques. Or, la littérature précitée qui conclut que la prédation est irrationnelle suppose que l'objectif visé est uniquement la maximisation du profit.

Une littérature récente¹⁴ nous montre que dans un environnement de concurrence imparfaite il peut être justifié, en termes de bien-être économique, de subventionner une industrie ou une entreprise si cela lui permet de dominer un marché international. La subvention rend crédible une menace d'expansion par le bénéficiaire et cela lui permet de se positionner dans le marché comme un leader de type Stackelberg. La subvention provoque non seulement une augmentation de la production du bénéficiaire mais une contraction des ventes de ses rivaux. Ceci a pour résultat de transférer des rentes vers le pays qui subventionne.

Le pays qui subventionne peut en outre profiter d'économies externes telle la diffusion des connaissances.

Peut-on qualifier ce type de subvention comme prédatrice? On peut considérer qu'elle l'est dans la mesure où les gains du pays qui subventionne sont réalisés au détriment d'autres pays¹⁵.

Dans les modèles simples on peut démontrer que le bien-être mondial augmente quand un gouvernement subventionne de la sorte. Cela est dû au fait que la subvention mitige la distorsion de concurrence imparfaite. Cependant, ces modèles n'abordent pas la question de savoir qu'elles sont les conséquences en termes de bien-être d'une subvention qui éliminerait complètement les concurrents étrangers, si ceux-ci devaient subir des coûts considérables pour reprendre ultérieurement une production qu'ils auraient abandonnée. Or, c'est précisément la question à laquelle il faut répondre pour juger si une subvention d'un gouvernement peut être prédatrice au sens classique.

Il est donc possible de conclure que s'il existe des arguments théoriques qui justifient des subventions dans un contexte de commerce international, il reste à démontrer que ces subventions peuvent servir à réaliser des objectifs prédatrices au sens classique, et ce dans des conditions plausibles.

14. Brander et Spencer (1983) et (1984).

15. De plus ces autres pays pourraient détenir un avantage comparé dans l'industrie en question.

III. CONCLUSION

La conclusion qui s'impose est que si une interdiction d'entreprendre des pratiques prédatrices est appelée à jouer un rôle dans l'antitrust, celui-ci ne peut être que mineur. Nous devons aussi constater que les mesures spéciales d'importation visent un objectif de protection des firmes nationales, même si à l'origine on croyait pouvoir leur attribuer les vertus proconcurrentielles. En fait, l'utilisation qui est faite de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* accentue ses propriétés anticoncurrentielles.

La loi est utilisée par des firmes canadiennes pour imposer des coûts de représentation juridiques et autres à leurs concurrents étrangers en déclenchant des enquêtes de dumping. C'est une forme de prédation car elle augmente les coûts de ces exportateurs. L'initiative d'une plainte de dumping ou de subvention favorise également une forme de coopération entre firmes nationales que les politiques de concurrence cherchent à décourager. Étant donné que l'imposition de droits spéciaux requiert la preuve qu'une proportion majeure de l'industrie souffre un préjudice sensible¹⁶, le processus judiciaire encourage un échange d'information et une collaboration entre entreprises qui facilite des tentatives collusoires.

L'imposition de droits anti-dumping et de droits compensatoires est incertaine. Cela a tendance à décourager une concurrence très intense en matière de prix par des exportateurs. Ceux-ci peuvent préférer vendre à des prix plus élevés de peur de déclencher un processus qui aboutirait à l'imposition de droits d'importation. On peut craindre qu'en dépit du fait que l'élimination progressive des tarifs entre le Canada et les États-Unis réduit la possibilité de dumping, le nombre de causes plaidées aux termes de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* augmente simplement parce qu'une réorientation de flux de commerce risque de léser un bon nombre de producteurs. Les exportateurs canadiens dont la réputation est encore à faire aux États-Unis, pourraient être empêchés de pénétrer ce marché par une politique de prix très bas.

Le jugement dans l'affaire du boeuf européen¹⁷ donne, à toutes fins pratiques, aux entreprises américaines la possibilité d'utiliser le Tribunal canadien du commerce extérieur pour protéger leur marché, au Canada. En effet, rien ne les empêche d'invoquer systématiquement l'argument que des marchandises sous-évaluées entrant au Canada de pays tiers, provoqueront un détournement des ventes de firmes canadiennes vers les États-Unis et qu'en conséquence ils demanderont une protection spéciale aux termes de la loi américaine. L'argument de détournement deviendra d'ailleurs de plus en plus crédible au fur et à mesure que le tarif américain baisse.

16. Voir la décision dans «Gasoline powered chain saws», *Canadian Customs and Excise Report*, 14.

17. La cause est décrite dans Kerr (1988).

Le Canada et les États-Unis ne se sont pas mis d'accord sur une définition de pratiques acceptables en matière de dumping et de subvention. La pierre d'achoppement a probablement été la fermeté canadienne de continuer à octroyer une certaine forme d'assistance économique aux régions¹⁸. Il est intéressant de noter dans ce contexte qu'un producteur américain peut en ce moment obtenir l'imposition d'un droit compensatoire pour le protéger d'exportations canadiennes subventionnées par un gouvernement provincial alors qu'une firme rivale canadienne ne dispose pas d'un tel remède contre la même concurrence sur le marché national¹⁹.

L'accord de libre-échange prévoit l'établissement d'un groupe spécial bilatéral qui examinera les ordonnances de droits compensateurs et anti-dumping effectués par les tribunaux nationaux et contient une disposition assurant un examen bilatéral de toute modification aux lois sur le dumping et les droits compensatoires pour en assurer la conformité avec l'Accord. La portée pratique de telles dispositions est cependant loin d'être évidente.

BIBLIOGRAPHIE

- APPLEBAUM, H.M. (1987) «The Interface of Trade/Competition Law and Policy: An Antitrust Perspective», *Antitrust Law Journal*, Vol 56:2 pp. 409-416.
- BERTRAND, R.J., (1987) «The Current and Possible Future Role of the Canadian Import Tribunal in the North-American Competitive Context», *Canada-United States Law Journal*, p. 195-207.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER, (1983) «International R & D Rivalry and Industrial Strategy» *Review of Economic Studies*, pp. 707-722.
- BRANDER, J.A. et B.J. SPENCER, (1984) «Export Subsidies and International Market Share Rivalry», *Journal of International Economics*.
- DAVIDOW, J., (1987) «The United States/Canadian Antitrust Relationship in the Context of a Free Trade Zone», *Canada-United States Law Journal*, Vol 12:25, p. 25-37.
- GOLDMAN, C.S., (1987) «Competition, Anti-dumping and the Canada-U.S. Trade Negotiations», *Canada-United States Law Journal*, Vol 12:89 pp. 95-106.
- GORECKI, P.K., et W.T. STANDBURY, (1984) *The Objectives of Canadian Competition Policy*, p. 1888-1983, IRPP, Montreal.
- KAPLAN, G.B., et S.H. KUHACH, (1987) «The Causes of Unfair Trade: A Trade Law Enforcers' Perspective», *Antitrust Law Journal*, Vol 56:2 pp. 445-456.

18. McLachlan et al. (1988).

19. Bertrand (1987).

- KERR, W.A., (1988) «The Recent Findings of the Canadian Import Tribunal Regarding Beef Originating in the European Economic Community», *World Competition*, pp. 15-25.
- McLACHLAN, D.L., A. APUZZO et W.A. KERR, (1988) «The Canada-U.S. Free Trade Agreement: A Canadian Perspective», *Journal of World Trade*, pp. 9-34.
- POSNER, R., (1976) *Antitrust Law: An Economic Perspective*, University of Chicago Press.
- ROBERTS, R.J., (1980) *Anticombines and Antitrust*, Butterworths, Toronto.