

D DONNÉES EMPIRIQUES

Le Rapport part du principe que tout accord commercial comporte nécessairement des mesures contingentes. La flexibilité offerte par ces instruments permet aux pays de prendre des engagements plus importants en matière de libéralisation, car ils savent ainsi qu'ils pourront se soustraire temporairement à leurs engagements en cas de difficultés – d'origine interne ou résultant des politiques d'autres pays. En l'absence de mesures contingentes, les pays n'envisageraient peut-être même pas de signer de nouveaux accords commerciaux ou de participer à de nouveaux cycles de négociations. Dans les sections précédentes, nous avons passé en revue la littérature théorique qui pourrait étayer ce point de vue et nous avons rassemblé des arguments en conséquence.

Dans la présente section, nous examinons la littérature empirique pour voir si elle corrobore l'idée que des mesures commerciales contingentes sont prévues dans les accords commerciaux pour faciliter la libéralisation des échanges ou si elle montre au contraire que ces mesures donnent aux pays la possibilité de revenir sur les engagements qu'ils ont négociés.

Le Rapport a recensé les circonstances dans lesquelles il est économiquement justifié de recourir à des mesures correctives commerciales. Il s'agit généralement des cas où la concurrence des produits importés augmente brusquement. Dans cette section, nous examinons aussi la question de savoir si les flexibilités sont utilisées pour gérer des situations difficiles créées par la concurrence accrue des produits importés ou si elles constituent un moyen de protection. Enfin, la théorie économique souligne que l'application de mesures contingentes implique des coûts. Une protection temporaire peut avoir des effets négatifs sur la concurrence et sur le bien-être global d'un pays. Cette section analyse les estimations de ces coûts.

Il faut noter d'emblée qu'il existe beaucoup plus d'études sur l'activité antidumping que sur toute autre mesure commerciale contingente, et qu'il y a plus de travaux de recherche sur les États-Unis que sur tout autre pays. Cet intérêt plus marqué pour les mesures antidumping transparaît dans le contenu de cette section. Il est manifestement nécessaire d'élargir le champ de la recherche empirique au-delà des mesures antidumping et au-delà de l'expérience des États-Unis.

Avant d'analyser les trois questions mentionnées plus haut, cette section décrit d'abord certaines des données

disponibles sur les mesures commerciales contingentes et les autres flexibilités faisant l'objet du Rapport. Elle indique ensuite les schémas et les tendances observés dans l'utilisation des diverses formes de flexibilité. Elle met en évidence les limites des données et souligne que les Membres de l'OMC devraient améliorer leurs notifications en veillant à ce qu'elles soient présentées dans les délais et à ce qu'elles soient complètes.

1. SCHÉMAS ET TENDANCES DANS L'UTILISATION DES MESURES CONTINGENTES

(a) Bases de données et sources de données disponibles

Six mesures sont examinées en détail dans ce Rapport: les mesures antidumping, les droits compensateurs, les sauvegardes, la modification des concessions dans le cadre des Accords de l'OMC, la majoration des droits de douane appliqués dans les limites du plafond convenu – des consolidations – et les taxes à l'exportation. Il existe des bases de données ou des sources de données pour chacune de ces mesures au Secrétariat de l'OMC ou à l'extérieur.

i) Base de données sur les mesures antidumping

L'analyse empirique des mesures antidumping effectuée ici s'appuie sur les données compilées, entre autres, par le Secrétariat de l'OMC (voir ci-après). Ces données proviennent des notifications reçues des Membres de l'OMC/des parties contractantes du GATT concernant les enquêtes antidumping ouvertes et les mesures finales appliquées entre 1979 et 2007. La base de données contient aussi une liste des Membres/des parties contractantes concernés.

Il faut noter qu'au cours des dernières années, un effort concerté a été entrepris, surtout dans les milieux universitaires, pour établir des bases de données sur l'activité antidumping dans le monde. La base de données la plus détaillée au niveau mondial a été mise au point par Bown (2007). Elle s'appuie sur les travaux antérieurs de Blonigen (2008), Prusa (2001), Miranda *et al.* (1998) et Zanardi (2004).

La base de données de Bown contient des données détaillées sur les mesures antidumping prises par 19 Membres de l'OMC qui représentent ensemble une

part substantielle des actions antidumping menées dans le monde.¹ Outre les renseignements fournis dans les notifications présentées à l'OMC, cette base de données indique: les codes du Système harmonisé (SH)² des produits ayant fait l'objet d'enquêtes; l'identité des entreprises nationales ayant engagé des actions antidumping et celle des entreprises étrangères visées par ces actions; la marge de dumping (c'est-à-dire la différence entre le prix à l'exportation et le prix normal sur le marché intérieur de l'exportateur) déterminée par les autorités chargées de l'enquête; les mesures antidumping provisoires et finales (en précisant s'il s'agit de droits ou d'engagements en matière de prix); et la date d'imposition des mesures provisoires et finales.

ii) Base de données sur les droits compensateurs

La base de données du Secrétariat de l'OMC contient des renseignements sur les enquêtes ouvertes en matière de droits compensateurs et sur les mesures finales notifiées entre 1974 et 2007, sur les Membres qui présentent une notification, sur les Membres visés et sur les codes SH des produits concernés.

iii) Base de données sur les sauvegardes

La base de données du Secrétariat de l'OMC contient des renseignements sur les enquêtes ouvertes en matière de sauvegardes et sur les mesures finales notifiées par les Membres entre 1995 et 2007. Depuis la création de l'OMC, 40 Membres au total ont notifié l'ouverture d'enquêtes et l'application de mesures de sauvegarde. Dans la base de données, les produits visés par ces enquêtes et mesures sont classés par chapitre et section du SH.

iv) Base de données sur les renégociations

La base de données du Secrétariat de l'OMC répertorie 335 cas de renégociations multilatérales engagées par 58 parties contractantes du GATT/Membres de l'OMC entre 1948 et 2007. Elle contient des données sur le Membre/la partie contractante qui a demandé la renégociation (au titre de l'article XXVIII du GATT), sur le(s) produit(s) visé(s) par la renégociation, sur la cote des documents officiels, sur le niveau de concession antérieur et la modification proposée, sur l'issue de la renégociation et sur tout accord relatif à une compensation. La base de données ne fournit que la désignation générale du ou des produit(s) visé(s) par la renégociation; mais, dans bien des cas, il a été possible d'indiquer aussi le chapitre ou la section du SH correspondant au(x) produit(s).

v) Taxes à l'exportation

Les données sur les taxes à l'exportation proviennent des rapports sur l'examen des politiques commerciales des Membres publiés par l'OMC entre 1995 et 2008. La classification des données extraites de ces rapports pose deux grands problèmes. Le premier est lié à la fréquence des examens, qui varie en fonction de la part des Membres dans le commerce mondial.³ Il s'ensuit que l'on a plus de renseignements pour certains pays que pour d'autres. Pour permettre une comparaison entre pays et entre produits, nous avons utilisé, pour chaque pays, les données contenues dans le dernier rapport d'examen des politiques commerciales.

Le second problème est lié au degré plus ou moins détaillé des données communiquées concernant le niveau de classification des produits. Pour permettre une comparaison entre les produits sans perdre trop d'informations, nous avons recueilli les données au niveau de la classification à deux chiffres du SH2002. Cela nous a permis d'analyser la fréquence des taxes à l'exportation. Mais dans certains cas, seule la désignation générale du produit soumis à une taxe était indiquée, de sorte qu'il n'a pas été possible de lui attribuer un code à deux chiffres du SH2002.⁴ Enfin, il n'a pas été tenu compte des taxes à l'exportation sur les marchandises réexportées, des redevances statistiques, des fonds de garantie, des droits de timbre, des taxes de réexportation, de l'impôt sur le revenu, de l'impôt sur les sociétés, des redevances d'automatisation, des droits de sortie, des prélèvements pour la promotion des exportations et des redevances d'acceptation.

vi) Droits de douane

Pour avoir une idée de la fréquence avec laquelle les gouvernements profitent de la portée incomplète de leurs consolidations et de l'excédent de consolidation – c'est-à-dire de l'écart entre le taux consolidé et le taux appliqué – (voir la section C.4) pour majorer leurs droits de douane, nous avons utilisé la Base de données analytique commune sur l'accès aux marchés (BACAM).⁵

La BACAM contient les taux de droits appliqués au niveau de la ligne du tarif national pour certains pays et certaines années. Pour faciliter la comparaison, nous avons agrégé toutes les données tarifaires au niveau à six chiffres du Système harmonisé. Comme nous nous intéressons à la variation des droits de douane entre deux années consécutives, nous n'avons pu utiliser qu'un sous-ensemble de la base de données

comprenant jusqu'à 70 pays environ selon les années et couvrant jusqu'à onze années (1996 à 2006) selon les pays. La taille des échantillons varie donc considérablement selon les années, ce dont il faut tenir compte pour interpréter les résultats (voir le tableau 3 ci-après).

Il faut noter en outre que la base de données initiale a été divisée en deux parties en fonction de la nomenclature employée. De 1996 à 2002, les produits ont été classés sur la base du Système harmonisé de 1996 et, à partir de 2002, sur la base du Système harmonisé de 2002. Pour obtenir un tableau d'ensemble, nous avons fusionné les deux parties en gardant la nomenclature initiale. Enfin, les droits non *ad valorem* ont été exclus pour éviter toute confusion entre les variations des prix et les variations des droits de douane.

vii) Mises en garde

Avant de décrire le schéma qui se dégage des données, il faut reconnaître que les bases de données utilisées dans cette section présentent plusieurs lacunes importantes.

Il y a très peu de données sur les enquêtes ouvertes et les mesures prises en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes avant les années 80. La description des schémas et des tendances repose donc dans une large mesure sur les observations faites depuis les années 80, ce qui

peut ne pas donner un tableau complet. Dans le cas des mesures antidumping, il est généralement admis que les affaires antidumping étaient rares avant 1980, mais Irwin (2005) a montré que ce n'était pas exact dans le cas des États-Unis. Il a constaté que, dans ce cas, le nombre de plaintes antidumping était assez élevé à la fin des années 30 et était même comparable au nombre très élevé enregistré aux États-Unis au début des années 80 et 90. De plus, il y a eu aux États-Unis un flux régulier et assez important d'affaires antidumping entre le milieu des années 50 et le milieu des années 60.

Par ailleurs, presque tous les renseignements concernent le nombre d'enquêtes ouvertes et de mesures prises. Ces renseignements sont certes importants, mais il faut savoir aussi quelle proportion des échanges était visée et quel était le niveau des droits. Il y a assurément beaucoup de données qui portent à croire qu'en général, les droits correctifs sont beaucoup plus élevés que les droits NPF appliqués (c'est-à-dire les droits non discriminatoires normaux) (Prusa, 2001). L'encadré 12 tente de donner des précisions sur l'importance des droits antidumping.

S'agissant des variations de l'excédent de consolidation, l'analyse faite ici porte seulement sur les modifications apportées aux droits appliqués depuis 1995. Enfin, il n'a pas été possible de suivre de manière systématique l'utilisation, dans le temps, des taxes à l'exportation par les Membres.

Encadré 12 Droits antidumping

La base de données mondiales de Bown contient des renseignements sur les droits antidumping provisoires et définitifs. Ces renseignements sont utilisés ici pour donner une idée de l'importance de ces droits dans le cas des pays qui recourent fréquemment à des mesures antidumping et pour comparer ces droits aux droits NPF appliqués.

Il faut tout d'abord formuler quelques réserves au sujet des données contenues dans la base de données de Bown. Premièrement, les droits antidumping dont il est question sont souvent des droits spécifiques. Deuxièmement, ils sont souvent indiqués en tant que fourchettes (de 20 à 50 pour cent, par exemple) et non en tant que taux *ad valorem*. Enfin, il y a de nombreuses lacunes dans les données. Bien qu'il ne soit pas possible d'utiliser les droits spécifiques et

les droits indiqués sous forme de fourchettes, on a suffisamment d'observations de droits antidumping *ad valorem* pour construire des indicateurs statistiquement utiles de la moyenne de ces droits pour certains pays mais pas pour tous. Par exemple le tableau ci-dessous ne contient pas d'estimations de droits antidumping pour l'Australie et l'Inde, bien que ces pays aient fréquemment recours à des mesures antidumping.

Le tableau indique la moyenne des droits antidumping appliqués par les pays développés et les pays en développement. La moyenne des taux NPF appliqués par ces pays pour tous les produits entre 1996 et 2007 est également indiquée pour référence. On peut en tirer quelques conclusions préliminaires. Premièrement, la moyenne des droits antidumping appliqués par les Membres de

l'OMC varie considérablement, allant de 12 pour cent à 90 pour cent. Deuxièmement, les pays en développement appliquent des droits antidumping plus élevés que les pays développés. Troisièmement, les droits antidumping sont beaucoup plus élevés que la moyenne des droits NPF appliqués par les Membres (il faut noter cependant qu'ils couvrent

une période plus longue commençant en 1980 et qu'ils sont concentrés dans certains secteurs). Pour la plupart des Membres considérés dans le tableau, la moyenne des droits antidumping est le double des taux NPF appliqués; pour certains Membres, elle est même huit fois plus élevée que la moyenne des taux NPF appliqués.

Moyenne des droits antidumping pour certains pays utilisateurs (en pourcentage)

Pays	Moyenne des droits antidumping (1980-2005) ^a	Moyenne des taux NPF appliqués (tous les produits) (1996-2007)
<i>Pays développés</i>		
Canada	12,1	4,2
CE	17,6	6,4
États-Unis	41,4	5,2
<i>Pays en développement</i>		
Chine	21,4	13,8
Mexique	89,5	15,8
Indonésie	21,5	8,5
Corée, Rép. de	27,4	12,6
Pérou	30,9	10,9
Afrique du Sud	29,1	7,0
Turquie	29,1	12,9

^a Les périodes pour lesquelles on dispose de données sur les droits antidumping varient considérablement d'un pays à l'autre. Les périodes considérées sont les suivantes: 1985-2005 pour le Canada; 1987-2005 pour les CE; 1980-2005 pour les États-Unis; 1997-2005 pour la Chine; 1987-2003 pour le Mexique; 1996-2004 pour l'Indonésie; 1986-2004 pour la Rép. de Corée; 1992-2002 pour le Pérou; 1992-2004 pour l'Afrique du Sud; et 1990-2004 pour la Turquie.

Source: Bown (2007) et Base de données intégrée de l'OMC (BDI).

(b) Tendances

On dispose de données chronologiques sur le recours aux mesures contingentes pour les enquêtes ouvertes et les mesures prises en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes, et pour les renégociations et l'utilisation de l'excédent de consolidation. Il n'a pas été possible d'obtenir des séries chronologiques d'observations sur l'application des taxes à l'exportation par les Membres de l'OMC. Cette sous-section pose deux questions essentielles. Premièrement, le recours à ces mesures a-t-il augmenté ou diminué ou est-il resté inchangé au fil du temps? Deuxièmement, dans quelle mesure l'évolution du schéma dans le temps est-elle compatible avec l'utilisation de ces mesures comme outils de flexibilité?

Par exemple, existe-t-il un lien étroit entre le cycle économique mondial et la fréquence de ces mesures, le nombre de mesures commerciales contingentes

augmentant en période de ralentissement économique? La libéralisation commerciale antérieure ou en cours permet-elle de prédire un recours accru aux mesures contingentes?⁶ Les réponses proposées ici sont basées sur des données agrégées et sur une analyse descriptive des informations disponibles. Les sous-sections 2 à 4 passent en revue des études axées sur des pays et des mesures spécifiques et qui aboutissent à des conclusions plus catégoriques sur la nature des mesures.

i) Droits antidumping, droits compensateurs et mesures de sauvegarde

La plupart du temps, nous utiliserons comme indicateur la fréquence ou le nombre des enquêtes ouvertes et des mesures appliquées en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes. L'encadré 13 contient quelques mises en garde sur l'utilisation exclusive du nombre de mesures commerciales contingentes.

Encadré 13

Mise en garde sur l'utilisation du nombre d'enquêtes/de mesures

Utilisation d'autres instruments de flexibilité

L'augmentation du nombre total d'enquêtes/de mesures antidumping doit être vue à la lumière de l'utilisation d'autres mesures de la politique commerciale comme instruments de flexibilité. Jusqu'à la fin des années 50, les restrictions quantitatives, les prescriptions en matière de licences et le contrôle des changes étaient des mesures très répandues. Conjuguées au nombre encore élevé d'obstacles tarifaires, elles rendaient largement superflu le recours à des mesures antidumping/compensatoires/de sauvegarde par les parties contractantes du GATT. Avec le temps, ces mesures ont été finalement assouplies ou supprimées. En outre, les droits de douane ont été abaissés dans le cadre de cycles successifs de négociations commerciales multilatérales et par l'ouverture unilatérale des marchés. Des secteurs politiquement sensibles, comme l'agriculture et les textiles et vêtements, ont été rendus conformes aux règles du GATT. Cela donne à penser que, en raison de la libéralisation continue des échanges commerciaux et de la suppression des instruments de protection traditionnels, aujourd'hui le recours plus fréquent aux mesures antidumping/compensatoires/de sauvegarde par un nombre croissant de Membres de l'OMC pourrait signifier qu'un ensemble d'instruments de flexibilité a été remplacé par un autre.

Plus le commerce s'accroît plus les pays ont recours à des mesures contingentes

Depuis 1979, la valeur des exportations mondiales a augmenté de 7,1 pour cent par an, en moyenne. C'est plus que le double de l'augmentation annuelle du nombre d'enquêtes antidumping ouvertes (3,3 pour cent par an) pendant la même période. La croissance du commerce mondial a aussi été supérieure d'environ 1 point de pourcentage à l'augmentation annuelle du nombre de mesures antidumping dans le monde (6,5 pour cent par an). Par conséquent, le nombre de mesures par dollar de commerce pourrait en fait avoir diminué au fil des ans. Cette remarque ne tient évidemment pas compte du fait que tous les pays ne sont pas visés au même degré par des

mesures commerciales contingentes. Comme on le verra plus loin dans cette section, plusieurs pays en développement d'Asie ont fait l'objet d'une grande partie des actions antidumping.

Élargissement de l'UE

L'élargissement progressif de l'Union européenne au cours des dernières décennies a réduit le nombre de mesures antidumping/compensatoires/de sauvegarde pouvant être appliquées par les différents pays. Le nombre de listes d'engagements et d'administrations a diminué en conséquence et le commerce intra-UE n'est plus soumis à ce genre de mesures de politique commerciale. Il faut noter que de nombreuses mesures antidumping/compensatoires/de sauvegarde étaient prises auparavant à l'encontre de Membres de l'OMC qui sont maintenant membres de l'UE ou qui n'ont plus une économie planifiée.

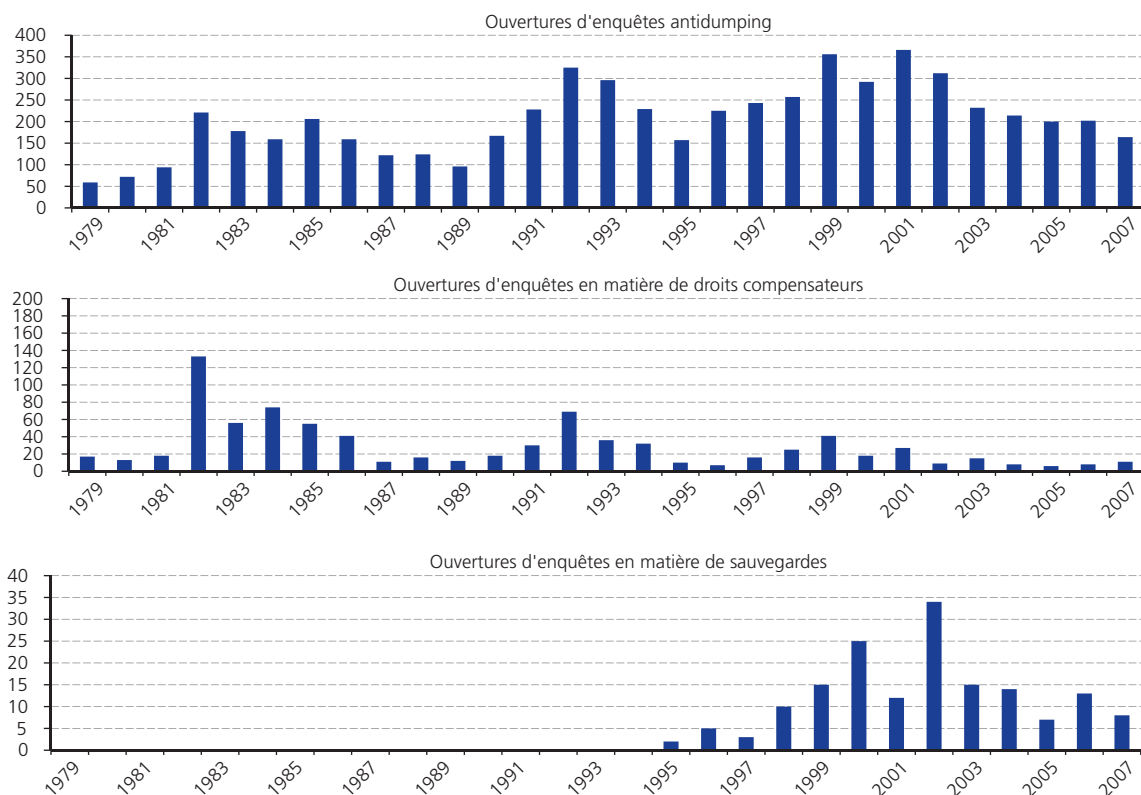
Caractère plus ou moins restrictif des mesures

Le fait de se baser sur le nombre d'enquêtes ouvertes ou de mesures appliquées donne le même poids à tous les cas, bien que les droits définitifs puissent être très différents d'un cas à l'autre. Dans le cas des mesures antidumping, par exemple, le nombre de mesures n'indique pas quelle marge antidumping a été trouvée ni si le droit perçu correspond à la totalité de la marge de dumping ou à une partie seulement.

Une autre difficulté tient à ce que l'importance économique du produit visé par une mesure contingente dépend de son volume et de sa valeur, du pays qui applique la mesure et de l'identité du fournisseur.

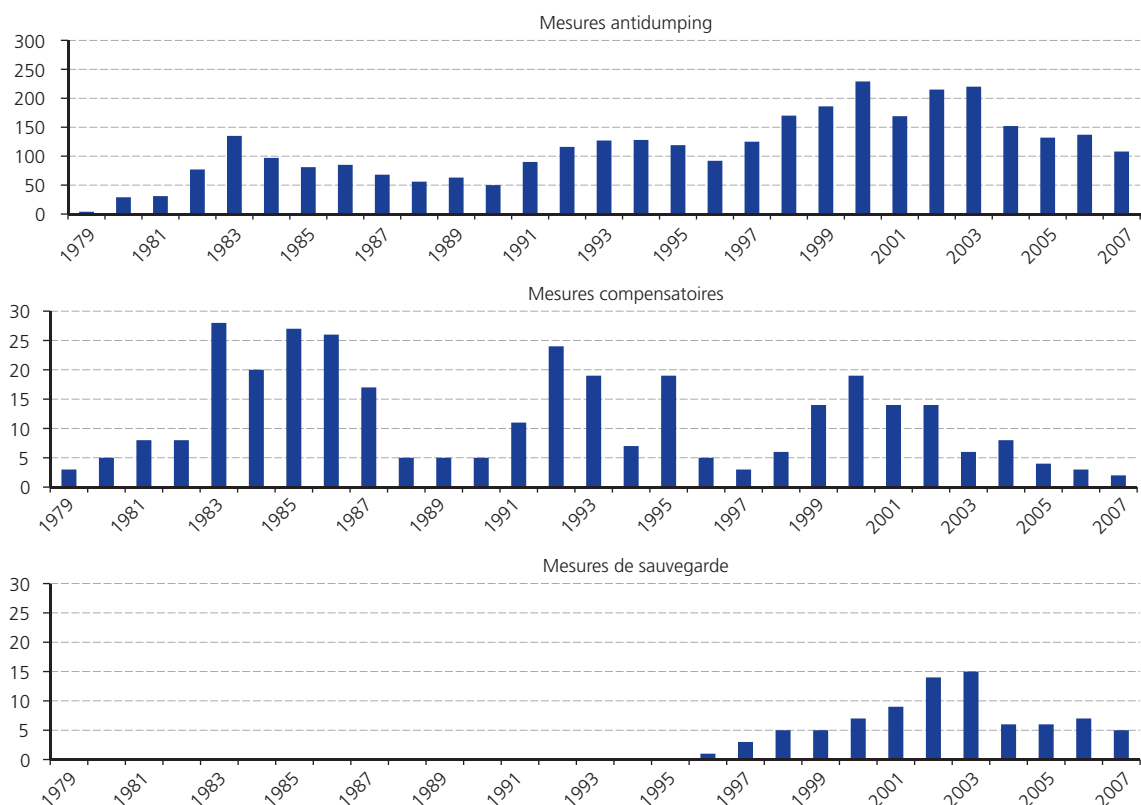
Irwin (2005) a établi une distinction entre le nombre de cas et le nombre de produits/lignes tarifaires concernés. Il arrive souvent qu'une mesure visant une seule ligne tarifaire affecte plusieurs entreprises. Par conséquent, on obtient un tableau différent si l'on compte le nombre d'affaires antidumping par entreprise ou par produit.

Graphique 3
Nombre annuel d'enquêtes ouvertes en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes



Source : Secrétariat de l'OMC.

Graphique 4
Nombre annuel de nouvelles mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde



Source : Secrétariat de l'OMC.

Les schémas d'utilisation des mesures contingentes varient dans le temps (voir les graphiques 3 et 4). Après le ralentissement économique mondial en 2001-2002, la fréquence des enquêtes antidumping (et des mesures) a fortement augmenté puis a diminué quelque peu. Le recours à des mesures compensatoires semble avoir reculé, surtout par rapport aux années 80. On a beaucoup moins de données sur les actions en matière de sauvegardes (données disponibles seulement pour la période 1995-2007), de sorte que toute conclusion sur les tendances doit être considérée avec prudence. Cela étant, le nombre de cas a nettement augmenté, ce qui est probablement lié au ralentissement mondial en 2001-2002, après quoi il a fortement diminué.

L'augmentation du nombre de mesures commerciales contingentes peut s'expliquer de diverses manières. Au cours des dernières années, de nombreux pays qui n'avaient pas de loi en la matière ont adopté une législation concernant les mesures correctives commerciales. Ceci peut expliquer, du moins en partie, l'augmentation de l'utilisation de ces mesures par des utilisateurs non traditionnels, principalement les pays en développement. La réduction des droits de douane à travers le monde, à la suite d'initiatives bilatérales, régionales, plurilatérales et multilatérales, a contribué à l'ouverture des pays et les a rendus plus vulnérables aux perturbations liées au commerce extérieur (Tharakan, 1995). Enfin, du fait de la forte croissance du commerce mondial au cours des trois dernières décennies, il y a simplement beaucoup plus de produits importés pouvant faire l'objet de mesures contingentes.

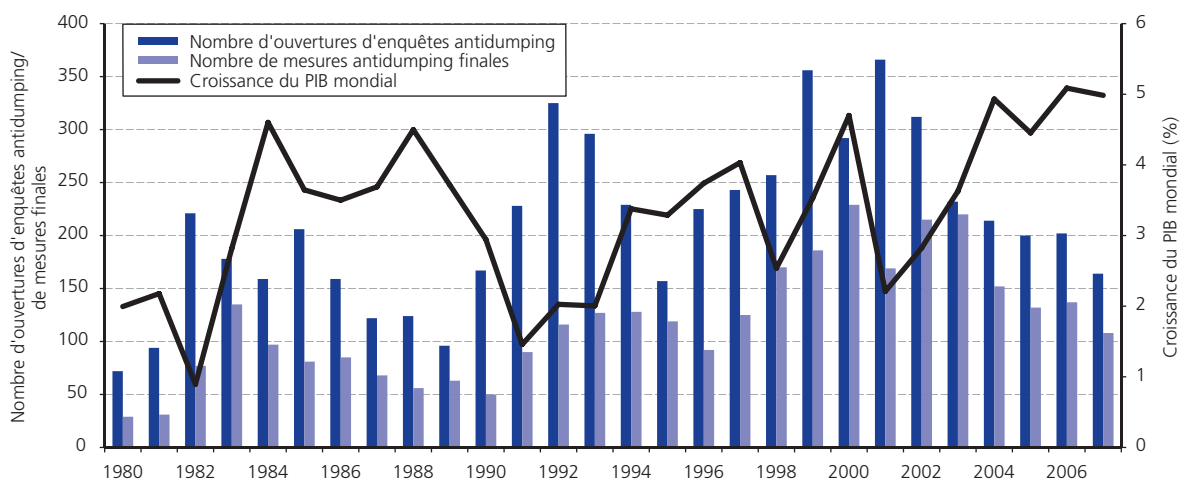
Les données montrent que les pays utilisent beaucoup plus les mesures antidumping que les droits compensateurs ou les sauvegardes. Il y a en moyenne 205 enquêtes antidumping ouvertes chaque année, 26 enquêtes en matière de droits compensateurs et 12 enquêtes en matière de sauvegardes et les pays appliquent chaque année en moyenne 113 mesures antidumping, onze mesures compensatoires et sept mesures de sauvegarde. Il faut évidemment noter que le simple calcul du nombre d'enquêtes en matière de sauvegardes et de mesures de sauvegarde sous-estime le nombre de pays visés car ces actions s'appliquent de manière non discriminatoire tandis que, dans le cas des mesures antidumping et des mesures compensatoires, chaque enquête et chaque mesure vise un pays et un produit. Certains des facteurs pouvant expliquer pourquoi les pays choisissent une mesure plutôt qu'une autre ont été examinés dans la section C.

L'existence d'un lien éventuel entre les mesures commerciales contingentes et la situation macro-économique a été signalée à plusieurs reprises dans le rapport. Par exemple, dans la section B, il a été dit que les mesures commerciales contingentes peuvent être considérées comme des instruments d'ajustement économique, permettant aux industries en difficulté de faire face de manière plus efficace aux effets des chocs économiques externes imprévus. Dans l'analyse qui suit, plusieurs études citées établissent un lien entre, d'une part, le recours à des mesures antidumping et, d'autre part, les variations du PIB et le taux de change réel. Par conséquent, compte tenu de la tendance signalée plus haut, il se peut que l'action de forces cycliques influe aussi sur la fréquence d'utilisation des mesures commerciales contingentes.

Le graphique 5 illustre ce schéma pour tous les pays qui, selon la base de données de l'OMC sur les mesures antidumping, ont ouvert au moins une enquête entre 1979 et 2007. Il ne concerne donc pas uniquement les pays pour lesquels ce lien entre les mesures antidumping et les conditions macro-économiques a déjà été documenté par des études empiriques. Le graphique indique en abscisse la fréquence des enquêtes antidumping ouvertes et en ordonnée le taux de croissance du PIB mondial au cours des trois dernières décennies. En général, le nombre d'enquêtes antidumping ouvertes augmente en période de ralentissement de l'économie mondiale. Cela est particulièrement évident pendant les périodes de crise grave : 1980-1982 (récession et crise de la dette) ; 1991-1992 (contraction économique et guerre en Iraq) ; 1997-1998 (crise financière asiatique) ; et 2001-2002 (éclatement de la bulle numérique et attentats terroristes du 11 septembre). Ces données fournissent des preuves statistiques de l'existence d'une corrélation négative entre l'activité antidumping dans le monde et les conditions macro-économiques, mais cette corrélation n'est pas confirmée par toutes les données disponibles.⁷

La crise économique mondiale actuelle est une nouvelle occasion d'étudier le lien entre les mesures antidumping et le cycle économique. En 2008 le nombre d'enquêtes antidumping ouvertes a augmenté de 28 pour cent par rapport à 2007. Dix-huit Membres de l'OMC ont indiqué avoir ouvert 208 nouvelles enquêtes contre 163 ouvertures d'enquêtes notifiées en 2007. Le nombre de nouvelles mesures appliquées a également progressé, bien que dans une mesure moindre, entre ces deux périodes. Au total, 15 Membres ont indiqué avoir

Graphique 5
Mesures commerciales contingentes et cycle économique mondial



Note: Les données sur la croissance du PIB mondial sont extraites de la Base de données des Perspectives de l'économie mondiale du FMI, octobre 2008.

Source: Secrétariat de l'OMC.

appliqué 138 nouvelles mesures antidumping soit une augmentation de 29 pour cent par rapport aux 107 nouvelles mesures signalées en 2007.

ii) Renégociations

Le graphique 6 montre l'évolution depuis 1948 des demandes de renégociation d'engagements au titre de l'article XXVIII du GATT présentées par les Membres de l'OMC. Il tient compte uniquement des demandes soumises par les Membres mais pas du nombre de produits pour lesquels une modification de concessions a été demandée. Les demandes de modification de concessions semblent avoir été plus fréquentes dans les premières années du GATT et semblent avoir chuté après le milieu des années 80. Le recours à l'article XXVIII du GATT n'étant qu'une mesure commerciale contingente parmi d'autres, cette diminution doit amener à se demander si d'autres mesures étaient alors utilisées plus fréquemment. Il se peut en effet qu'elle reflète l'attrait croissant d'autres mesures commerciales contingentes.

De nombreuses demandes de renégociation ont été présentées par les Communautés européennes. Aux fins du graphique, les demandes des CE sous leurs formes successives (CE-6, CE-9, CE-12, CE-15 et CE-25) ont été additionnées, mais les demandes faites par leurs États membres avant leur adhésion sont comptées séparément.⁸ Comme il se peut que le nombre de demandes soit lié au processus d'intégration européenne, le graphique 6 montre son évolution avec et sans les demandes des CE.

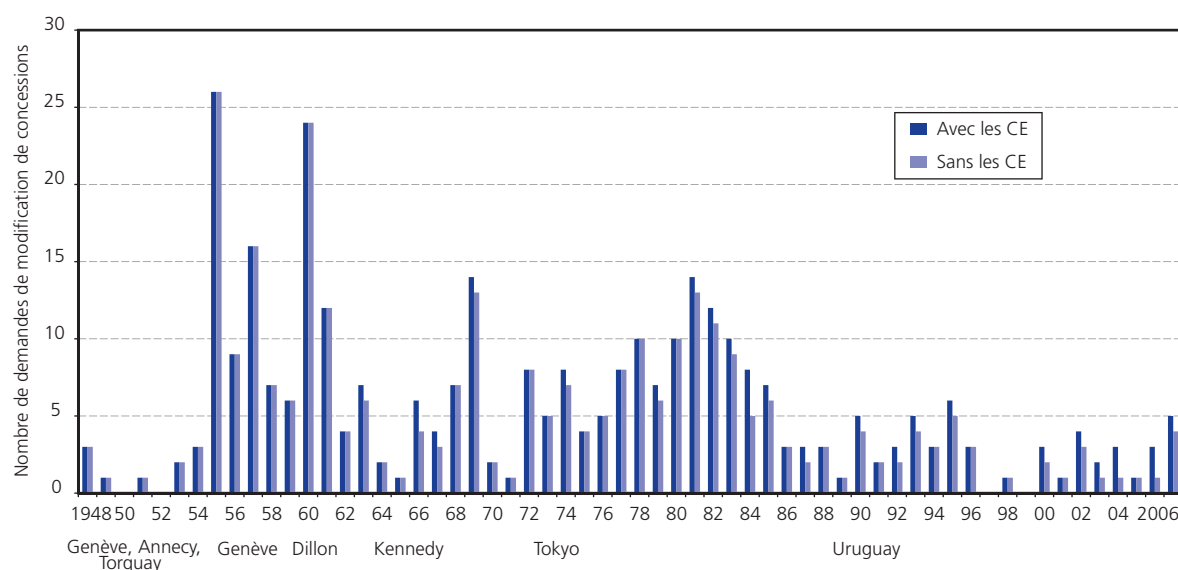
Dans l'ensemble, l'évolution dans le temps du nombre de demandes ne semble pas très différente dans l'un et l'autre cas.

Peu de travaux empiriques ont tenté d'expliquer le recours à l'article XXVIII du GATT de la part des Membres. L'une des rares études est celle de Bown (2004b), qui analyse le choix des Membres entre des mesures licites au regard du GATT (dont la renégociation) et des mesures illicites au regard du GATT comme moyens de protection. Bown conclut qu'un Membre choisira une mesure licite au regard du GATT, comme la renégociation, plutôt qu'une mesure illicite au regard du GATT uniquement si la seconde option l'expose à une menace crédible de rétorsion. Toutefois, cette étude ne compare pas la protection offerte par l'article XXVIII du GATT avec les autres mesures commerciales contingentes licites, comme les sauvegardes.

Le nombre élevé de demandes de renégociation peut s'expliquer par le fait que les Membres surestiment peut-être leur capacité de mettre en œuvre les engagements qu'ils ont pris dans le cadre de négociations commerciales multilatérales. Il se peut que certains des engagements en matière d'accès aux marchés entraînent des coûts d'ajustement industriel si élevés qu'il est impossible de les mettre en œuvre.

Depuis la création du GATT, huit cycles de négociations commerciales multilatérales ont été menés à bien: Genève (1947), Annecy (1949), Torquay (1950), Genève (1956), Dillon (1960-

Graphique 6
Nombre de demandes présentées au titre de l'article XXVIII, par année



Note: Pour les Communautés européennes, les demandes présentées par les CE-6, les CE-9, les CE-12, les CE-15 et les CE-25 ont été additionnées, mais les demandes présentées par leurs États membres avant leur adhésion ont été comptées séparément.

Source: Secrétariat de l'OMC.

1961), Kennedy (1963-1967), Tokyo (1973-1979) et Uruguay (1986-1994). Le graphique 7 montre la relation entre le nombre de demandes de modification d'engagements et le nombre d'années suivant la conclusion de chaque cycle de négociations. On voit que, l'année de la fin d'un cycle, il y a en moyenne 6,2 demandes de renégociation. L'année suivante, cette moyenne passe à 7,4.

Le graphique montre aussi que le nombre moyen de demandes de renégociation culmine cinq ans après la conclusion réussie d'un cycle, puis diminue presque toujours dans les années suivantes. Le schéma est le même que les CE soient incluses ou non. Les données confirment l'hypothèse selon laquelle les pays demandent plus de flexibilité après un cycle de négociations commerciales multilatérales réussi, car ils se rendent compte qu'ils ont peut-être trop promis et qu'ils doivent revenir sur certains de leurs engagements avant même de les avoir mis en oeuvre.

iii) Utilisation de la flexibilité existant dans les listes d'engagements

Comme on l'a vu dans la section C, les gouvernements peuvent majorer les droits de douane sans violer les engagements qu'ils ont pris dans le cadre de l'OMC s'ils n'ont pas consolidé toutes leurs lignes tarifaires et/ou s'il y a un écart entre les taux appliqués et les taux consolidés – ou les plafonds convenus. Plusieurs

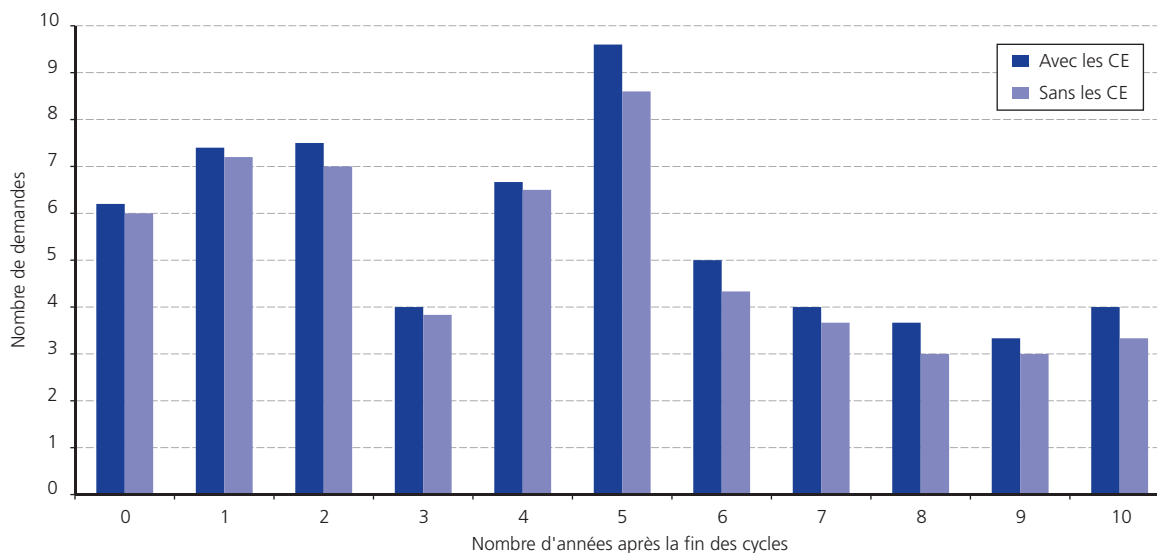
facteurs influent sur leur décision d'utiliser cette flexibilité ou de lui en préférer d'autres lorsqu'ils souhaitent augmenter le niveau de protection pour faire face à un choc exogène. Dans cette sous-section, nous examinons la fréquence avec laquelle les gouvernements ont majoré les droits de douane au cours des dix dernières années, en partant de l'hypothèse que les droits majorés n'étaient pas consolidés ou l'étaient à un niveau qui permettait de relever le droit appliqué.

Les pays peuvent avoir plusieurs raisons d'augmenter les droits de douane. Ils peuvent avoir à le faire, par exemple, lorsqu'ils adhèrent à une union douanière et que le tarif extérieur commun est supérieur à leur propre tarif. Ou bien ils peuvent décider de majorer leurs droits de douane parce qu'ils ne peuvent pas se conformer aux règles de procédures régissant l'application de droits antidumping, de sauvegardes ou de droits compensateurs. En d'autres termes, les majorations de droits dont il est question ici ne doivent pas toutes être considérées comme un recours aux flexibilités existant dans les consolidations tarifaires à des fins de protection contingente. Il s'agit ici de présenter les faits plutôt que de les interpréter.

Le tableau 3 montre combien de pays (pour lesquels on dispose de données) ont majoré leurs droits de douane, et combien de droits (au niveau des sous-positions à six chiffres de la classification

Graphique 7

Nombre de demandes présentées au titre de l'article XXVIII après les cycles de négociations



Note: Pour les Communautés européennes, les demandes présentées par les CE-6, les CE-9, les CE-12, les CE-15 et les CE-25 ont été additionnées, mais les demandes présentées par leurs États membres avant leur adhésion ont été comptées séparément.

Source: Secrétariat de l'OMC.

des produits du Système harmonisé) ont été majorés, par année et en fonction de l'ampleur de la majoration. Étant donné que le nombre de pays pour lesquels on dispose de données varie selon l'année, cette information est donnée dans la première ligne. La taille variable de l'échantillon interdit les comparaisons entre années. La deuxième ligne indique le nombre total de produits (au niveau des sous-positions à six chiffres) qui ont fait l'objet d'une majoration de droits pendant deux années consécutives, et la troisième ligne montre combien de pays ont majoré leurs droits pour au moins une sous-position. Entre 2005 et 2006, par exemple, 50 des 72 pays pour lesquels on dispose de données ont majoré les droits pour 3 452 sous-positions. Les lignes suivantes indiquent le nombre de pays et le nombre de lignes tarifaires pour lesquelles il y a eu une augmentation et l'importance de cette augmentation. Par exemple, sur les 72 pays, sept ont augmenté les droits pour au moins une sous-position de 20 points de pourcentage ou plus entre 2005 et 2006. Pris ensemble, ces sept pays ont majoré les droits de 20 points de pourcentage ou plus pour 448 sous-positions à six chiffres.

Les chiffres indiquent qu'il y a eu un nombre considérable de majorations de droits au cours des dix dernières années. Entre 2005 et 2006, année pour laquelle on dispose du plus grand nombre de données (pour 69 pays), il y a eu au total 3 452 majorations

de droits, pour la plupart inférieures à 10 points de pourcentage. Cependant, 35 des 72 pays ont augmenté certains droits de 10 points de pourcentage ou plus.⁹ Pour 763 sous-positions, une majoration d'au moins 10 points de pourcentage mais inférieure à 15 points de pourcentage a été mesurée, alors que dans 116 cas, la majoration était supérieure ou égale à 15 points mais inférieure à 20 points et, dans 448 cas, elle était égale ou supérieure à 20 points de pourcentage. Plus de 560 majorations de droits égales ou supérieures à 15 points de pourcentage ont été observées pour 72 Membres entre 2005 et 2006, ce qui est à comparer au nombre total d'enquêtes antidumping ouvertes (environ 200) et de mesures antidumping finales (moins de 150) et au petit nombre de mesures de sauvegarde ou de droits compensateurs en 2005 ou 2006.

(c) Répartition sectorielle

i) Mesures antidumping, mesures compensatoires et mesures de sauvegarde

Les données montrent que les mesures antidumping, les mesures compensatoires et les mesures de sauvegarde sont concentrées dans certains secteurs: métaux communs et ouvrages en ces métaux, produits des industries chimiques, ouvrages en matières plastiques et caoutchouc, machines et matériel électrique, matières textiles et articles en ces matières (voir le graphique 8).

Tableau 3
Nombre de majorations de droits pour certains Membres et certaines années

	1996- 1997	1997- 1998	1998- 1999	1999- 2000	2000- 2001	2001- 2002	2002- 2003	2003- 2004	2004- 2005	2005- 2006
Taille de l'échantillon (nombre de Membres de l'OMC)	19	22	24	37	44	40	46	35	58	72
Nombre total de majorations de droits	2473	16174	23050	5896	4777	2587	3178	4825	8195	3452
Nombre de pays ayant eu recours à des majorations de droits	15	17	20	31	37	28	20	28	49	50
Fourchettes (en points de pourcentage)										
10 ≤ Δt < 15 nombre de cas	20	168	666	950	223	95	618	294	2508	763
nombre de pays	5	10	10	17	20	17	10	21	28	30
15 ≤ Δt < 20 nombre de cas	7	33	25	24	103	61	153	187	527	116
nombre de pays	4	6	5	11	15	8	8	17	25	10
Δt ≥ 20 nombre de cas	17	50	294	60	528	748	17	40	230	448
nombre de pays	5	5	4	8	14	11	6	9	18	7

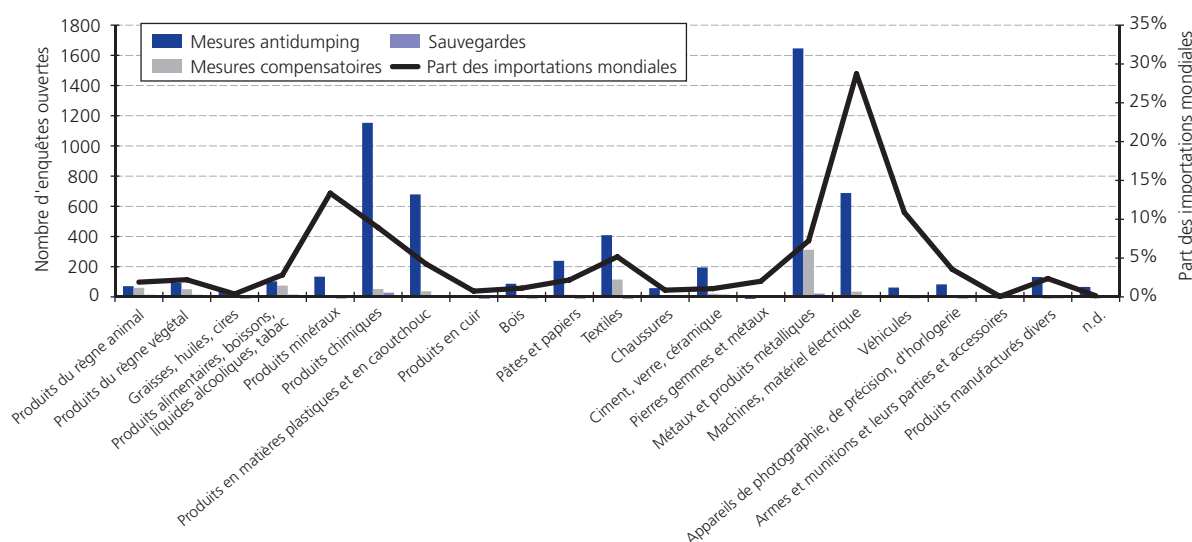
Source: Sur la base des données de l'OMC, 1996-2006.

Les métaux communs et ouvrages en ces métaux (27,6 pour cent des enquêtes antidumping ouvertes) et les produits des industries chimiques (19,4 pour cent des enquêtes antidumping ouvertes) ont compté pour près de la moitié des enquêtes antidumping ouvertes au cours des 29 dernières années (1979-2007).

Une explication plausible de cette répartition sectorielle est qu'elle résulte de l'importance relative des secteurs dans le commerce mondial. Il s'avère toutefois que ce n'est pas le cas puisque la fréquence

des mesures contre les secteurs les plus visés est sans commune mesure avec la part de ces secteurs dans le commerce mondial. Par exemple, le secteur des métaux communs et ouvrages en ces métaux et le secteur des produits des industries chimiques, qui représentent ensemble près de la moitié des enquêtes antidumping ouvertes, ne représentaient que 7,2 pour cent et 8,9 pour cent, respectivement, des importations mondiales pendant la période 2000-2007 (voir le graphique 8). Il est probable que les caractéristiques industrielles qui ont été mises en évidence dans la littérature théorique analysée

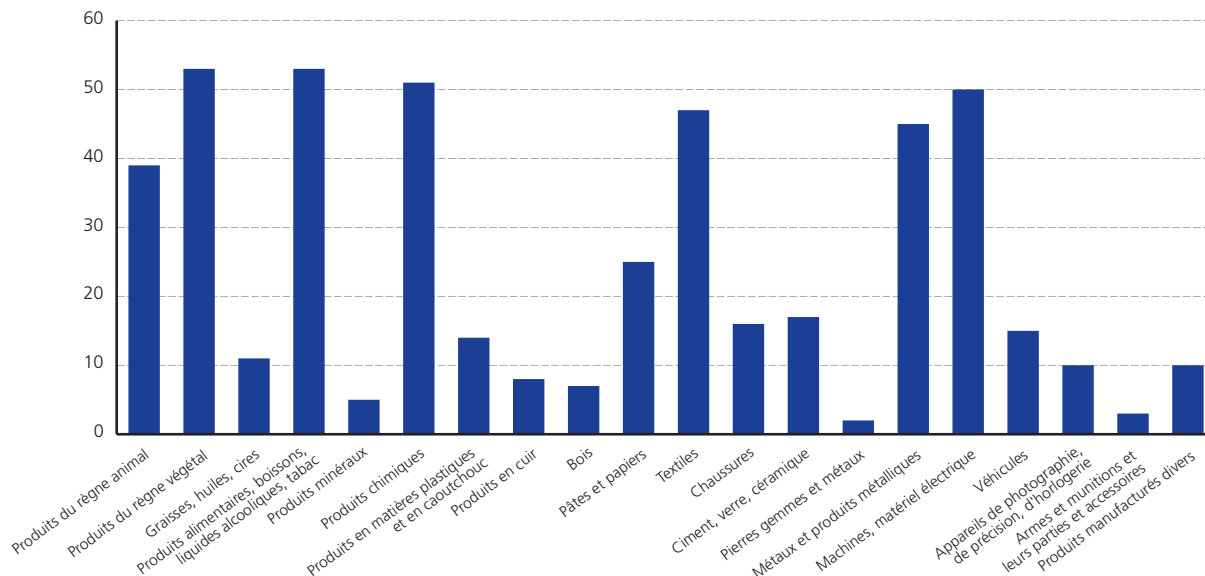
Graphique 8
Nombre d'enquêtes ouvertes et part des importations mondiales, par section du SH



Note: Période couverte: 1) Mesures antidumping: 1979-2007; 2) Mesures compensatoires: 1975-2007; 3) Sauvegardes: 1995-2007.

Source: Secrétariat de l'OMC; base de données COMTRADE de l'ONU.

Graphique 9
Nombre de renégociations, par section du SH



Note: Pour les Communautés européennes, les demandes présentées par les CE-6, les CE-9, les CE-12, les CE-15 et les CE-25 ont été additionnées, mais les demandes présentées par leurs États membres avant leur adhésion ont été comptées séparément.

Source: Secrétariat de l'OMC.

dans la section C et celles qui seront étudiées plus loin expliquent mieux la répartition sectorielle des mesures. Ces caractéristiques industrielles comprennent l'existence d'économies d'échelle, la vulnérabilité en cas de ralentissement économique, l'intensité de capital, l'ouverture commerciale (du côté des importations et des exportations) et l'importance politique du secteur mesurée, par exemple, par le nombre d'emplois. Bon nombre de ces éléments semblent caractériser les secteurs les plus fréquemment visés par des droits antidumping, des droits compensateurs et des sauvegardes.

ii) Renégociations

Les renégociations concernent des secteurs plus variés bien que l'on y retrouve en bonne place certains des secteurs les plus visés par des mesures antidumping, compensatoires et de sauvegarde (métaux communs et ouvrages en ces métaux, produits des industries chimiques, produits en matières plastiques et en caoutchouc, machines et matériel électrique et matières et articles textiles, par exemple) (voir le graphique 9).

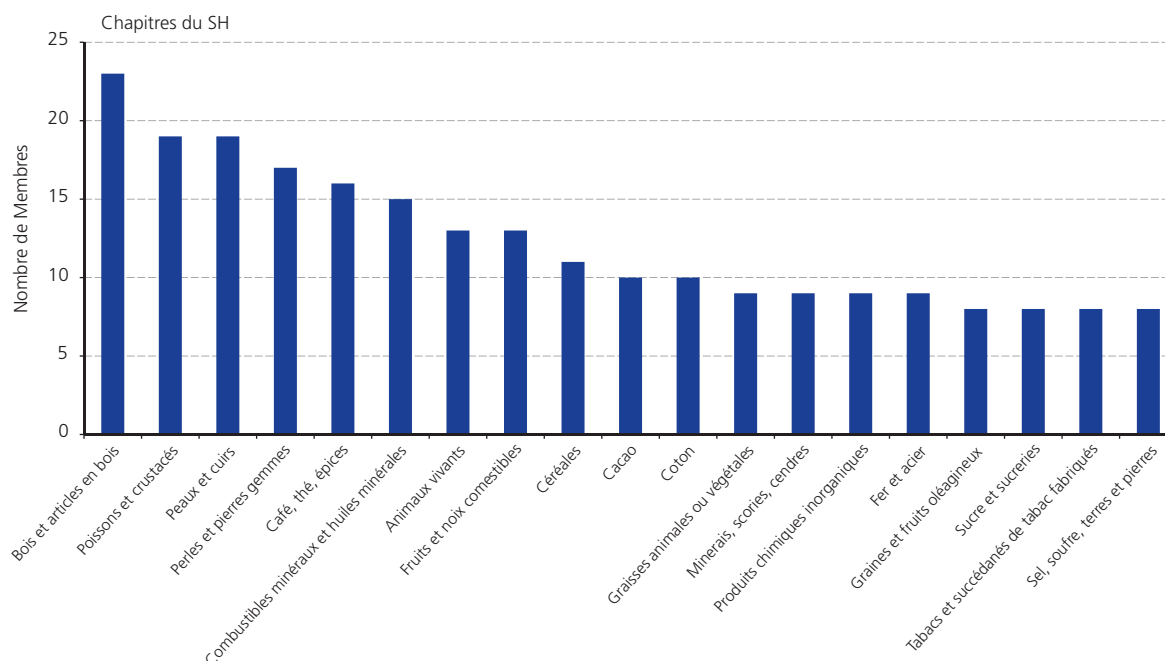
Comme cela a été dit précédemment dans cette section, la modification des concessions peut être un moyen pour les Membres de revenir sur des engagements qui, avec le temps et l'évolution des circonstances, seraient impossibles à mettre

en œuvre. L'une des avancées majeures du Cycle d'Uruguay a été de soumettre davantage le commerce des produits agricoles aux règles multilatérales. Comme c'était la première fois que des consolidations tarifaires allaient s'appliquer de manière importante aux produits agricoles et vu les difficultés que les Membres ont eu à négocier les engagements en matière d'accès aux marchés, il ne serait pas surprenant que certains des engagements initiaux doivent être renégociés. C'est précisément ce qui s'est passé. Entre 1995 et 2007, il y a eu 32 demandes de modification de concessions dont 28 concernaient, entièrement ou en partie, des produits agricoles tels que définis dans l'Accord sur l'agriculture.¹⁰ Ceci semble confirmer que la modification des concessions constitue un instrument de flexibilité commerciale.

iii) Taxes à l'exportation

Les taxes à l'exportation visent principalement les produits de la sylviculture et de la pêche, les cuirs et les peaux, l'or et les pierres gemmes, les produits agricoles, comme le sucre, le café et le cacao, les produits minéraux, les produits métalliques et les céréales (voir le graphique 10). La répartition sectorielle n'est pas la même que pour les droits antidumping, les droits compensateurs et les sauvegardes.

Graphique 10
Nombre de Membres appliquant des taxes à l'exportation, par chapitre du SH



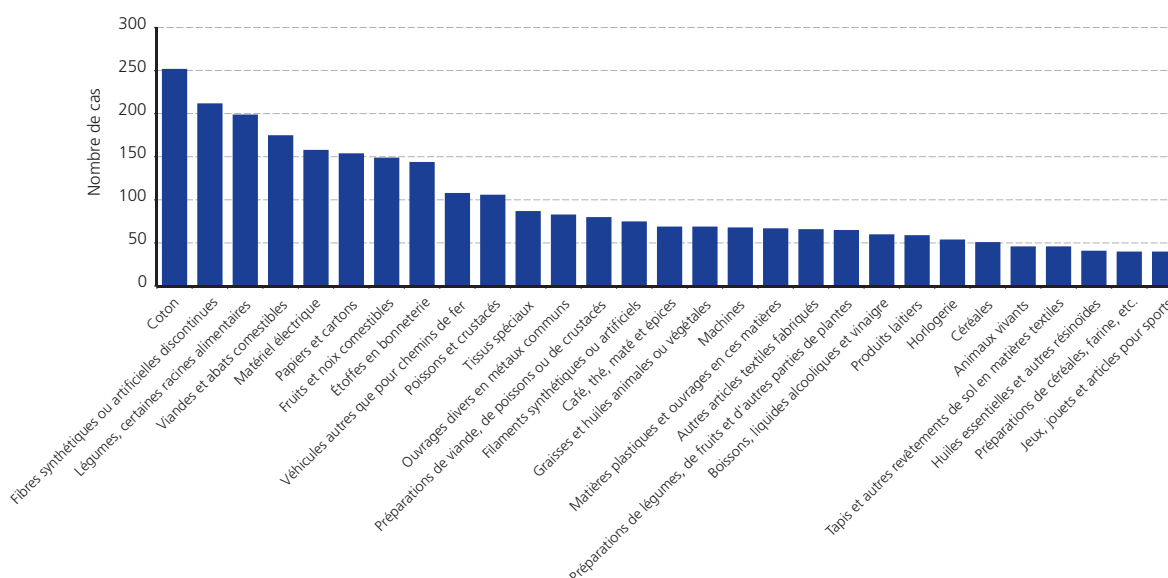
Source: OMC, rapports sur l'examen des politiques commerciales de différents pays (1995-2008).

Les données extraites des rapports sur l'examen des politiques commerciales publiés par l'OMC entre 1995 et 2008 montrent que, dans la plupart des cas, le champ d'application des taxes à l'exportation est assez restreint. Seuls quelques pays appliquent des taxes à l'exportation à plus de 10 chapitres du SH (qui en compte 99). La plupart des Membres appliquent des taxes à l'exportation à moins de cinq chapitres du SH, dont 18 le font pour un seul produit.

iv) Majorations des droits de douane

La répartition des majorations de droits entre les groupes de produits est relativement uniforme par rapport à celle des mesures antidumping. Entre 1996 et 2006, il y a eu au moins une majoration de droits supérieure à 15 points de pourcentage pour les produits relevant de 87 des 97 chapitres du SH. Le graphique 11 indique les 30 chapitres du SH pour lesquels il y a eu

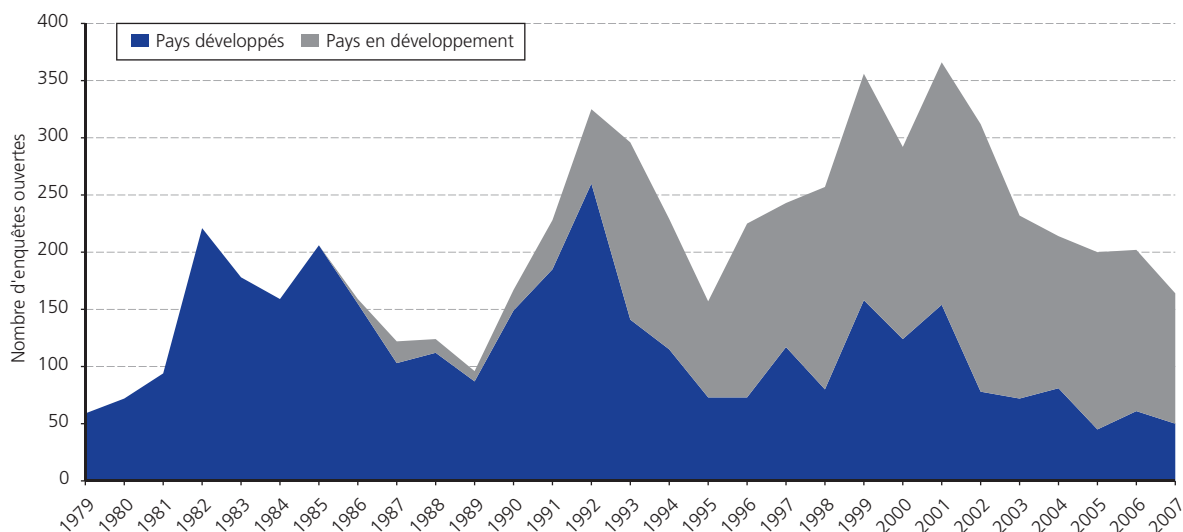
Graphique 11
Nombre de cas de majoration de droits d'au moins 15 points de pourcentage, par produit, 1996-2006



Note: Seuls sont indiqués les chapitres pour lesquels il y a plus de 40 majorations de droits d'au moins 15 points de pourcentage.

Source: Secrétariat de l'OMC.

Graphique 12
Nombre d'enquêtes antidumping ouvertes, par niveau de développement



Source : Secrétariat de l'OMC.

au moins 40 majorations de droits de plus de 15 points de pourcentage. Les chapitres pour lesquels l'incidence des majorations de droits est la plus forte concernent à la fois des produits agricoles et des produits non agricoles. Les métaux et produits métalliques et les produits chimiques, qui ont représenté près de la moitié des affaires antidumping au cours des 30 dernières années, n'occupent pas une place importante dans la liste des chapitres pour lesquels on observe une forte incidence des majorations de droits.

(d) Répartition par pays

i) Actions antidumping

Avant les années 90, les pays développés (principalement l'Australie, le Canada, les Communautés européennes et les États-Unis) étaient à l'origine de 97 pour cent des enquêtes antidumping ouvertes et de 98 pour cent des mesures appliquées (voir le graphique 11). Cependant, à partir des années 90, les pays en développement ont commencé à recourir davantage à des actions antidumping. Depuis le 1^{er} janvier 1995, ils ont représenté 64 pour cent des enquêtes

antidumping ouvertes et deux tiers des mesures appliquées. Les cinq principaux utilisateurs parmi les pays en développement sont l'Inde, l'Argentine, le Mexique, l'Afrique du Sud et le Brésil.

Cette modification de la répartition des utilisateurs s'est accompagnée d'une modification du profil des pays visés par les demandes d'enquête antidumping. Avant les années 90, près de 57 pour cent des enquêtes ouvertes visaient des pays développés. Depuis le milieu des années 90, les pays en développement ont fait l'objet de plus de 74 pour cent des enquêtes ouvertes. Entre 1995 et 2007, les cinq Membres qui ont fait l'objet du plus grand nombre d'enquêtes antidumping étaient la Chine, la République de Corée, le Taipei chinois, l'Indonésie et l'Inde. Cette évolution résulte en grande partie de l'action des pays en développement eux-mêmes. Entre 1979 et 1989, seulement 13 enquêtes antidumping ont été ouvertes par des pays en développement à l'encontre d'autres pays en développement. Mais depuis 1995, il y a eu 1 488 demandes d'enquêtes présentées par des pays en développement contre des importations en provenance d'autres pays en développement (voir le tableau 4).

Tableau 4
Nombre d'enquêtes antidumping ouvertes, par pays utilisateurs et par pays visés, 1995-2007

Pays utilisateurs	Pays visés		
	Développés	En développement	Total
Développés	262	904	1 166
En développement	566	1 488	2 054
Total	828	2 392	3 220

Source : Secrétariat de l'OMC.

Tableau 5
Nombre d'enquêtes ouvertes en matière de droits compensateurs, par pays utilisateurs et par pays visés, 1975-2007

Pays utilisateurs	Pays visés		Total
	Développés	En développement	
Développés	228	387	615
En développement	57	172	229
Total	285	559	844

Source: Secrétariat de l'OMC.

Tableau 6
Pays qui ont ouvert des enquêtes en matière de sauvegardes et appliqué des mesures de sauvegarde, 1995-2007

Pays utilisateurs	Ouvertures d'enquêtes	Mesures
Développés	20	9
En développement	143	74
Total	163	83

Source: Secrétariat de l'OMC.

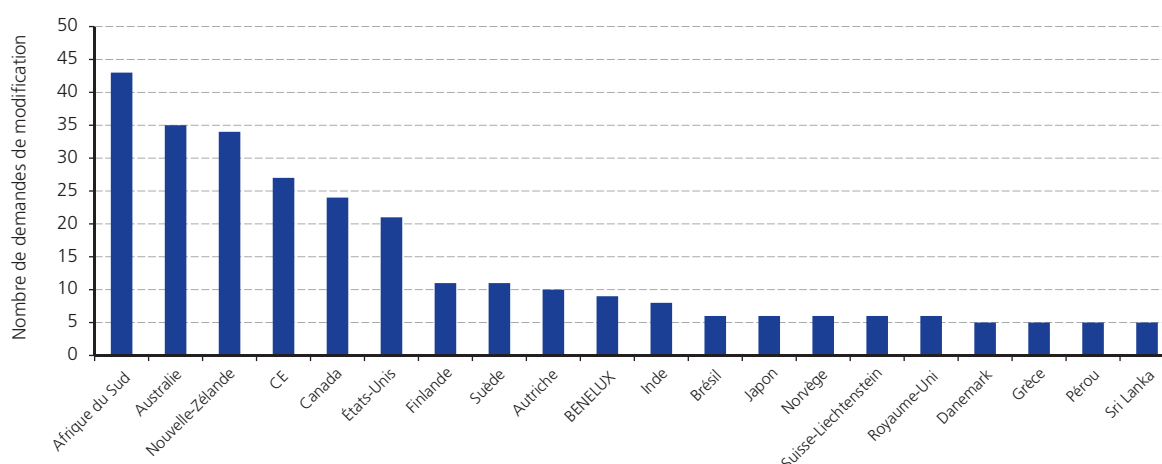
ii) Droits compensateurs et sauvegardes

Les pays développés sont les principaux utilisateurs des droits compensateurs et les pays en développement sont les principaux pays visés par ces mesures (voir le tableau 5). Ce schéma général est observé aussi bien pendant les années du GATT (jusqu'en 1995) qu'après la création de l'OMC (après 1995). Les pays développés représentent 73 pour cent des enquêtes ouvertes et 86 pour cent des mesures appliquées. Les pays en développement sont visés par 66 pour cent des enquêtes ouvertes en matière de droits compensateurs et par 61 pour cent des mesures compensatoires appliquées.

Le schéma est diamétralement opposé dans le cas des mesures de sauvegarde. Depuis la création de l'OMC, les pays en développement sont à l'origine de 88 pour cent des enquêtes ouvertes en matière de sauvegardes et de 89 pour cent des mesures de sauvegarde (voir le tableau 6).

Le graphique 13 indique les Membres de l'OMC qui ont fréquemment demandé une renégociation au titre de l'article XXVIII du GATT. Comme on l'a dit précédemment, le nombre de demandes de renégociation ne tient pas compte du nombre de produits visés par la demande de modification de concessions et on ne peut pas en déduire grand-

Graphique 13
Nombre de demandes de renégociation, par Membre



Note: Pour les Communautés européennes, les demandes présentées par les CE-6, les CE-9, les CE-12, les CE-15 et les CE-25 ont été additionnées, mais les demandes présentées par leurs États membres avant leur adhésion ont été comptées séparément.

Source: Secrétariat de l'OMC.

chose quant au nombre des lignes tarifaires ayant fait l'objet d'une renégociation. Les cinq Membres qui ont présenté le plus grand nombre de demandes sont l'Afrique du Sud, l'Australie, la Nouvelle-Zélande, les Communautés européennes et les États-Unis. Le chiffre pour les CE englobe toutes les demandes de renégociation présentées par les CE au fil de leur élargissement, c'est-à-dire que les demandes des CE-6, des CE-9, des CE-12, des CE-15 et des CE-25 sont additionnées, mais les demandes présentées par les États membres avant leur adhésion sont comptées séparément.

iii) Taxes à l'exportation

Les taxes à l'exportation sont utilisées principalement par les pays en développement et par les pays les moins avancés (PMA). Sur les 23 PMA dont la politique commerciale a fait l'objet d'un examen dans le cadre de l'OMC, 18 imposaient des droits d'exportation, 38 des autres 70 pays en développement ont renouvelé les taxes à l'exportation, et seulement quatre des 30 pays de l'OCDE utilisaient des taxes

à l'exportation. Le tableau 7 indique certains des principaux utilisateurs de taxes à l'exportation du point de vue du nombre de produits visés au niveau des positions à cinq chiffres du SH, d'après les rapports d'examen des politiques commerciales.

iv) Majorations de droits de douane

Il est important de souligner de nouveau que, comme notre ensemble de données est incomplet, les chiffres doivent être interprétés avec prudence. Parmi les pays pour lesquels on dispose de données tarifaires pour au moins deux années consécutives entre 1996 et 2006, 70 ont augmenté les droits de douane de plus de 15 points de pourcentage pour au moins une sous-position. Le graphique 14 indique le nombre de majorations de droits d'au moins 15 points de pourcentage pour les pays où il y a eu plus de 20 majorations entre 1996 et 2006. Les six pays où il y a eu le plus grand nombre de majorations dans notre ensemble de données sont tous des pays africains. On s'aperçoit que cette liste est très différente de celle des nouveaux utilisateurs de mesures antidumping.

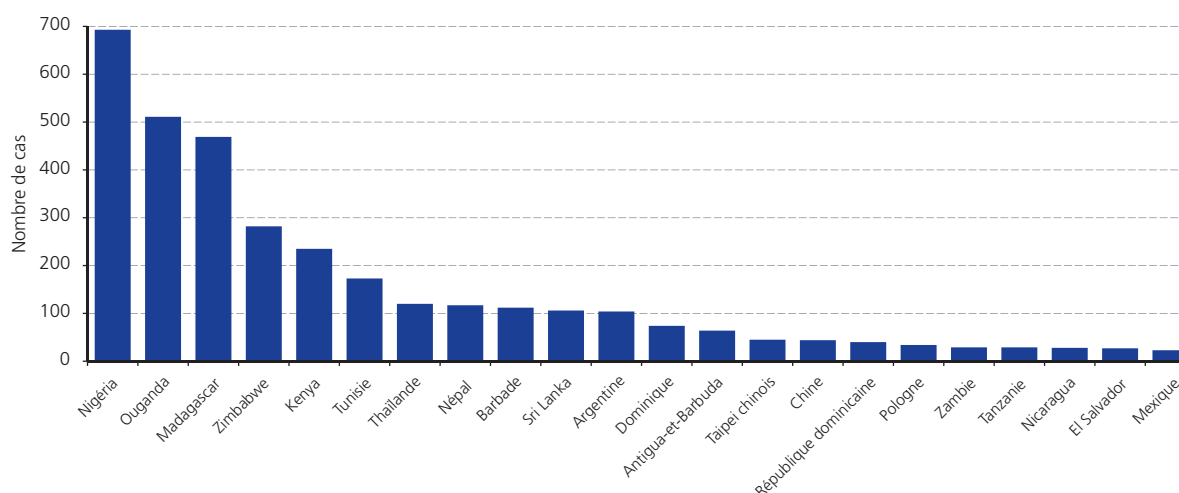
Tableau 7
Nombre de produits soumis à des taxes à l'exportation, d'après les rapports d'examen des politiques commerciales de certains pays, 1995-2008

Argentine	22	Guyana	7
Sri Lanka	10	Thaïlande	7
Mexique	8	Mongolie	7
Chine	8		

Source: Rapports d'examen des politiques commerciales 1995-2008.

Note: Seuls sont pris en compte les produits mentionnés dans les Rapports qui ont pu être associés à une position à deux chiffres du SH.

Graphique 14
Nombre de cas de majoration de droits d'au moins 15 points de pourcentage, par pays, 1996-2006



Note: Seuls sont indiqués les pays pour lesquels il y a au moins 20 cas de majoration de droits d'au moins 15 points de pourcentage.

Source: Secrétariat de l'OMC.

Les observations peuvent être interprétées de deux façons. L'une est que les majorations de droits ne répondent pas aux mêmes motivations que la protection antidumping. L'autre est que les pays qui ont choisi de majorer leurs droits de douane l'ont fait pour les mêmes raisons que les nouveaux utilisateurs de mesures antidumping, mais il est moins coûteux pour eux de modifier les tarifs appliqués que d'établir et administrer un régime antidumping.

(e) Résumé

Bien qu'elles doivent être interprétées avec prudence, les données confirment pour l'essentiel que certaines mesures contingentes sont utilisées comme instruments de flexibilité. La fréquence des actions antidumping et des actions en matière de droits compensateurs et de sauvegardes semble être liée aux variations du cycle économique. Par exemple, il existe des preuves statistiques montrant une recrudescence de l'activité antidumping dans le monde en période de ralentissement macro-économique.

La renégociation d'engagements est plus fréquente après un cycle de négociations commerciales multilatérales couronné de succès, ce qui corrobore l'idée que les pays ne découvrent que tardivement qu'ils ne sont pas en mesure de mettre en œuvre leurs nouveaux engagements en matière d'accès aux marchés. Les nombreuses demandes de modification des engagements en matière d'accès aux marchés pour les produits agricoles qui ont été présentées après le Cycle d'Uruguay, dans le cadre duquel l'agriculture a été soumise plus strictement aux règles commerciales, confirment aussi cette explication.

Le constat est moins clair en ce qui concerne les majorations de droits. Les majorations (dans les limites des taux consolidés) sont moins nombreuses dans les secteurs, comme l'acier et les produits chimiques, où les actions antidumping sont plus fréquentes. Enfin, s'il est vrai que les taxes à l'exportation peuvent être utilisées pour faire face à des imprévus, comme des hausses de prix ou une poussée inflationniste, leur utilisation est souvent motivée par d'autres objectifs de politique publique, comme l'obtention de recettes fiscales ou le soutien d'industries en aval et par la poursuite d'objectifs non économiques.

2. LES MESURES CONTINGENTES ET LE SYSTÈME COMMERCIAL MULTILATÉRAL

Le présent Rapport est consacré à l'examen des mesures commerciales contingentes utilisées par les pays comme moyen de protection temporaire pour pouvoir faire face à des circonstances¹¹ qui n'étaient pas prévisibles au moment où un accord commercial a été signé. Les études théoriques passées en revue dans la section B.1 semblent indiquer que ces flexibilités constituent une sorte de clause d'exemption qui maintient la stabilité globale du système commercial mondial, permettant aux gouvernements d'aller plus loin dans leurs engagements et réduisant le coût économique et politique de la signature de l'accord.

Cependant, la théorie économique montre que si elles sont trop souples, les règles en matière de flexibilité risquent d'affaiblir la valeur d'engagement des accords commerciaux en permettant aux parties de revenir sur leurs engagements. Malheureusement, rares sont les travaux empiriques qui tentent de vérifier la thèse selon laquelle les mesures commerciales contingentes serviraient principalement à faciliter la libéralisation des échanges. Beaucoup d'autres études, de caractère quantitatif ou qualitatif, axées sur les pays développés ou sur les pays en développement, doivent être menées pour déterminer si les mesures commerciales contingentes ont effectivement joué ce rôle.

Dans une étude très remarquée, Finger et Nogués (2006) examinent l'expérience de sept pays latino-américains (Argentine, Brésil, Colombie, Chili, Costa Rica, Mexique et Pérou) en matière de libéralisation du commerce et de mesures commerciales contingentes (voir l'encadré 14). Leur conclusion générale est que, dans ces sept pays, la possibilité de prendre des mesures antidumping et des mesures de sauvegarde était politiquement nécessaire pour obtenir un soutien en faveur de la libéralisation du commerce. Autrement dit, la mise en place de mécanismes de défense commerciale faisait souvent partie du grand marchandage visant à obtenir l'adhésion des entreprises à la libéralisation. Une fois en place, ces mécanismes ont servi à répondre aux pressions protectionnistes pour qu'elles ne mettent pas en péril la politique d'ouverture commerciale dans son ensemble. Ils ont aussi permis de maintenir l'ouverture au commerce international et d'empêcher l'érosion des acquis en matière de libéralisation.

Finger et Nogués notent que, pour empêcher l'utilisation abusive des mesures commerciales contingentes, certains pays d'Amérique latine ont introduit dans leur législation antidumping des dispositions telles que la règle du droit moindre et la clause de l'intérêt national. La première veut qu'un droit antidumping soit inférieur à la marge de dumping (différence entre le prix à l'exportation et le prix normal sur le marché intérieur de l'exportateur) calculée par l'autorité chargée de l'enquête si ce droit moindre suffit à faire disparaître le dommage causé à la branche de production nationale.

La seconde permet à l'autorité compétente, quand bien même un dumping et un dommage auraient

été constatés, de ne prendre aucune mesure antidumping ou de modifier la mesure, si cela est plus conforme à l'intérêt national au sens large. Certains gouvernements ont complété leur dispositif de sauvegarde en imposant un plan d'ajustement et en exigeant l'établissement d'un rapport économique mesurant l'impact de la restriction demandée sur les consommateurs finals et intermédiaires et sur l'intérêt général. Ce rapport économique devait permettre de mieux évaluer les avantages et les coûts des mesures de protection, non seulement pour l'industrie nationale, mais aussi pour tous les secteurs concernés. L'encadré 14 examine plus en détail certaines des études de cas mentionnées par les auteurs.

Encadré 14

L'utilisation des mesures contingentes en Amérique latine : observations fondées sur des études de cas par pays

Les années 90 ont été marquées par le recours croissant à des mesures correctives commerciales, notamment à des mesures antidumping, par les pays en développement. En particulier, de nombreux pays d'Amérique latine ont commencé à mettre en place une législation en la matière et à utiliser activement ces mesures. L'expérience de ces pays en matière de mesures commerciales contingentes est particulièrement intéressante car elle illustre le rôle de ces mesures dans le processus de libéralisation.

C'est à la fin des années 80 ou au début des années 90 que nombre de pays latino-américains ont commencé à libéraliser leur commerce. Parallèlement à un processus de libéralisation unilatérale amorcé à la fin des années 80, l'Argentine et le Brésil ont mis en place une union douanière (le MERCOSUR) avec le Paraguay et l'Uruguay, qui est entrée en vigueur en 1994. Le Mexique a consolidé les réformes commerciales engagées en 1983 en signant l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avec les États-Unis et le Canada.

Dans le cas de l'Argentine, du Brésil et du Mexique, la libéralisation du commerce s'inscrivait dans le cadre d'une vaste réforme macro-économique prévoyant des programmes de stabilisation pour maîtriser l'inflation liée à l'ancrage de la monnaie ou aux taux de change fixes, la déréglementation générale du marché intérieur par le biais de la privatisation et l'allègement

du contrôle des flux de capitaux. Lorsqu'ils ont engagé le processus de libéralisation, les trois pays avaient déjà une législation concernant les mesures commerciales contingentes (notamment les mesures antidumping). Mais celle-ci n'était généralement pas conforme aux règles de l'OMC et ne prévoyait pas de mesures de sauvegarde.

La situation a changé au milieu des années 90 lorsqu'ils ont réformé leur législation antidumping et adopté des dispositions en matière de sauvegardes. En Argentine, le nombre d'actions antidumping a progressivement augmenté à partir de 1992 au même rythme que les importations, et il s'est encore accru lors de l'entrée en vigueur du MERCOSUR. Au Brésil et au Mexique, le recours aux mesures antidumping a débuté en 1988 et 1987, respectivement, et le nombre d'enquêtes ouvertes a culminé en 1993. Dans les trois pays, les mesures antidumping étaient beaucoup plus utilisées que les mesures de sauvegarde.¹²

Selon Finger et Nogués, le fait que les pays recourent davantage aux actions antidumping après s'être engagés à abaisser les droits de douane corrobore l'idée que les mesures contingentes sont un moyen de contrer les forces intérieures opposées à la libéralisation en accordant une protection temporaire aux secteurs sensibles. Sans la promesse politique d'accorder à l'industrie nationale la protection contre la concurrence «déloyale» qu'autorisent les accords

commerciaux, l'industrie n'aurait jamais accepté la libéralisation.

Les auteurs estiment que l'utilisation de mesures commerciales correctives a eu d'autres effets salutaires. Le contenu administratif des règles a permis aux dirigeants latino-américains de transformer la culture de prise de décisions fondée sur le clientélisme en une culture fondée sur des processus transparents et objectifs. Les autorités chargées d'appliquer les mesures correctives ont souvent utilisé le pouvoir discrétionnaire conféré par les règles pour ne pas accorder de protection

même si les conditions requises étaient remplies. Autrement dit, les règles auraient justifié l'octroi d'une protection dans un plus grand nombre de cas.

Enfin, Finger et Nogués soulignent que, contrairement à ce qui s'était passé lors des crises économiques antérieures, la libéralisation du commerce n'a pas été inversée ce qui montre, selon eux, que dans des pays comme l'Argentine, la possibilité de recourir à une protection contingente a peut-être contribué à la détermination des gouvernements successifs de ne pas revenir sur une libéralisation obtenue au prix d'efforts considérables.

Les conclusions de l'étude de Finger et Nogués (2006) ont suscité quelques critiques. Miranda (2007) a fait valoir que l'expérience des pays latino-américains montre que l'application de la législation antidumping dans le cadre de programmes de réforme commerciale n'a pas toujours donné des résultats positifs, loin s'en faut. Bon nombre des mesures commerciales correctives prises par ces pays ont été contestées auprès de l'OMC et ont été jugées non conformes à ses règles.

L'argument selon lequel les pays ont besoin de flexibilité lorsqu'ils s'engagent à libéraliser leur commerce cadre aussi avec le fait que la plupart des accords commerciaux régionaux autorisent le

recours aux mesures antidumping, aux mesures compensatoires et aux sauvegardes dans le commerce intrarégional. Comme on le verra dans l'encadré 15, les quelques accords commerciaux préférentiels qui ont éliminé les mesures de ce genre sont caractérisés par une intégration plus poussée et par un plus haut degré de coordination et d'harmonisation des politiques menées « à l'intérieur des frontières ». Cela ne signifie pas que l'exigence de flexibilité disparaît lorsque les accords commerciaux préférentiels assurent une intégration plus étroite. Cela semble indiquer au contraire qu'une intégration plus poussée peut nécessiter des mesures contingentes d'un autre type, à l'image des fonds structurels de l'UE, par exemple.

Encadré 15

Les mesures contingentes dans les accords commerciaux préférentiels (ACPr)

Il y a très peu d'études empiriques sur l'utilisation des mesures commerciales contingentes dans le cadre des ACPr. Les bases de données disponibles concernant les mesures décrites dans la section précédente n'indiquent généralement pas si l'action engagée contre un pays donné est une action « mondiale », « régionale » ou « bilatérale ». Il n'est donc pas possible de vérifier si une mesure contingente particulière a été prise pour faire face à la concurrence accrue d'un pays partenaire sur le plan des prix et des importations. Par ailleurs, certaines des mesures examinées dans ce rapport, comme l'excédent de consolidation (écart entre le droit consolidé et le droit appliqué), n'ont de sens que dans le cadre du système commercial multilatéral et n'ont pas d'équivalent direct dans les accords de libre-échange.

En effet, la notion d'« excédent de consolidation » est propre au GATT et à l'OMC, où les engagements des Membres en matière d'accès aux marchés pour les marchandises sont exprimés en termes de droits consolidés et non de droits appliqués.¹³ Dans les accords de libre-échange, les parties sont tenues d'éliminer les droits appliqués, même si des secteurs importants peuvent échapper à cette obligation et si une longue période de transition peut être prévue. Estevadeordal *et al.* (2009) analysent les dispositions en matière d'accès aux marchés de 50 des principaux ACPr existant dans le monde, examinant non seulement les droits de douane, mais aussi beaucoup d'autres mesures concernant l'accès aux marchés, comme les mesures non tarifaires, les régimes spéciaux, les règles d'origine, les procédures douanières et les mesures dites « autres ». Ils constatent que les

ACPr permettent d'éliminer les droits pour 90 pour cent des lignes tarifaires dans les dix années suivant leur mise en œuvre. Les indicateurs de l'ampleur de la libéralisation pondérés en fonction des échanges donnent des résultats analogues. Mais ce n'est pas le cas pour certaines parties aux ACPr (pays en développement, en général) et pour certains secteurs comme l'agriculture, les textiles et les vêtements, et les chaussures.

Il se peut que la question soit plus complexe dans le domaine du commerce des services. Comme pour les marchandises, les engagements en matière d'accès aux marchés pris par les Membres de l'OMC dans le cadre de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) sont des « consolidations » et ne reflètent pas nécessairement le régime effectivement appliqué au secteur des services.¹⁴ S'agissant des accords de libre-échange, on peut distinguer trois approches de la libéralisation des services.

La première est l'approche fondée sur une « liste positive » (comme dans l'AGCS), selon laquelle la libéralisation ne concerne que les secteurs inscrits dans la liste, les parties précisant par ailleurs leurs engagements en matière d'accès aux marchés et de traitement national à l'égard des fournisseurs de services de leurs partenaires préférentiels. La deuxième approche est celle qui est fondée sur une « liste négative », selon laquelle les secteurs de services sont libéralisés, sauf mention contraire dans des listes de réserves formulées pour les mesures non conformes existantes ou futures, bien que l'étude de Roy *et al.* (2007) indique que de nombreux ACPr qui adoptent cette approche ne font que consolider les régimes existants en matière de services. La troisième approche est une combinaison des deux autres: certains secteurs sont libéralisés sur la base d'une liste négative, et d'autres sur la base d'une liste positive.

Un assez grand nombre d'ACPr continuent de traiter la libéralisation des services selon l'approche de la liste positive. Par exemple, l'étude de Roy *et al.* (2007), passant en revue les dispositions relatives aux services de 32 ACPr conclus depuis 2000, constate que 12 adoptent l'approche de la liste positive et quatre combinent les deux approches. Fink et Jansen (2009) notent aussi que, dans la région Asie-Pacifique, de nombreux ACPr adoptent une approche de la

libéralisation des services fondée sur une liste positive ou une approche hybride. Stephenson et Prieto (2002) constatent que l'approche fondée sur une liste négative est prépondérante dans les Amériques, en raison du grand nombre d'ACPr que le Canada, le Chili, les États-Unis et le Mexique ont signés avec des pays de la région et de leur préférence pour cette approche.

La distinction entre le régime des services consolidé et appliqué et la notion d'excédent de consolidation restent valables dans les cas des accords de libre-échange qui adoptent une approche de la libéralisation des services fondée sur une la liste positive ou une combinaison des deux approches. On peut déduire des informations utiles de la façon dont les parties à un accord de libre-échange utilisent l'excédent de consolidation comme instrument de flexibilité. Toutefois, à notre connaissance, il n'y a eu aucune étude sur la question de savoir comment l'excédent de consolidation concernant les services est utilisé dans le cadre des ACPr, et s'il constitue un moyen de faire face à des situations imprévues. Là encore, on dispose de très peu de données sur le traitement des taxes à l'exportation dans le cadre des ACPr, bien que Deese et Reeder (2007) fassent observer que ces taxes sont expressément interdites dans les accords de libre-échange conclus par les États-Unis.

Il existe quelques études sur la nature des règles des accords commerciaux régionaux relatives aux mesures commerciales contingentes. Teh *et al.* (2009) ont examiné les dispositions de 74 ACPr relatives aux droits antidumping, aux droits compensateurs et aux sauvegardes, et ils ont constaté que la plupart de ces accords continuent d'autoriser les recours à des mesures commerciales correctives dans le commerce intrarégional.¹⁵ Seuls neuf ACPr ont aboli les mesures antidumping; cinq ont éliminé les mesures compensatoires et cinq autres ont cessé d'autoriser les mesures de sauvegarde à l'encontre de partenaires préférentiels. Cela semble conforter la thèse selon laquelle les pays ont besoin de flexibilité quand ils s'engagent à libéraliser davantage leur commerce.

Toutefois, lorsque les auteurs cherchent à savoir pourquoi certains ACPr peuvent se passer des mesures contingentes, ils constatent que ces accords ont deux points communs: ils représentent

une part importante de commerce intrarégional et ils sont caractérisés par une « intégration poussée ». Par « intégration poussée », on entend à la fois la profondeur et l'ampleur de la libéralisation réalisée entre les parties à un accord régional et le degré de coordination et d'harmonisation de leurs politiques.¹⁶ Des accords préférentiels qui créent une union politique ou monétaire représentent une intégration poussée. Il en va de même d'accords qui créent un marché commun par le biais de la libre circulation des marchandises, des capitaux et de la main-d'œuvre. L'intégration poussée implique l'adoption de mesures harmonisées ou communes à l'intérieur des frontières – normes, mesures sanitaires et phytosanitaires, politique de la concurrence, etc. Il semble donc qu'au-delà d'un certain point, l'intégration poussée des marchés favorise l'abandon des mesures commerciales contingentes.

Cela ne signifie pas que l'exigence de flexibilité diminue lorsque les accords commerciaux régionaux assurent une intégration plus poussée. Il semble plutôt que l'intégration plus poussée demande des instruments de flexibilité

différents. De Araujo *et al.* (2001), par exemple, ont fait valoir que l'application de politiques macro et microéconomiques communes dans les CE a réduit le coût social et politique de l'élimination des mesures antidumping. Ils notent que le transfert de ressources aux nouveaux États membres (fonds structurels) a rendu les mesures antidumping moins nécessaires en tant qu'instrument d'ajustement commercial. Il y a donc probablement des mesures de flexibilité qui correspondent au degré d'intégration assuré par un accord commercial régional ou bilatéral.

De même que les membres du GATT ont abandonné les anciens instruments de flexibilité tels que le contrôle des changes, les restrictions quantitatives, les sauvegardes concernant la balance des paiements et l'autolimitation des exportations au fil des cycles de négociations commerciales multilatérales qui ont élargi la portée des règles commerciales, il est probable que les accords régionaux qui renforcent l'intégration remplaceront la panoplie actuelle de mesures contingentes par un autre ensemble d'instruments de flexibilité.

Plusieurs études plus formelles (fondées sur l'économétrie) ont tenté de répondre à la question de savoir si les mesures commerciales contingentes facilitent la libéralisation ou sont un moyen pour les pays de revenir sur les engagements qu'ils ont négociés. Mais ces études ne nous permettent pas de dire si les pays prévoient des mesures contingentes dans les accords commerciaux afin de pouvoir prendre des engagements plus profonds. Pour répondre à cette question, il faudrait comparer le cas des accords commerciaux prévoyant des mesures contingentes et le cas d'accords commerciaux sans mesures contingentes.

Or, comme on l'a vu dans l'encadré 15, les accords commerciaux existants ont éliminé certaines formes de flexibilités permettant de faire face à des situations d'urgence, mais pas toutes. C'est pour cette raison que les études économétriques examinent de différentes façons la question de l'arbitrage entre engagements et flexibilités. S'intéressant principalement aux mesures antidumping, les deux premières études considérées ici examinent si le recours à des mesures contingentes ou l'existence de lois antidumping, respectivement, conduit à terme à un abaissement des droits. Dans une autre série de travaux, les auteurs se demandent si la libéralisation

passée des échanges ouvre la voie à l'utilisation accrue de mesures commerciales contingentes.

Tenant compte des conditions macro-économiques, des taux de droits applicables initialement aux niveaux national et sectoriel, et des caractéristiques de l'industrie et du pays, Moore et Zanardi (2009) cherchent à vérifier si l'action antidumping passée (ouverture d'enquêtes ou mesures finales) conduit à une réduction des droits appliqués dans l'avenir ou permet de la prédire.¹⁷ Ils examinent l'expérience d'un échantillon de 23 pays en développement entre 1988 et 2004. Ces pays étaient à l'origine de la grande majorité des actions antidumping menées par les pays en développement pendant cette période.

Les auteurs constatent que les données factuelles concernant ces pays ne corroborent pas la thèse de la soupape de sécurité, selon laquelle la possibilité de recourir à des mesures commerciales correctives permettrait de contenir les pressions protectionnistes. Le recours à des mesures antidumping dans le passé n'est pas lié à des réductions tarifaires dans l'avenir. Il peut même avoir eu pour effet de freiner la libéralisation, au lieu de l'accélérer. Mais, comme le notent les auteurs eux-mêmes, ces résultats doivent être considérés avec beaucoup de prudence, car ils ne

tiennent pas compte de la valeur du commerce visé dans chaque affaire antidumping et ils sont sensibles aux hypothèses qui sous-tendent la spécification de l'équation estimée empiriquement.

Kucik et Reinhardt (2008) vérifient de manière empirique ce qu'ils appellent «l'hypothèse de la flexibilité» dans le contexte des négociations du GATT/de l'OMC. Selon cette hypothèse, le fait que les dispositions en matière de flexibilité (mesures contingentes telles que sauvegardes, droits antidumping et droits compensateurs) permettent de se soustraire aux obligations énoncées par les accords multilatéraux, sans avoir à craindre une rétorsion excessive de la part des partenaires commerciaux, peut encourager les signataires à prendre des engagements plus profonds et à les respecter au fil du temps. Dans leurs travaux empiriques, les deux auteurs examinent quatre propositions vérifiables : un pays qui accède au GATT/à l'OMC aura plus de chances d'établir un dispositif antidumping (et de l'utiliser) ; un pays qui a un dispositif antidumping aura plus de chances d'accéder au GATT/à l'OMC ; le fait d'avoir un dispositif antidumping amènera le pays à accepter des consolidations tarifaires plus faibles lorsqu'il accède au GATT/à l'OMC ; et le fait d'avoir un dispositif antidumping amènera le pays à maintenir des droits appliqués plus bas après son accession au GATT/à l'OMC. Les auteurs trouvent des données empiriques qui étayent ces quatre hypothèses.

Comme on l'a vu, une autre approche du problème consiste à examiner l'utilisation des mesures contingentes après la libéralisation. Toutes les études considérées constatent que l'utilisation des mesures antidumping s'accroît après la libéralisation des échanges. Feinberg et Reynolds (2007) examinent le schéma de l'activité antidumping et les réductions de droits consolidés dans le cadre du Cycle d'Uruguay pour un échantillon de 24 pays. Ils observent que, du moins pour les pays en développement de l'échantillon, les réductions tarifaires convenues dans le cadre du Cycle d'Uruguay ont augmenté non seulement la probabilité que les pays aient recours à une protection antidumping, mais aussi le nombre de plaintes antidumping.¹⁸ Ils estiment que, si les droits n'avaient pas été abaissés dans le cadre du Cycle d'Uruguay, il y aurait eu 23 pour cent d'affaires antidumping en moins pendant la période 1996-2003. Ils considèrent que la fréquence accrue des procédures est une façon pour les pays en développement de compenser la libéralisation du commerce à laquelle ils se sont engagés dans le cadre des Accords de l'OMC.

Toutefois, d'autres économistes interprètent différemment l'augmentation du nombre d'affaires antidumping après une réforme commerciale. Moore et Zanardi (2008) examinent l'expérience de 29 pays en développement et de sept pays développés pendant la période 1991-2002. Dans le cas de plusieurs pays en développement utilisant fréquemment des mesures antidumping, ils mettent en évidence un «effet de substitution», c'est-à-dire le remplacement de la protection tarifaire par des mesures contingentes. L'argument est que les pays n'abaissent le niveau de leur protection tarifaire que pour le récupérer ensuite en recourant davantage à des mesures contingentes. Ils ne constatent aucun effet de substitution analogue, statistiquement significatif, pour les autres pays en développement ni pour les sept pays développés.

L'étude de Bown et Tovar (2008) note que l'Inde a engagé une profonde réforme commerciale au début des années 90 et qu'elle a ensuite fait un usage plus intensif des mesures de sauvegarde et des mesures antidumping. Les auteurs s'efforcent d'expliquer les raisons de ces mesures. Ils constatent que, même en tenant compte d'autres facteurs, pour les produits qui avaient fait l'objet de réductions tarifaires plus importantes par suite de la réforme commerciale, il y a eu, au début des années 2000, un accroissement de l'utilisation des mesures de sauvegarde et des mesures antidumping. Les auteurs y voient la preuve de la constatation par les pays que leurs engagements en matière de libéralisation du commerce sont trop profonds pour être mis en œuvre.

En résumé, les études de cas montrent qu'il y a un lien entre la législation sur les mesures contingentes, son utilisation et le degré de libéralisation accepté par un pays. L'argument selon lequel les mesures contingentes sont nécessaires pour encourager les pays à libéraliser en profondeur leur commerce est aussi compatible avec les conclusions des études sur les mesures contingentes dans les accords commerciaux préférentiels. Toutefois, les résultats de l'analyse économétrique sont ambigus. Certaines études récentes corroborent l'idée que les flexibilités permettent de prendre plus d'engagements en matière de libéralisation des échanges, en montrant que l'adoption d'une législation antidumping et le recours aux mesures antidumping sont liés à une libéralisation plus poussée, mais d'autres études mettent en doute ces conclusions. Beaucoup d'autres recherches sont nécessaires pour déterminer si les mesures contingentes ont permis aux pays d'aller plus loin dans leurs engagements de libéralisation.

3. FACTEURS EXPLIQUANT LE RECOURS AUX MESURES COMMERCIALES CONTINGENTES

Dans cette section, nous allons examiner les études empiriques disponibles afin de déterminer si les mesures contingentes sont utilisées pour faire face à des difficultés économiques résultant de la concurrence accrue des importations. L'accent est donc mis sur les facteurs qui expliquent pourquoi les pays ont recours à ces mesures. Ces facteurs peuvent être classés en quatre grandes catégories: les variations du cycle économique et du taux de change réel; les caractéristiques de la branche de production; l'existence d'une législation concernant les mesures commerciales contingentes; et les différences dans les pratiques des autorités nationales en matière de mesures contingentes. S'il est établi que les mesures antidumping, les mesures compensatoires et les sauvegardes sont associées à l'aggravation des difficultés économiques d'une branche de production nationale, d'autres facteurs liés aux caractéristiques de la branche concernée et aux pratiques nationales entrent également en ligne de compte.

(a) Facteurs macro-économiques

Un certain nombre d'études ont montré que la fréquence du recours à des mesures commerciales contingentes était liée à la diminution de la demande globale et aux variations des taux de change réels. Dans une enquête antidumping, la branche de production nationale requérante doit démontrer, d'une part, qu'un dumping a lieu et, d'autre part, qu'elle subit de ce fait un dommage important. En cas de contraction de l'activité économique nationale, la branche de production concernée risque davantage d'enregistrer une diminution des ventes, des bénéfices et de l'emploi, ce qui rend plus facile de démontrer l'existence d'un dommage. Toutefois, les variations des taux de change réels ont des effets opposés sur la marge de dumping (c'est-à-dire la différence entre le prix à l'exportation et le prix normal sur le marché intérieur de l'exportateur) et sur le dommage causé à la branche de production nationale.

Si la monnaie nationale s'apprécie en termes réels, les exportateurs étrangers qui desservent le marché intérieur réagiront généralement en abaissant le prix de leurs produits en monnaie nationale¹⁹, ce qui rendra les exportations plus compétitives par rapport à la production nationale et rendra plus probable la

constatation de l'existence d'un dommage. Mais cette réaction suppose que l'exportateur étranger a augmenté le prix en monnaie nationale des expéditions sur le marché intérieur par rapport au prix sur son propre marché dans une proportion inférieure à l'appréciation de la monnaie nationale, ce qui réduit la probabilité de constater un dumping. Une baisse du taux de change réel aura l'effet inverse, c'est-à-dire qu'elle facilitera la constatation de l'existence d'un dumping mais augmentera la compétitivité de la branche de production nationale par rapport aux importations, rendant moins probable l'existence d'un dommage.

À partir de données concernant les États-Unis pour la période 1980-1995, Leidy (1997) examine si la situation macro-économique intérieure influe sur la tendance des entreprises à demander une protection sous la forme de mesures antidumping ou de mesures compensatoires. Les faits indiquent que cette tendance est plus marquée en période de contraction macro-économique et l'est moins quand le taux d'utilisation des ressources augmente. La spécification la plus simple du modèle qu'il emploie montre qu'une augmentation de 1 point de pourcentage du taux de chômage entraîne, pendant la première année, une augmentation attendue du nombre de demandes d'enquêtes en matière de droits antidumping et/ou de droits compensateurs, avec 54 demandes supplémentaires. La conclusion selon laquelle la protection administrée varie en fonction de la situation économique est pleinement corroborée par diverses spécifications du modèle employé.

Feinberg (1989) examine la relation entre les variations du taux de change réel et le nombre de plaintes antidumping aux États-Unis entre 1982 et 1987. Il constate que la dépréciation du dollar par rapport au yen, en termes réels, s'est accompagnée d'une augmentation du nombre de plaintes antidumping déposées par des entreprises américaines contre les importations en provenance du Japon. Étant donné que les variations du taux de change réel ont des effets opposés sur la constatation de l'existence d'un dumping et d'un dommage, ce résultat indique que l'effet sur la marge de dumping est supérieur à l'effet sur le dommage causé à la branche de production nationale. En revanche, l'auteur ne peut établir aucun lien entre la dépréciation du dollar et le nombre de plaintes antidumping contre les importations en provenance du Brésil, du Mexique ou de la République de Corée.

Les études de Leidy (1997) et de Feinberg (1989) portaient uniquement sur l'expérience des États-Unis. Une étude plus récente, celle de Knetter et Prusa (2003), englobe les autres « utilisateurs traditionnels » de mesures antidumping, à savoir l'Australie, le Canada et l'UE. Les auteurs s'attendent à trouver qu'une diminution du PIB s'accompagne d'une augmentation du nombre de plaintes antidumping car elle accroît la probabilité que les entreprises nationales obtiennent de mauvais résultats et rend donc plus probable la constatation de l'existence d'un dommage important. En outre, la faiblesse de l'économie nationale peut amener les entreprises étrangères à baisser le prix de leurs expéditions vers le pays importateur, ce qui rend plus probable la constatation de l'existence d'un dumping.

Pour ce qui est du PIB du pays étranger, la relation est plus ambiguë. La faiblesse de l'économie peut amener les entreprises étrangères à baisser leurs prix, ce qui peut causer un dommage important aux entreprises nationales, mais comme elles peuvent réduire leurs prix vers toutes les destinations, l'effet sur la probabilité du dumping dépend de la méthode employée (critère du prix ou du coût de production). Knetter et Prusa constatent que le nombre de plaintes antidumping augmente quand le PIB réel du pays requérant diminue. Ils estiment qu'une baisse d'un écart type du PIB réel entraîne une augmentation de 23 pour cent du nombre de requêtes antidumping. En revanche, ils n'observent aucune corrélation statistiquement significative entre le nombre de plaintes antidumping et la croissance du PIB du pays étranger.

En ce qui concerne les variations du taux de change réel, les auteurs constatent, contrairement à Feinberg, que la hausse du taux est associée à une augmentation du nombre d'enquêtes antidumping ouvertes, une hausse réelle d'un écart type entraînant une augmentation d'un tiers du nombre de requêtes. Par conséquent, leurs résultats semblent indiquer que, dans le cas de variations du taux de change réel, l'effet sur le dommage causé à la branche de production nationale est généralement supérieur à l'effet sur la marge de dumping.

Étant donné la place croissante des pays en développement dans les actions antidumping, les économistes ont commencé à étudier l'influence des conditions macro-économiques sur l'ouverture d'enquêtes antidumping par ces pays. Niels et Francois (2006) étudient l'expérience du Mexique

en matière de protection antidumping entre 1987 et 2000 et concluent que les demandes de protection antidumping sont influencées par les facteurs macro-économiques. Ils constatent en particulier que le nombre de plaintes antidumping déposées par le Mexique augmente lorsque le taux de change réel est en hausse ou que le déficit courant se creuse et lorsque la production manufacturière recule.

Aggarwal (2004) examine l'activité antidumping de 99 pays entre 1980 et 2000. Son échantillon comprend des pays membres de l'OCDE, des pays développés non membres de l'OCDE et des pays à revenu élevé, moyen et faible. Il conclut que, si les facteurs macro-économiques nationaux (mesurés par le décalage de la croissance de la valeur ajoutée industrielle) sont importants dans le cas des pays développés, ils s'avèrent négligeables dans le cas des pays en développement où l'activité antidumping semble être plutôt une réponse à l'accentuation des pressions commerciales et à la réduction des droits de douane. Les pays en développement qui réduisent leurs obstacles tarifaires ont tendance à recourir activement aux mesures antidumping.

(b) Caractéristiques sectorielles

Cette sous-section tente de répondre à deux questions connexes. Premièrement, quelles caractéristiques économiques font qu'un secteur est plus enclin à demander des mesures commerciales contingentes? Et deuxièmement, quelles sont les caractéristiques d'un secteur (économiques ou autres) qui font que les autorités chargées de l'enquête sont plus disposées à l'autoriser à utiliser de telles mesures? Dans le cas de l'activité antidumping, qui est la plus étudiée, les principales raisons du dépôt de requêtes semblent être le niveau des importations, le niveau de l'emploi et l'intensité capitalistique du secteur (Blonigen et Prusa, 2003). Des études récentes ont également montré que l'orientation de la branche de production vers l'exportation est aussi un facteur qui détermine la fréquence des actions antidumping.

S'agissant des facteurs qui incitent les autorités à autoriser une branche de production nationale à recourir à des mesures correctives commerciales, des facteurs économiques, tels que la diminution des bénéfices ou l'accroissement des importations, sont importants mais un élément « politique » lié à la taille ou au poids de la branche concernée semble aussi influencer sur la fréquence des actions antidumping.

Les travaux fondateurs de Finger *et al.* (1982) sur la protection administrée ont distingué deux approches de la prise de décisions, l'une technique et l'autre politique, dans les affaires en matière de droits antidumping, de droits compensateurs et de sauvegardes aux États-Unis. L'approche dite technique est fondée sur des critères techniques définis par la loi, les règlements administratifs ou la jurisprudence. L'approche dite politique est moins limitée par la réglementation et suppose que la décision est prise par des fonctionnaires investis d'un pouvoir discrétionnaire mais ayant une obligation politique de rendre des comptes. Les auteurs font une distinction entre les éléments politiques internationaux et nationaux qui influent sur la protection administrée.

La taille de la branche de production nationale et son degré de concentration donnent une indication de son importance politique. Ces facteurs ont une forte incidence sur la probabilité d'une détermination positive, tandis que la part des exportations destinées au pays visé par l'enquête et le fait qu'il s'agit ou non d'un pays développé indiquent le poids politique du pays. Une faible part des exportations et un statut de pays en développement rendront moins probable le recours à des mesures commerciales contingentes.

Finger *et al.* utilisent le ratio capital/travail, le salaire moyen, les économies d'échelle et le nombre de produits visés par l'enquête pour représenter les facteurs techniques. Ils constatent que les décisions des États-Unis relatives à l'existence d'un dumping s'expliquaient par des facteurs d'ordre technique, tandis que les décisions relatives au dommage causé à la branche de production nationale s'expliquaient plutôt par des facteurs d'ordre politique.

Hansen (1990) analyse les facteurs qui déterminent les mesures antidumping, les droits compensateurs et les mesures de sauvegarde imposés par la Commission du commerce international des États-Unis (USITC). Contrairement aux études précédentes, elle tient compte à la fois de la probabilité que la branche de production demande une protection (demande de mesures contingentes par la branche de production nationale) et de la probabilité qu'elle l'obtienne (utilisation de mesures contingentes par le gouvernement).

Selon Hansen, c'est dans les branches de production où le niveau des importations est élevé que la probabilité d'une demande de protection est la plus forte, alors que celle où les taux de droits sont déjà élevés et où

l'emploi est en progression sont moins enclines à demander des mesures commerciales contingentes.²⁰ L'auteur constate que la probabilité que l'USITC accorde la protection contingente augmente avec l'ampleur du déficit commercial des États-Unis, la taille de la branche de production nationale mesurée par l'emploi, l'évolution de l'emploi dans la branche et d'autres facteurs qui représentent son pouvoir et son influence politiques.²¹

Baldwin et Steagall (1994) examinent les facteurs économiques qui expliquent le mieux le dommage important ou grave causé à la branche de production nationale et le motif des décisions de l'USITC dans les affaires en matière de droits antidumping, de droits compensateurs ou de sauvegardes.²² Leur étude empirique couvre la période 1980-1990 pour les affaires en matière de droits antidumping et compensateurs et la période 1974-1988 pour les affaires en matière de sauvegardes.

S'agissant des premières, les auteurs trouvent quatre facteurs expliquant les décisions de l'USITC: le degré de pénétration des importations (ratio importations/consommation); l'évolution récente de l'utilisation des capacités; l'augmentation récente des importations « déloyales » (faisant l'objet d'un dumping ou subventionnées); et le fait que les produits ont ou n'ont pas déjà fait l'objet d'enquêtes en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs. En outre, une baisse de l'emploi a pour effet d'augmenter la probabilité que l'USITC constate un dommage pour la branche de production nationale dans les enquêtes en matière de droits compensateurs. Dans les enquêtes en matière de sauvegardes, les décisions positives sont généralement associées à une baisse tendancielle des bénéficiaires et de l'emploi dans la branche de production concernée et à une contraction à court terme de l'activité macro-économique (PIB réel). Bien que les auteurs considèrent que la plupart de ces facteurs mesurent la relation entre le dommage subi par la branche de production nationale et les causes spécifiées dans la législation américaine, cela n'est peut-être pas le cas pour d'autres facteurs comme le taux de pénétration des importations et le niveau d'emploi.

Sabry (2000) étudie les caractéristiques sectorielles déterminant les actions antidumping et leurs résultats (détermination finale positive de l'USITC).²³ Il constate que la probabilité d'une demande d'enquête antidumping de la part de la branche de production augmente avec le degré de pénétration des importations, le degré de concentration de la

branche et le taux d'utilisation des capacités. La probabilité d'un résultat positif augmente lorsque le taux de pénétration des importations est plus élevé et que l'utilisation des capacités et la demande avant le dépôt de la plainte diminuent.

Ne se limitant pas au cas des États-Unis, Tharakan et Waelbroeck (1994) comparent les déterminations de l'UE en matière de droits antidumping/compensateurs et de dommage à celles des États-Unis et constatent qu'elles sont très semblables. Ils analysent l'importance relative des approches techniques et politiques dans les décisions de l'UE, en utilisant des variables analogues à celles de Finger *et al.* (1982).²⁴ Comme dans le cas des États-Unis, ils constatent que les facteurs techniques sont prépondérants dans les décisions antidumping de l'UE, tandis que les facteurs politiques jouent un rôle plus important dans la détermination de l'UE concernant le dommage causé à la branche de production nationale.

Finalement, il apparaît que l'orientation de la branche de production nationale vers l'exportation a une incidence sur la fréquence des actions antidumping. Dans une situation où les entreprises de la branche de production nationale sont en concurrence avec une entreprise étrangère sur le marché d'un pays tiers, le succès d'une procédure antidumping engagée par la branche de production nationale contre l'entreprise étrangère peut amener cette dernière à réorienter ses ventes vers le marché du pays tiers, ce qui nuira aux exportations des entreprises nationales vers ce marché. Si les bénéfices des entreprises nationales sont réduits par la concurrence sur le marché du pays tiers plus que par la concurrence sur le marché intérieur, ces entreprises peuvent renoncer à demander une protection antidumping (Furusawa et Prusa, 1996).

Selon une autre hypothèse, les entreprises nationales et étrangères sont en concurrence sur leurs marchés respectifs, comme dans le modèle du dumping réciproque de Brander et Krugman (1983). Plus la part des importations est grande et plus le risque de rétorsion est faible, plus l'entreprise sera susceptible d'engager une procédure antidumping (Blonigen, 2000). Le risque de rétorsion augmente lorsque l'entreprise exporte beaucoup vers le pays visé par sa demande d'enquête. Dans son étude, Blonigen (2000) constate que la menace de rétorsion diminue considérablement la probabilité de l'ouverture d'enquêtes antidumping aux États-Unis contre les importations en provenance d'Australie et de Nouvelle-Zélande.²⁵

(c) Pratiques nationales

Certaines études se sont penchées sur les pratiques des autorités responsables de l'application de mesures correctives commerciales. Elles semblent indiquer que, si les accords multilatéraux ont quelque peu uniformisé ces mesures, il subsiste des différences importantes concernant le choix des mesures, la probabilité de constatations positives et l'impact des mesures appliquées.

i) Évolution des pratiques

Aux États-Unis, avant les années 70, les enquêtes antidumping étaient du ressort du Trésor. Irwin (2005) a constaté qu'à l'époque, la plupart des demandes d'enquête étaient rejetées par le Trésor, faute de preuves. Mais, depuis que les enquêtes antidumping sont confiées au Département du commerce, les requérants peuvent presque toujours prouver l'existence d'un dumping et la procédure va jusqu'au stade suivant, c'est-à-dire la détermination de l'existence ou non d'un dommage causé à la branche de production nationale.

Blonigen (2006) note que la marge de dumping (c'est-à-dire la différence entre le prix à l'exportation et le prix normal sur le marché intérieur de l'exportateur) calculée par le Département du commerce des États-Unis est passée de 15,5 pour cent au début des années 80 à 63 pour cent en 2000. Pendant la même période, la proportion des affaires dans lesquelles l'USITC a constaté l'existence d'un dommage important causé à la branche de production nationale est passée de 45 à 60 pour cent. Il en conclut que l'évolution des pratiques du Département du commerce a joué un rôle majeur dans l'augmentation des marges de dumping.

Hansen et Prusa (1996) étudient l'incidence de la modification, en 1984, de la législation des États-Unis en matière de droits antidumping/compensateurs, qui exigeait que l'USITC additionne – ou « cumule » – les importations provenant de différentes sources pour évaluer l'existence d'un dommage important pour la branche de production nationale. Avant cette modification, si plus d'un pays était cité dans une affaire, l'USITC pouvait choisir de considérer les importations de chaque pays séparément ou collectivement. À partir de données sur les affaires examinées entre 1980 et 1988, les auteurs arrivent à la conclusion que le « cumul » a augmenté de 20 à 30 pour cent la probabilité d'une détermination positive de l'existence d'un dommage.²⁶

ii) Différences entre les pays

Horlick et Vermulst (2005) ont fait une synthèse des études sur les pratiques antidumping de dix Membres de l'OMC qui sont de grands utilisateurs de mesures antidumping – Afrique du Sud, Australie, Brésil, CE, Chine, États-Unis, Inde, Indonésie, Mexique et Thaïlande. Ils identifient plusieurs problèmes de procédure et de fond dans les pratiques antidumping.

Problèmes de procédure: Les auteurs notent que, dans certains pays, trop d'informations sont considérées comme confidentielles, ce qui ne permet pas aux parties de défendre convenablement leurs intérêts. Dans certains pays, les autorités chargées d'enquêter ne divulguent pas suffisamment les faits essentiels qui les ont conduites à imposer des mesures contingentes. Dans d'autres, les décisions des autorités antidumping ne peuvent pas faire l'objet d'un réexamen administratif ou judiciaire.

Problèmes de fond: Les auteurs soulignent le large pouvoir discrétionnaire exercé par les autorités nationales pour trancher un certain nombre de questions importantes, comme l'utilisation de valeurs normales construites en l'absence de données effectives réputées suffisantes à cette fin, le traitement des économies autres que de marché et la façon dont sont déterminés le dommage causé à la branche de production nationale, la marge de dumping et les causes du dommage. Les auteurs montrent aussi que l'excès de confidentialité dans le processus de décision avait causé des problèmes, notamment des retards et un certain manque de clarté des décisions.

Blonigen et Prusa (2003) examinent de plus près un certain nombre de pratiques antidumping très différentes d'un pays à l'autre, notamment les engagements en matière de prix acceptés par les exportateurs en lieu et place de mesures antidumping, le recours à des mesures provisoires et la règle du droit moindre qui veut que le droit antidumping soit inférieur à la marge de dumping si le droit moindre suffit à faire disparaître le dommage causé à la branche de production nationale. Ils constatent que les engagements en matière de prix sont plus couramment utilisés par certains Membres de l'OMC (Australie et CE, par exemple) que par d'autres (Canada, États-Unis).

Les travaux de Vandebussche et Waughy (2001), de Veugelers et Vandebussche (1999) et de Moore

(2005) ont révélé plusieurs problèmes pouvant découler des engagements en matière de prix, notamment leurs effets anticoncurrentiels, qui sont pires que ceux des mesures d'autolimitation des exportations en présence d'un duopole de Bertrand²⁷, et la perte de la position de leader en termes de qualité pour la branche de production nationale.

Blonigen et Prusa observent que la plupart des Membres de l'OMC exigent une détermination préliminaire de l'existence d'un dommage causé à la branche de production nationale avant d'imposer des droits mais que, parmi les nouveaux utilisateurs de mesures antidumping, nombreux sont ceux qui commencent à percevoir des droits dans les jours qui suivent l'acceptation d'une requête antidumping par les autorités. Ils soulignent aussi que le montant du droit antidumping varie selon les pays, certains le fixant à un niveau égal à la marge de dumping et d'autres à un niveau inférieur (règle du droit moindre).²⁸ Au Canada et aux États-Unis, le droit antidumping doit être égal à la marge de dumping calculée. En revanche, l'Argentine, l'Australie, le Brésil et les CE imposent un droit antidumping inférieur à la marge de dumping si un droit moindre suffit à faire disparaître le dommage. La règle du droit moindre est examinée plus en détail dans Finger et Nogués (2006), dans le contexte de l'expérience des pays d'Amérique latine en matière de réforme commerciale et de recours à des mesures commerciales contingentes (voir l'encadré 14).

Enfin, Finger *et al.* (1982) font observer que les mesures correctives commerciales les plus « politiques » aux États-Unis sont les mesures de sauvegarde. En effet, la recommandation d'imposer une telle mesure doit être faite par le Président alors que, dans le cas des mesures antidumping et des droits compensateurs, la décision relève simplement de l'administration fédérale. Comme le soulignent les auteurs, le fait que la décision est prise par des fonctionnaires en limite la nature politique. Cela peut expliquer pourquoi il y a davantage de procédures en matière de droits antidumping et compensateurs qu'en matière de sauvegardes aux États-Unis.

(d) Législation en matière de mesures correctives commerciales

Dans la section C, nous avons fait référence à un riche corpus d'études économiques qui permettent de mieux comprendre comment l'existence de lois en matière de protection commerciale peut influencer sur les décisions des entreprises nationales

et étrangères concernant les prix et la production et peut encourager la collusion entre entreprises et d'autres formes d'interactions stratégiques. Cette sous-section passe en revue les études empiriques qui examinent si le retrait de mesures correctives commerciales est un signe de collusion et comment la législation en la matière influe sur le comportement stratégique des gouvernements. Les études empiriques concernant l'influence de la législation sur le comportement des entreprises sont examinées dans la sous-section 4.

Staiger *et al.* (1994) fournissent des données empiriques sur l'utilisation, à des fins de collusion, de la législation antidumping des États-Unis. Selon le modèle de Prusa (1992) (voir la section C, encadré 5), la procédure d'enquête antidumping permet aux entreprises nationales d'utiliser la menace de droits antidumping et de passer avec leurs concurrentes étrangères un accord ayant pour effet de restreindre les échanges. Cet accord est appliqué dès que l'entreprise nationale a retiré sa requête antidumping. Le modèle de Prusa (1992) suppose que le retrait d'une requête peut avoir des effets durables sur les importations si la procédure d'enquête permet aux entreprises étrangères et nationales de coordonner ultérieurement leur production et leurs prix. Toutefois, l'étude de Staiger *et al.* (1994) contient fort peu d'éléments montrant que le retrait d'une requête conduit à une restriction des échanges.

Une étude plus récente de Taylor (2004) aboutit à une conclusion analogue. Elle analyse les effets des actions antidumping qui ont été engagées entre 1990 et 1997 et qui se sont soldées par le retrait de la requête sans accord de suspension ni mesure d'autolimitation des exportations. L'auteur se sert de données mensuelles sur les importations pour estimer les effets du retrait sur les prix et les quantités. Il constate que le retrait n'entraîne ni une diminution de la quantité ni une augmentation du prix des importations visées. Comme le retrait n'a pas d'effet significatif sur les échanges, l'auteur conclut que ce n'est pas un signe de collusion entre entreprises.

D'après certains éléments, les pays visés par des mesures contingentes peuvent être incités à adopter une législation en la matière et à prendre des mesures de rétorsion. Vandebussche et Zanardi (2008) ont analysé le schéma d'adoption de lois antidumping pendant la période 1980-2003. Ils ont vérifié différentes hypothèses susceptibles d'expliquer pourquoi ces lois ont été adoptées et pourquoi elles l'ont été à tel ou tel moment. Leurs

constatations confirment l'idée que l'adoption d'une loi antidumping est une forme de rétorsion. Le nombre total d'actions antidumping dont un pays a fait l'objet rend beaucoup plus probable l'adoption par ce pays d'une législation antidumping.

Les études de science politique parviennent à une conclusion analogue. Celle de Kucik et Reinhardt (2008), par exemple, constate que la rétorsion est l'une des principales raisons de l'adoption d'une loi antidumping.²⁹ À partir de données concernant 137 pays entre 1981 et 2003, les auteurs confirment qu'un pays qui a été visé à plusieurs reprises par les actions antidumping d'autres pays est fortement incité à se doter lui-même d'un mécanisme antidumping et à l'utiliser.

Prusa et Skeath (2002) vont plus loin en constatant que des considérations stratégiques expliquent en grande partie les actions antidumping engagées entre 1980 et 1998.³⁰ Ils montrent que les pays engagent environ la moitié des procédures contre des pays qui avaient auparavant engagé ce type d'actions à leur encontre, ce qui indique une sorte de rétorsion. La proportion est légèrement inférieure pour les utilisateurs traditionnels (principalement l'UE, les États-Unis, le Canada et l'Australie) mais elle est légèrement supérieure pour les nouveaux utilisateurs. Feinberg et Reynolds (2006) cherchent aussi à vérifier si les demandes de protection antidumping obéissent à un motif de rétorsion. À partir de données sur les enquêtes et les mesures antidumping concernant 41 pays pendant la période 1996-2003, ils analysent le schéma des requêtes antidumping dans certaines branches de production et certains pays par rapport aux actions antidumping passées du pays visé dans cette branche de production particulière et dans d'autres branches. Ils constatent que la rétorsion est un motif du dépôt de plaintes antidumping.

Ces résultats font craindre l'apparition d'un cercle vicieux d'actions antidumping et de mesures de rétorsion. Pour éviter ce risque, Vandebussche et Zanardi (2008) recommandent de réviser les règles antidumping de l'OMC de manière à empêcher le recours à des mesures antidumping dans un but de rétorsion. Mais ce risque peut aussi avoir pour effet de modérer l'activité antidumping. Blonigen et Bown (2003) vérifient l'hypothèse de la dissuasion dans le cas des États-Unis et constatent que la menace de rétorsion a considérablement freiné l'activité antidumping entre 1980 et 1998. En revanche, l'étude de Feinberg et Reynolds (2006)

qui a été évoquée plus haut et qui couvre un plus large échantillon de pays (41) mais une période plus brève, ne constate pas que la menace de rétorsion ait un effet dissuasif. Il faudrait faire des recherches plus poussées sur ce point pour voir s'il est possible de concilier ces résultats divergents.

4. IMPACT ÉCONOMIQUE DES MESURES CONTINGENTES

Comme nous l'avons vu plus haut, les données empiriques montrent que les tendances et les schémas d'utilisation de certaines formes de mesures contingentes – à savoir les sauvegardes, les mesures antidumping et les droits compensateurs – corroborent l'idée que ces mesures font office de soupape de sécurité dans les cas où les gouvernements seraient tentés sans cela de revenir sur leurs engagements. C'est là un avantage important de ces mesures. Toutefois, la théorie économique souligne que leur utilisation a aussi un coût.

Les études théoriques montrent que les mesures contingentes peuvent affecter les économies nationales et étrangères de diverses façons. La simple menace de mesures contingentes peut influencer le comportement des entreprises et donc avoir des répercussions sur les marchés, même si les instruments juridiques en la matière ne sont pas effectivement utilisés. Lorsqu'ils le sont, c'est-à-dire lorsqu'une protection est accordée, il est parfois difficile d'en prévoir les effets sur la branche de production nationale et sur les économies étrangères et nationales. Des droits antidumping, par exemple, peuvent avoir des effets inattendus sur le marché qui diluent l'effet de protection du commerce, entraînant, par exemple, un contournement des droits de douane (lorsque les producteurs étrangers implantent une unité de production dans le pays pour éviter le droit antidumping) ou un détournement des échanges (lorsque les importations provenant des pays visés par les mesures contingentes sont remplacées par des importations provenant d'autres pays). Les droits peuvent aussi pénaliser les consommateurs nationaux en entraînant une augmentation des prix intérieurs.

La plupart des études empiriques sur l'impact économique des mesures contingentes n'examinent qu'un seul des effets susmentionnés. Il est donc difficile de faire une évaluation globale des incidences économiques de ces mesures. En outre, la plupart des études empiriques portent sur des mesures

particulières, comme les mesures antidumping et, du fait des données disponibles, elles sont centrées sur les États-Unis et sur l'Union européenne.³¹

(a) Réactions des producteurs à la législation antidumping

Dans les pays qui ont une législation antidumping, les procédures antidumping supposent généralement le calcul des marges de dumping.³² Plus le prix à l'exportation est inférieur au prix dans le pays exportateur, plus il est probable que les autorités chargées d'enquêter constatent que l'exportateur pratique le dumping et plus il y a de chances que des mesures antidumping soient mises en place.

Certains économistes ont fait valoir que les entreprises étrangères, conscientes du rôle des marges de dumping, pouvaient modifier leur comportement en matière de fixation des prix pour éviter des droits antidumping. Des études empiriques concernant les États-Unis ont montré que c'était effectivement le cas. Herander et Schwartz (1984), par exemple, constatent qu'une probabilité accrue de faire l'objet d'une enquête antidumping réduit la marge de dumping de l'entreprise étrangère, c'est-à-dire la différence en pourcentage entre le prix qu'elle pratique sur son marché intérieur et le prix qu'elle applique sur le marché américain, les prix à l'exportation servant de base. Staiger *et al.* (1994) constatent que le simple fait d'ouvrir une enquête antidumping entraîne une diminution des importations et une augmentation de la production nationale. Celle-ci augmente également lorsque les autorités déterminent qu'il existe un dumping mais n'imposent pas de droits antidumping parce que les producteurs étrangers acceptent de prendre des engagements en matière de prix envers les autorités du pays importateur.

Pour éviter les mesures antidumping, les entreprises étrangères peuvent aussi décider d'investir et de produire directement dans les pays qui ont une législation en matière de droits antidumping ou de sauvegardes, au lieu d'exporter vers ces pays. Ce phénomène est parfois appelé « IED de contrepartie ». Blonigen et Feenstra (1997) trouvent des éléments montrant que la menace de mesures contingentes a eu un impact sur les investissements étrangers directs du Japon aux États-Unis, en particulier sur les IED sans acquisition. L'accroissement des IED a été plus marqué en réponse à la menace de mesures de sauvegarde qu'en réponse à la menace de mesures antidumping.

(b) Effets des mesures contingentes

Dans la sous-section précédente, nous avons montré que la simple existence de lois en matière de protection contingente peut influencer sur le comportement stratégique des entreprises nationales et étrangères. Nous allons maintenant examiner les effets du recours à des mesures contingentes.

i) Détournement des échanges

Les mesures contingentes sont généralement utilisées pour réduire les importations. Si elles ne visent qu'un groupe ou un petit groupe de pays exportateurs, comme dans le cas des mesures antidumping, elles peuvent conduire à un détournement des échanges, c'est-à-dire à une situation dans laquelle les importations en provenance des pays visés sont remplacées par des importations en provenance d'autres pays. Le détournement peut limiter la diminution des importations totales due aux mesures contingentes. De plus, il entraîne des coûts car les importations « efficaces » sont remplacées par des importations provenant de producteurs moins efficaces établis dans des pays tiers qui ne sont pas visés par les mesures contingentes.

Plusieurs études empiriques ont analysé le risque de détournement des échanges. Celle de Krupp et Pollard (1996), par exemple, porte plus particulièrement sur les procédures antidumping engagées dans l'industrie chimique américaine entre 1976 et 1988. Dans environ la moitié des cas examinés, les importations visées par une procédure antidumping ont diminué pendant l'enquête, notamment dans les cas où des mesures antidumping ont finalement été appliquées. Dans environ la moitié des cas, les importations qui n'étaient pas visées par une procédure ont augmenté pendant l'enquête et, dans plus de la moitié des cas, elles ont continué à augmenter après la fin de l'enquête.

Prusa (1997) étend l'analyse à d'autres secteurs et observe un détournement des échanges très significatif dans le secteur manufacturier, où la valeur des importations non visées a progressé de 20 pour cent un an après la fin de l'enquête et de plus de 40 pour cent au bout de cinq ans. Toutefois, les études consacrées à l'UE semblent arriver à une conclusion quelque peu différente.

L'étude de Konings *et al.* (2001) analyse les flux d'importations provenant d'importateurs visés et d'importateurs non visés par les procédures

antidumping engagées dans l'UE entre 1985 et 1990. Les auteurs constatent que ces procédures ont entraîné peu de détournement des échanges, ce qui peut être dû à plusieurs facteurs: i) une moindre concentration des marchés européens; ii) des droits antidumping moins élevés, en raison d'une protection fondée sur la marge de dommage par opposition au système de protection des États-Unis fondé sur la marge de dumping – ces droits moindres limitant l'avantage dont bénéficient les entreprises étrangères qui ne sont pas visées par les droits; et iii) une plus grande incertitude au sujet des niveaux effectifs de protection dans l'UE par rapport aux États-Unis. Axant son étude sur l'Inde, Ganguli (2008) note que les droits antidumping réduisent le niveau global des importations, bien que l'on observe un accroissement des importations en provenance des pays non visés par les droits antidumping.

Le fait que les mesures contingentes entraînent un détournement des échanges a été constaté dans le cas des actions antidumping, des mesures compensatoires et des sauvegardes. Une étude axée sur les États-Unis (Bown, 2004a) constate que ces effets ont été encore plus prononcés dans le cas des mesures de sauvegarde imposées en 2002 pour l'acier que dans le cas des mesures antidumping et compensatoires appliquées dans le même secteur dans les années 90. L'auteur avance une explication selon laquelle, bien que les sauvegardes soient en principe appliquées sur une base NPF (nation la plus favorisée) non discriminatoire, elles peuvent être utilisées de façon discriminatoire par le biais d'exceptions, par exemple, pour les partenaires d'accords commerciaux préférentiels (ACPr), pour les pays en développement ou pour certaines catégories de produits ou d'entreprises.

L'importance du détournement des échanges varie selon les secteurs. Bien que les travaux sur le commerce des produits manufacturés aux États-Unis aient montré que l'effet de détournement était significatif, une étude récente de Carter et Gunning-Trant (2007), portant sur les droits antidumping et compensatoires imposés dans le secteur agricole entre 1980 et 2005, constate que, pour les produits agricoles visés par des mesures correctives commerciales, le détournement des échanges a été assez limité. Dans les affaires examinées, la proximité du marché est un facteur essentiel. Un seul pays exportateur constitue alors la source pertinente des importations, ce qui réduit les effets de détournement du commerce.

Des mesures contingentes discriminatoires peuvent aussi fausser les exportations d'un pays étranger vers les marchés de pays tiers. L'étude de Bown et Crowley (2007) examine les effets des droits antidumping imposés par les États-Unis sur les exportations japonaises d'environ 4 800 produits vers 37 pays, entre 1992 et 2001. Ils constatent que ces restrictions à l'importation ont détourné les exportations du Japon vers des pays tiers, tout en réduisant les exportations globales des produits visés.

Les auteurs estiment en particulier que les droits antidumping des États-Unis ont entraîné une augmentation de 5 à 7 pour cent des exportations japonaises vers le marché tiers moyen (détournement des échanges) et une diminution de 5 à 19 pour cent des exportations japonaises du produit visé vers le marché tiers moyen (dépression du commerce). Il est important de quantifier les effets de détournement du commerce des mesures contingentes car ils peuvent susciter l'imposition de droits antidumping dans d'autres pays.

ii) Effets anticoncurrentiels

Si les droits antidumping ont pour effet de réduire les importations, il y a moins de concurrence sur le marché intérieur, et les entreprises nationales ont la possibilité d'augmenter leurs marges bénéficiaires. Dans ce cas, les consommateurs nationaux sont pénalisés de deux manières: d'une part, ils souffrent de la perte des importations bon marché et, d'autre part, ils subissent une hausse des prix due au fait que les producteurs nationaux profitent de leur pouvoir de marché. Konings et Vandebussche (2005) vérifient si, dans l'UE, la protection antidumping influe sur le pouvoir de marché des entreprises nationales en concurrence avec les importations. Ils notent qu'après l'imposition de droits antidumping les marges des entreprises nationales ont augmenté dans tous les cas sauf celui des « tubes en acier sans soudure » dans lequel, après l'imposition des mesures antidumping, les importations ont été remplacées, pour l'essentiel, par des importations provenant d'un autre pays.

Dans une étude axée sur le secteur de l'acier aux États-Unis, Blonigen *et al.* (2007) constatent que les mesures antidumping, les sauvegardes et les mesures compensatoires n'ont eu aucune incidence sur le pouvoir de marché des entreprises de ce secteur. En revanche, les mesures d'autolimitation des exportations qui agissent comme des restrictions

quantitatives (contingents) ont entraîné une augmentation des marges de ces entreprises. Les auteurs constatent que l'effet des mesures d'autolimitation est important et il ne peuvent exclure l'hypothèse d'une collusion entre entreprises.

iii) Contournement des droits de douane par le biais de l'IED

L'effet anticoncurrentiel des droits antidumping est atténué s'ils conduisent à un contournement des droits de douane, c'est-à-dire si les producteurs étrangers s'implantent dans le pays pour éviter d'acquitter les droits.³³ Cela peut être bénéfique aux consommateurs, mais les producteurs peuvent en souffrir. Comme nous l'avons vu dans la section C, certains économistes affirment même que l'IED servant à contourner les droits peut être pire pour les producteurs nationaux que les importations faisant l'objet d'un dumping. Des études plus anciennes concernant les IED japonais aux États-Unis ont conclu qu'ils visaient assurément en partie à contourner les droits de douane (Barrell et Pain, 1999; Blonigen et Feenstra, 1997; Belderbos, 1997; Belderbos et Sleuwaegen, 1998).

Dans une étude plus récente, Blonigen (2002) utilise des données sur l'IED aux États-Unis en provenance de différentes sources et des données par entreprise et par produit pour analyser les modifications de l'IED en réponse à l'imposition de droits antidumping. Il constate que l'imposition de droits a effectivement entraîné un contournement des droits mais plus limité que ne l'avaient montré les études antérieures. Il constate en outre que le facteur principal qui détermine la probabilité de l'IED dépend du fait que l'entreprise étrangère est une multinationale et n'est pas une entreprise d'un pays en développement.

iv) Rattrapage et redressement de l'industrie

On a souvent dit que les actions antidumping ne visent pas réellement à protéger le marché intérieur contre les importations déloyales, mais sont plutôt un instrument de politique industrielle. Konings et Vandebussche (2008) vérifient cette hypothèse en évaluant l'incidence des actions antidumping sur la productivité des entreprises nationales. Premièrement, ils notent que les entreprises des secteurs protégés ont généralement une productivité inférieure à celle des entreprises des secteurs non affectés par des mesures antidumping. Deuxièmement, ils constatent qu'en

général, la productivité des entreprises augmente après l'application d'une mesure mais que cela ne suffit pas pour combler l'écart avec les entreprises plus productives. En outre, les entreprises initialement plus productives voient leur productivité baisser sous l'effet de l'action antidumping.

Les sauvegardes ont souvent pour objectif implicite d'aider les secteurs concernés à surmonter des difficultés économiques. Liebman (2006) mesure l'impact des mesures de sauvegarde prises aux États-Unis en 2002 dans le secteur de l'acier pour vérifier si elles ont eu l'effet escompté. Il constate que la hausse des prix a été due moins aux sauvegardes qu'à d'autres facteurs, tels que de bonnes conditions macro-économiques, l'augmentation de la demande en Chine et la diminution de la capacité de production consécutive à des faillites et à des fusions et que ces facteurs expliquent le redressement du secteur. Il conclut cependant que les droits antidumping ont eu un effet positif et significatif sur les prix.

v) Effets globaux

Les mesures contingentes affectent non seulement les producteurs nationaux mais aussi les consommateurs nationaux et les recettes publiques. Comme elles entraînent une hausse des prix intérieurs, les consommateurs peuvent être pénalisés. Afin de mesurer leur incidence sur le bien-être global, il faut tenir compte de tous les effets, y compris les effets sur les consommateurs.

Pour estimer l'incidence sur le bien-être global, on peut utiliser des modèles d'équilibre général calculable.³⁴ Peu d'études se sont fondées sur cette méthode. Celle de Gallaway *et al.* (1999) fait exception. Elle montre que, malgré le faible volume des importations affectées, le coût global des droits peut être très élevé. Les auteurs estiment en particulier qu'en 1993, la perte nette de bien-être économique collectif liée aux centaines de mesures antidumping et compensatoires en vigueur aux États-Unis se chiffrait à 4 milliards de dollars.

Les mesures commerciales contingentes appliquées aux produits intermédiaires dans un processus de production affectent indirectement les producteurs de produits finis. Utilisant une approche économétrique, Hughes *et al.* (1997) examinent comment les procédures antidumping ont affecté les clients des producteurs nationaux qui demandaient une protection. Ils observent que les restrictions à l'importation profitent aux producteurs nationaux

de la branche protégée. Mais ils parviennent à des conclusions différentes concernant l'effet des mesures contingentes sur les consommateurs du produit qui bénéficie de la protection.

Selon les modèles néoclassiques, les mesures contingentes profitent aux producteurs nationaux au détriment des consommateurs qui subissent la hausse des prix. Toutefois, les modèles de commerce incluant une interaction stratégique montrent que, si les mesures contingentes ont des retombées technologiques parmi les producteurs, les fournisseurs et les consommateurs, la protection améliorera la compétitivité globale des branches de production nationales connexes et profitera de ce fait aux producteurs et aux consommateurs. Pour vérifier cette hypothèse de manière empirique, les auteurs utilisent les informations boursières journalières concernant les producteurs de semiconducteurs et leurs clients (c'est-à-dire les entreprises qui utilisent des semiconducteurs comme intrants). Ils examinent l'incidence de 19 événements en relation avec les procédures antidumping qui ont abouti, en 1986, à un accord commercial entre les États-Unis et le Japon concernant les semiconducteurs. Ils trouvent des éléments corroborant l'hypothèse du modèle stratégique : les portefeuilles composés à la fois d'actions des producteurs et des utilisateurs de semiconducteurs ont enregistré des rendements positifs importants et inattendus, en réaction aux mêmes événements particuliers.³⁵

5. CONCLUSIONS

Il y a peu d'études empiriques analysant l'impact économique des mesures contingentes. Bien que l'utilisation de ces mesures par les pays en développement suscite aujourd'hui un plus grand intérêt, la littérature s'est intéressée surtout aux mesures antidumping imposées aux États-Unis et dans l'Union européenne.

L'examen des données disponibles sur les mesures commerciales contingentes donne à penser que les notifications des Membres de l'OMC devraient être à la fois plus précises, plus ponctuelles et plus complètes. Malgré certaines lacunes dans les données, l'analyse des schémas et des tendances dans l'utilisation des mesures antidumping, des mesures compensatoires et des sauvegardes et dans la modification des concessions confirme généralement que ces mesures sont considérées comme des instruments de flexibilité. Mais cela est moins évident dans le cas des majorations de droits et des taxes à l'exportation.

Les études empiriques confirment-elles l'hypothèse selon laquelle l'existence de mesures commerciales contingentes permet aux pays de prendre des engagements plus profonds en matière de libéralisation du commerce? Il y a malheureusement peu de travaux empiriques vérifiant cette hypothèse. Plusieurs études de cas montrent que les mesures contingentes prises par certains pays les ont aidés à mener à bien une réforme commerciale, mais les résultats d'études fondées sur une analyse économétrique plus formelle sont ambigus. Beaucoup d'autres recherches sont nécessaires pour déterminer si les mesures contingentes ont permis aux pays de s'engager à procéder à une libéralisation plus poussée des échanges.

Les études empiriques confirment-elles l'hypothèse selon laquelle les mesures commerciales contingentes sont utilisées pour gérer les situations difficiles résultant de la concurrence accrue des importations? Il n'existe pratiquement aucuns travaux empiriques portant sur cette question en ce qui concerne les majorations de droits, les modifications de concessions et les taxes à l'exportation. L'hypothèse est étayée par certaines études empiriques qui montrent que les actions antidumping s'expliquent par les variations du cycle économique et des taux de change réels. Cela est confirmé par d'autres études axées sur le rôle des facteurs sectoriels et sur les preuves de l'existence d'un dommage pour la branche de production nationale. Mais d'autres facteurs peuvent aussi entrer en jeu.

La littérature empirique rend compte de ce qui semble être un élément « politique » dans les facteurs qui déterminent la décision de recourir ou non à des mesures contingentes. La taille ou l'importance de la branche de production concernée influe apparemment sur le processus de décision. Les études empiriques indiquent aussi que les actions antidumping peuvent s'expliquer par le comportement stratégique des entreprises et des

gouvernements. Il y a de nombreuses différences de forme et de fond dans les pratiques des pays, ce qui peut influencer sur le choix des mesures, sur la probabilité d'une constatation positive concernant le dommage causé à la branche de production nationale et sur l'impact des mesures contingentes.

Les données empiriques sur l'impact économique des mesures contingentes montrent qu'elles occasionnent un coût, dont l'importance n'est pas bien connue.

Les mesures contingentes peuvent avoir un effet négatif sur les consommateurs du pays qui prend les mesures parce qu'elles entraînent une hausse des prix intérieurs, soit directement par l'application de la mesure, soit indirectement par son effet sur le pouvoir de marché des producteurs nationaux. D'après les études disponibles, l'application de mesures antidumping et de mesures compensatoires a un coût important en termes de bien-être. Leurs résultats montrent cependant que les effets des mesures contingentes sur le pouvoir de marché des entreprises en concurrence avec les importations diffèrent selon les pays.

Rien ne démontre de façon probante que les mesures commerciales contingentes constituent un moyen efficace de réduire la concurrence des importations ou d'aider une branche de production à se restructurer ou à rattraper son retard technologique. D'une part, elles entraînent le remplacement des importations en provenance des pays visés par des importations en provenance d'autres pays (détournement des échanges) et elles incitent les producteurs étrangers à établir une unité de production dans le pays pour éviter le droit antidumping (contournement des droits de douane). D'autre part, d'autres facteurs économiques semblent jouer un rôle plus important dans le redressement d'un secteur ou dans l'accélération du rattrapage technologique.

Notes

- ¹ Par ordre alphabétique, ces Membres sont les suivants: Afrique du Sud, Argentine, Australie, Brésil, Canada, Chine, Colombie, Communautés européennes, États-Unis, Inde, Indonésie, Japon, Mexique, Nouvelle-Zélande, Pérou, République bolivarienne du Venezuela, République de Corée, Taïpei chinois et Turquie. Ensemble, ils représentent 91,2 pour cent des enquêtes antidumping menées et 91,5 pour cent des mesures antidumping appliquées entre 1995 et 2004 (Bown, 2007).
- ² Le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH) est une nomenclature établie par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) pour classer les produits entrant dans le commerce international. Actuellement, cette nomenclature comprend environ 5 000 groupes de produits, identifiés par un code à six chiffres et classés en positions, chapitres et sections. Le SH est utilisé par plus de 200 pays et économies pour élaborer leurs tarifs douaniers et établir les statistiques du commerce international. Aux fins du présent rapport, les produits qui ont fait l'objet de renégociations, d'enquêtes et de mesures contingentes ont été classés sur la base des 21 sections du Système harmonisé.
- ³ L'Annexe 3 de l'Accord de Marrakech dispose que: «[I]es quatre entités commerciales qui viendront en tête de liste (les Communautés européennes comptant pour une), seront soumises à un examen tous les deux ans». À l'heure actuelle, les quatre entités commerciales qui viennent en tête sont les Communautés européennes, les États-Unis, le Japon et la Chine. Pour les autres Membres, la procédure est définie comme suit: «Les 16 suivantes feront l'objet d'un examen tous les quatre ans, et les autres tous les six ans, un intervalle plus long pouvant être fixé pour les pays les moins avancés Membres» (*ibid.*).
- ⁴ Par exemple, le Rapport sur l'examen de la politique commerciale de Madagascar pour 2008 fait état d'une taxe à l'exportation sur les «produits miniers». Or, la désignation «produits miniers» ne correspond à aucune catégorie à deux chiffres du SH2002; ce renseignement n'a donc pas été pris en compte dans l'analyse. En outre, plusieurs pays appliquent à toutes les marchandises une taxe à l'exportation généralisée. Ces pays sont mentionnés comme appliquant une taxe à l'exportation sur les 99 catégories de produits à deux chiffres du SH2002.
- ⁵ La Base de données analytique commune sur l'accès aux marchés (BACAM) a été établie conjointement par l'OMC, la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et le Centre du commerce international (CCI) pour intégrer leurs données tarifaires.
- ⁶ La section B.2 propose une classification des circonstances dans lesquelles il est économiquement justifié de recourir à une majoration temporaire des droits de douane. Il s'agit notamment des phases de ralentissement économique et des cas où la libéralisation du commerce entraîne des coûts d'ajustement imprévus.
- ⁷ On a effectué une régression de Poisson et une régression binomiale négative du nombre d'enquêtes antidumping ouvertes et de mesures antidumping sur la croissance du PIB mondial. Seule la régression de Poisson du nombre d'enquêtes ouvertes sur la croissance du PIB a donné un résultat statistiquement significatif, avec un signe négatif.
- ⁸ Les CE-6 comprennent les six signataires originels du Traité de Rome (Allemagne, Belgique, France, Italie, Luxembourg et Pays-Bas); les CE-9 comprennent en plus le Danemark, l'Irlande et le Royaume-Uni, auxquels se sont ajoutés la Grèce, le Portugal et l'Espagne (CE-12), puis l'Autriche, la Finlande et la Suède (CE-15) et ensuite Chypre, la République tchèque, l'Estonie, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Malte, la Pologne, la République slovaque et la Slovénie (CE-25).
- ⁹ Il faut noter que les pays dont le nombre est donné pour chaque fourchette ne s'excluent pas mutuellement et ne peuvent pas être simplement additionnés. Par exemple, il y a seulement 35 pays, et non 47, qui ont majoré les droits de 10 points ou plus pendant la période 2005-2006.
- ¹⁰ L'Annexe 1 de l'Accord sur l'agriculture énumère les produits visés par l'Accord («produits agricoles»).
- ¹¹ Voir la section B.2 pour un classement de ces circonstances.
- ¹² Voir les chiffres dans Bown (2007).
- ¹³ L'article II du GATT de 1994 prévoit que chaque Membre accordera aux autres Membres, en matière commerciale, un traitement qui ne sera pas moins favorable que celui qui est prévu dans sa liste de concessions. Les listes de concessions indiquent les consolidations tarifaires des Membres.
- ¹⁴ L'article XVI de l'AGCS dispose que chaque Membre accordera aux services et fournisseurs de services de tout autre Membre un traitement qui ne sera pas moins favorable que celui qui est prévu en application des modalités, limitations et conditions convenues et spécifiées dans sa liste d'engagements, qui indique les consolidations acceptées par le Membre en matière d'accès aux marchés et de traitement national pour les services.
- ¹⁵ Une autre étude sur ce point, celle de Prusa et Teh (2006), examine en quoi la multiplication des accords commerciaux préférentiels a influé sur la fréquence des affaires antidumping.
- ¹⁶ La notion d'intégration «plus poussée» vient de Lawrence (1996), qui l'utilise pour désigner le processus par lequel l'accroissement des transactions économiques transfrontières réduit la segmentation traditionnelle entre le champ des politiques internes et le champ des politiques internationales. Voir aussi Hoekman (1998).
- ¹⁷ L'étude est basée sur les droits NPF appliqués au niveau des positions à trois chiffres de la CITI (Classification internationale type par industrie de toutes les branches d'activité économique).
- ¹⁸ L'étude n'indique pas si la période de transition pour la mise en oeuvre des engagements est prise en compte.
- ¹⁹ En général, l'entreprise étrangère ne compensera pas pleinement la variation du coût relatif liée à la hausse du taux de change réel en modifiant sa marge.
- ²⁰ Le degré de concentration de la branche de production n'était pas statistiquement significatif dans l'équation de la demande de protection contingente.
- ²¹ Comme indicateurs indirects de l'influence politique d'une branche de production, Hansen utilise des données sur l'affiliation politique (républicaine ou démocrate), la participation au sous-comité des voies et moyens sur le commerce international et le rang du représentant au Congrès de la circonscription dans laquelle se trouve la branche.
- ²² Les auteurs utilisent des modèles probit pour évaluer l'influence d'une série de variables économiques sur la probabilité que l'USITC constate l'existence d'un dommage grave ou important. Ils vérifient différentes spécifications et relatent seulement les résultats des régressions les plus solides. Un modèle probit est un outil statistique permettant d'évaluer, sur la base d'une série de variables explicatives, la probabilité d'un événement (en l'occurrence, la détermination positive de l'existence d'un dommage par l'USITC). Le modèle suppose que la probabilité suit une distribution normale.
- ²³ Il étudie également les déterminants de la marge de dumping calculée par le Département du commerce des États-Unis. La marge a tendance à augmenter avec l'estimation du dumping donnée par la branche de production requérante, le taux d'utilisation des capacités et le taux de pénétration des importations.

- ²⁴ L'influence politique internationale est mesurée par la part des exportations destinées au pays visé par l'enquête et varie selon qu'il s'agit ou non d'un pays développé. L'influence politique nationale est indiquée par le degré de concentration de la branche de production et par sa taille (mesurée par le niveau de l'emploi ou la valeur ajoutée). Les facteurs techniques comprennent l'intensité de capital, le salaire moyen, l'existence d'économies d'échelle et le nombre de produits visés par l'enquête.
- ²⁵ Voir aussi l'analyse des mesures de rétorsion dans la sous-section d) ci-après.
- ²⁶ Le processus décisionnel de l'USITC est modélisé au moyen d'un modèle probit utilisant comme variables explicatives des indicateurs (variables muettes) pour la période antérieure et postérieure à la modification de 1984, tels que l'utilisation des capacités, l'évolution des expéditions, la pénétration des importations, les effets spécifiques au pays et à la branche de production cités et les mesures de l'influence politique.
- ²⁷ Dans le duopole de Bertrand, deux entreprises adoptent un comportement stratégique et se font concurrence sur les prix, choisissant simultanément leurs prix respectifs.
- ²⁸ L'article 9.3 de l'Accord antidumping prévoit seulement que le montant du droit antidumping n'excédera pas la marge de dumping.
- ²⁹ Comme cela est dit plus loin dans cette section, le thème central de cette étude est moins la rétorsion que l'utilisation des droits antidumping comme instrument de flexibilité augmentant les chances d'un pays d'accéder à l'OMC. Néanmoins, pour la vérification statistique de cette hypothèse, ils considèrent le motif de la rétorsion comme l'une des variables permettant d'expliquer l'adoption de lois antidumping.
- ³⁰ Des études antérieures de Finger (1993) et de Prusa (2001) ont fait une observation analogue.
- ³¹ Voir Blonigen et Prusa (2003) pour un aperçu des études axées sur les effets économiques de l'activité antidumping.
- ³² Au sujet du calcul des marges de dumping, voir la section C.2.
- ³³ Vandebussche et Zarnic (2008) montrent que les mesures contingentes affectent réellement les producteurs étrangers. Ils étudient les effets des sauvegardes concernant l'acier imposées en 2002 par les États-Unis sur les marges bénéficiaires des entreprises européennes et notent que les acieristes de l'UE ont vu leurs marges baisser en raison des sauvegardes, leur effet étant plus marqué pour les entreprises monoproductrices que pour les entreprises produisant plusieurs produits.
- ³⁴ Voir Piermartini et Teh (2005) pour une présentation des modèles d'équilibre général calculable.
- ³⁵ Feinberg et Kaplan (1993) étudient aussi la relation entre les producteurs nationaux en amont et en aval, mais en prenant la théorie néoclassique comme point de départ. Selon eux, un droit antidumping ou compensateur imposé en amont qui majore les prix des intrants et donc les coûts pour les producteurs nationaux en aval, amènera ces derniers à demander aussi une protection car ils ont de meilleures chances de prouver l'existence d'un dommage et plus à gagner d'une protection contre les importations. En conséquence, les auteurs vérifient empiriquement si les droits antidumping ou compensateurs imposés en amont ont entraîné l'imposition de droits similaires en aval et ils trouvent des éléments (peu nombreux) montrant que c'était effectivement le cas.

