



**HAL**  
open science

# Le droit antidumping et les variables favorisant sa mise en place

Arthur Willemaers

► **To cite this version:**

Arthur Willemaers. Le droit antidumping et les variables favorisant sa mise en place. Sciences de l'Homme et Société. 2021. dumas-03463611

**HAL Id: dumas-03463611**

**<https://dumas.ccsd.cnrs.fr/dumas-03463611v1>**

Submitted on 2 Dec 2021

**HAL** is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

**Mémoire - Master 1 Économie Appliquée**

**Université de Pau et des Pays de l'Adour**

**Le droit antidumping et les variables  
favorisant sa mise en place.**



Directeur de Mémoire : M. Patrice CASSAGNARD

## Summary of the essay:

The anti-dumping duty is the most widely used trade policy. As its name suggests, it is used to fight against the unfair practice of dumping. Today's essay is dedicated to this trade policy.

In this essay, we first looked at the history of anti-dumping duties. We discovered the main users, the main targets of this trade policy and the sectors most subject to these duties. We then detailed the different steps of an anti-dumping procedure. We have also explained the behaviours that the firm can decide to adopt and why. This part constitutes the basis of our essay and allows us to have all the necessary information to answer to our problematic which is: to determine the different variables which are likely to favour the implementation of an "anti-dumping duty".

In a second section, we wrote a review of the literature of the last three decades in order to answer to our problematic. At the end of this review, we drew up a list of variables which are likely to favour the implementation of an anti-dumping duty. One of the articles we analysed caught our attention because the authors also dealt with the variables likely to favour the initiation of an anti-dumping procedure. Indeed, for an anti-dumping duty to be imposed, an anti-dumping procedure must be first initiated. We have therefore carried out an analysis that will enable us to classify different countries according to these variables that are likely to favour the initiation of this procedure.

In the third part of our essay, we carried out what is known as a Cluster Analysis (CA), which in our case classifies our countries into different groups according to the variables that would favour the initiation of an anti-dumping procedure. In order to confirm the distribution of the CA we will carry out a discriminant analysis (DA). At the end of these two analyses, we obtain a classification. This would allow us to know, when filing a complaint, whether the country concerned would be relatively more prone than another to an anti-dumping procedure and therefore more prone to the implementation of an anti-dumping duty.

This essay has enabled us to determine the different variables that may favour the imposition of an anti-dumping duty:

- Either by favouring the initiation of an anti-dumping procedure.
- Or by directly favouring the imposition of an anti-dumping duty.

## Synthèse du mémoire :

Le droit antidumping est la politique commerciale la plus utilisée. Comme son nom l'indique celle-ci permet de lutter contre la pratique déloyale qu'est le dumping. Le mémoire d'aujourd'hui est dédié à cette politique commerciale.

Lors de la rédaction de ce mémoire, nous nous sommes intéressés dans un premier temps à l'histoire des droits antidumping. Nous y avons découvert les principaux pays utilisateurs, les principales cibles de cette politique commerciale mais également les secteurs les plus sujet à ces droits. Nous avons détaillé par la suite les différentes étapes d'une procédure antidumping. Nous avons également expliqué les comportements que la firme peut décider d'adopter et pourquoi. Cette partie constitue la base de notre mémoire et nous permet d'avoir toutes les informations nécessaires afin de répondre à notre problématique qui est de : déterminer les différentes variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un « droit antidumping ».

Dans un second temps nous avons rédigé une revue de la littérature des trois dernières décennies dans le but de répondre à notre problématique. A l'issue de cette dernière nous avons dressé une liste des variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping. L'un des articles que nous avons analysés a retenu notre attention car les auteurs ont aussi traité les variables susceptibles de favoriser l'ouverture d'une procédure antidumping. En effet, pour qu'il y ait une mise en place d'un droit antidumping il faut obligatoirement au préalable une procédure antidumping. Nous avons donc réalisé une analyse qui nous permettra de classer différents pays selon ces variables susceptibles de favoriser l'ouverture de cette procédure.

Lors de la troisième partie de notre mémoire, nous avons effectué ce qu'on appelle une analyse typologique (AT) qui dans notre cas de figure classe nos pays dans différents groupes en fonction des variables qui favoriseraient l'ouverture d'une procédure antidumping. Afin de confirmer la répartition de cette AT nous réaliserons une analyse factorielle discriminante (AFD). A l'issue de ces deux analyses nous obtenons une classification. Celle-ci permettrait de savoir lors d'un dépôt de plainte si le pays concerné serait relativement plus sujet qu'un autre à une procédure antidumping et donc plus sujet à la mise en place d'un droit antidumping.

Ce mémoire nous a permis de déterminer les différentes variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping :

- Soit en favorisant l'ouverture d'une procédure antidumping.
- Soit en favorisant directement l'imposition d'un droit antidumping.

## **Table des matières :**

Introduction :.....	5
I) Les droits antidumping, origine, usage et procédure .....	6
a) Politique commerciale du XX <sup>ème</sup> siècle.....	6
b) Croissance et utilisation de l'antidumping.....	7
c) La procédure antidumping .....	9
II) Mise en place de mesures antidumping et variables explicatives.....	12
a) Variables explicatives .....	12
b) Variables favorisant l'ouverture d'une procédure antidumping .....	16
III) Classification des pays .....	18
a) Les données utilisées .....	19
b) Analyse Typologique.....	19
c) Analyse Factorielle Discriminante .....	21
d) Bilan.....	22
IV) Conclusion.....	23
Annexe .....	25
Bibliographie .....	31

## Introduction :

Le libre-échange garanti par l'OMC est souvent mis à rude épreuve. En effet de nombreux modèles de concurrence imparfaite viennent nuire à cette libre circulation des biens et services, caractéristique majeure de la mondialisation du XX<sup>ème</sup> et XXI<sup>ème</sup> siècle. Les plus connues sont les situations de monopole, d'oligopole ainsi que de concurrence monopolistique. En plus de ces modèles de concurrence imparfaite viennent s'ajouter des pratiques déloyales portant préjudices aux différents acteurs du marché tels que les producteurs et consommateurs nationaux. Il en existe un certain nombre, on retrouve des ententes de prix de la part de certaines entreprises en position dominantes, des concentrations d'entreprises et du dumping.

Le point de départ de ce mémoire, réside dans cette pratique déloyale qu'est le dumping. Ce dernier est un phénomène où une entreprise, d'un pays A, va vendre dans un pays B, un produit à un prix inférieur voire même en dessous de son coût de revient que celui qu'il pratique dans son pays d'origine. L'objectif derrière cette pratique est de conquérir de nouvelles parts de marchés afin d'évincer les concurrents et de bénéficier d'une situation de monopole. Ce type de comportement exercé par les firmes exportatrices va de ce fait causer préjudice aux entreprises du pays importateur. Il est donc du devoir de l'OMC de lutter contre ce genre de comportement d'autant plus que ces situations de dumping sont de plus en plus fréquentes. La politique commerciale permettant de lutter contre cette pratique déloyale est le « droit antidumping ». Celle-ci a pour fonctionnalité de corriger les prix, de taxer les firmes ou encore de réguler les importations.

Le droit antidumping est le résultat final d'une longue procédure. Cette procédure se divise en différentes parties que nous expliquerons plus tard. On emploiera souvent dans le cadre de ce mémoire les termes ITC, International Trade Commission, qui fait référence à l'instance qui établit un droit antidumping aux Etats-Unis. Ainsi que la CE, Commission Européenne, qui comme son nom l'indique s'occupera des droits antidumping en Europe. Ce sont elles, qui vont ordonner chaque ouverture d'enquête, investiguer, coordonner les différentes étapes et rendre compte ou non d'une mesure antidumping.

L'objectif principale de ce mémoire sera donc de déterminer quelles sont les différentes variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping. Afin de répondre à cette problématique, nous ferons lors d'une première partie un point historique et informationnel sur les droits antidumping. Nous présenterons également la procédure nécessaire pour la mise en place d'un droit antidumping. Dans un second temps nous réaliserons, au travers d'une revue de littérature, l'élaboration des différentes variables susceptibles d'influencer la décision de l'instance en charge du litige. Troisièmement nous entreprendrons un travail empirique, qui consistera à répertorier différents pays selon certaines variables pour savoir si ce dernier sera relativement plus sujet qu'un autre à une

procédure antidumping. Enfin nous concluons ce mémoire en résumant l'ensemble des différents points importants abordés et proposerons une ouverture.

## **I) Les droits antidumping, origine, usage et procédure**

Cette partie se scinde en trois. Dans un premier temps nous résumons l'historique avec les premiers utilisateurs de cette politique commerciale. Nous poursuivrons avec quelques chiffres sur l'utilisation de cette dernière. Et en dernier lieux nous expliquerons comment se déroule une procédure antidumping.

### **a) Politique commerciale du XX<sup>ème</sup> siècle**

La première apparition de cette politique commerciale remonte à 1904 au Canada suite à une pression assez forte des Etats Unis concernant le secteur de l'acier. Cette politique, selon BLONIGEN B. A. et PRUSA T. J<sup>1</sup> portait sur les « under valued goods ». Ces biens sous évalués expliquaient ainsi la différence de prix entre les deux marchés. Le droit qu'on qualifieraient de nos jours d'antidumping était établi à ce moment-là, par la différence entre le prix du bien au Canada et celui du marché du pays exportateur. Cette concurrence forte des Etats Unis concernait aussi le marché de l'agriculture en Australie. C'est donc eux qui furent les deuxièmes à employer les politiques d'antidumping de l'époque.

La première législation concernant les droits antidumping était « the Anti-Dumping act of 1916 »<sup>2</sup>. Cette dernière stipule qu'il est interdit de vendre des importations à un prix bas dans le but de « destroying or injuring an industry in the United States, or of preventing the establishment of an industry in the United States ». Cette première législation fut cependant très vite revue car il était estimé qu'elle ne couvrait pas assez les différents impacts que pouvait engendrer le dumping. Dans les années qui suivent, cette politique récemment établie n'a pas été fortement utilisée à cause de la crise de 1929 qui a plutôt favorisé l'utilisation des quotas et des tarifs à des fins protectionnistes. Ce n'est qu'en 1947 lors des accords du GATT que cette politique a pris une ampleur plus importante. En effet, ceux-ci avaient traduit les accords de 1916 des Etats Unis de manière à permettre une utilisation plus générale de cette dernière ainsi que quelques actualisations de la politique commerciale. Autrement dit les droits antidumping étaient dorénavant connus et pouvaient être utilisés par un plus grand nombre de pays.

---

<sup>1</sup> Bruce A. Blonigen Thomas J. Prusa. *DUMPING AND ANTIDUMPING DUTIES, Working Paper 21573 (2015)*

<sup>2</sup> Howse, R., & Staiger, R. W. (2006). *United States–Anti-Dumping Act of 1916 (Original Complaint by the European Communities)*

Le premier changement majeur de cette politique fut lors des accords de Tokyo en 1973-1979. Ceux-ci apportaient de nouveaux éléments dans la manière d'établir la marge de dumping acceptable. En prenant en compte la nouvelle méthode utilisée par certaines firmes, celle de « vendre à perte » c'est-à-dire vendre le bien en dessous de son coût de revient. De même que la manière d'établir le préjudice causé par le dumping sur l'industrie locale. De 1986 à 1994 ont lieu les accords d'Uruguay, à l'issue de ceux-ci, un guide détaillé des différentes étapes d'une procédure antidumping est rédigé.

## **b) Croissance et utilisation de l'antidumping**

Depuis 1952, en se penchant sur le graphique (i), on observe que le nombre de procédure antidumping n'a fait qu'augmenter et cela de manière exponentielle. Ce n'est seulement qu'à partir des années 2000 que la courbe a commencé à stagner. Cette fulgurante accélération des procédures antidumping peut s'expliquer par le fait que cette politique, plus particulièrement que les autres, a été adoptée par la plupart des pays. Notamment grâce aux accords du GATT de 1947 qui ont permis de faire connaître cette politique commerciale à l'échelle internationale. On retrouve donc dans les nouveaux pays utilisateurs de cette politique la Chine, le Brésil, l'Argentine et la Turquie. C'est principalement ces nouveaux utilisateurs qui sont à l'origine de cette fulgurante envolée de la pratique d'antidumping.

En effet dans les 10 principaux utilisateurs d'antidumping entre 1995 et 2013 selon BLONIGEN B. A. et PRUSA T. J<sup>1</sup> nous retrouvons la Chine, l'Inde, les Etats Unis, l'Union Européenne, l'Argentine, le Brésil, la Turquie, l'Afrique du Sud, le Canada ainsi que l'Australie. En termes de principales cibles nous retrouvons la Chine, la Corée du Sud, Taïwan et les Etats Unis. On peut de ce fait remarquer la diversité des pays, on retrouve ainsi les premiers utilisateurs de cette politique (USA, Canada...) de même que les nouveaux adeptes (Chine, Brésil, Turquie...). De manière plus précise on dénombre 719 droits antidumping contre la Chine. Parmi les mesures d'antidumping établies, la plupart concernent le secteur de la sidérurgie, manufacturier, textile. En effet, les chinois affirment que 70% des droits antidumping concernent ces secteurs. Cela n'est pas surprenant car ce sont des secteurs très organisés et avec une forte présence de lobbying. Ces groupes de pression ont la capacité de mettre en œuvre une procédure antidumping sans trop de difficulté.

Concernant l'utilisation de cette politique et les produits visés, différents articles ont montré que la plupart des pays contre lesquels on initiait des procédures antidumping n'avaient pas une grande variété de produit exportés. En effet, les pays développés ont généralement tendance à exporter seulement quelques biens.

On note aussi que l'utilisation des droits antidumping concerne essentiellement (60%) trois grands secteurs : le secteur des métaux, le secteur des produits chimiques et celui du

caoutchouc et des plastiques. Bown et Crowley<sup>3</sup> ont quant à eux expliqué le fait que certains pays étaient plus sujet que d'autres à des procédures antidumping. À titre d'exemple 70% du secteur du textile au Mexique est sujet à des protections tarifaires tandis que les autres principaux exportateurs de textile ont des protections tarifaires n'excédant pas 15% de leur secteur. C'est également le cas pour les Etats Unis dont 20% du secteur de l'acier et des métaux est sujet à des protections tarifaires ce qui est bien supérieur aux autres exportateurs de métaux.

Une autre statistique intéressante de la politique commerciale antidumping est que son utilisation est bien plus importante qu'un droit « Ad Valorem de la Nation la Plus Favorisée » (NPF). Ceci peut s'expliquer par la facilité de mettre en œuvre un droit antidumping. Chaque pays d'ailleurs peut simplifier ou à l'inverse complexifier sa procédure. En outre, les Etats Unis sous l'ex président, Donald Trump, avait comme politique de rapatrier toutes les activités sur son territoire et également de réduire la fraude fiscale. L'ex président des Etat Unis avait de ce fait facilité la procédure. On a ainsi pu dénombrer une augmentation de 235% des procédures antidumping et des droits compensatoires sous son mandat. Les droits compensatoires sont une autre forme de politique commerciale ayant pour objectif comme son nom l'indique de compenser une pratique déloyale. Une entreprise obtient de la part de son pays des subventions afin de pratiquer des prix concurrentiels ou de bénéficier d'autres sortes d'avantages. L'utilisation d'un droit compensatoire par le pays importateur permet de contrecarrer les effets produits par la subvention du pays exportateur (avantage financier à la fabrication, à la production, à l'exportation ou au transport de tout produit exporté vers l'UE).

Cependant les procédures antidumping sont parfois utilisées à d'autres fins que la réelle mise en place d'un droit antidumping. Certaines firmes enclenchent une procédure dans le seul but de menacer d'autres firmes de manière à s'entendre sur des « arrangement » qui viendraient améliorer la situation de la firme plaignante. Ces arrangements peuvent prendre différentes formes, notamment celle d'une augmentation du prix à l'exportation de la firme « coupable » de dumping, la diminution de la quantité exportée, ou bien même une somme d'argent. Dans ce genre de comportement le bien-être des consommateurs ainsi que celui des producteurs intermédiaires ne sont pas pris en compte. Rajouter à cela le coût d'une procédure antidumping et l'économie locale s'en retrouve affaiblie.

A l'inverse d'une « juste » utilisation de la procédure antidumping, celle-ci peut avoir un impact nocif sur l'économie locale. En effet cette procédure antidumping va privilégier très nettement les intérêts des producteurs du secteur et négliger ceux des autres groupes d'agents économiques tels que les producteurs intermédiaires et les consommateurs finaux. De ce fait une mesure antidumping non justifiée peut être plus néfaste qu'une simple taxe à l'importation et engendrer une perte du bien-être de la collectivité. En effet, la taxation d'un

---

<sup>3</sup> Bown, Chad P. and Meredith A. Crowley. (2016) "The Empirical Landscape of Trade Policy" *The Handbook of Commercial Policy*.

bien final permet de protéger l'industrie de celui-ci, en revanche cela « déprotège » toutes les productions de biens intermédiaires pour ce bien final.

Après avoir abordé l'histoire de la politique commerciale antidumping ainsi que son utilisation. Nous allons dans la partie suivante, décrire les différentes étapes d'une procédure antidumping.

### **c) La procédure antidumping**

Bien que certains pays aient des procédures légèrement différentes, comme nous avons pu le voir dans la partie précédente avec la politique de l'ex-président des Etats Unis Donald Trump. Nous retrouvons à chaque fois une base commune. En effet une procédure peut être caractérisée par 3 grandes étapes : le dépôt de plainte, l'ouverture d'enquête et la mise en place d'un droit antidumping.

Le dépôt de plainte est à l'origine d'une ouverture d'enquête. En effet l'entreprise doit dans un premier temps déposer une plainte auprès de l'instance en charge des litiges. Dans le dépôt de la plainte, il faut que le plaignant apporte des arguments et des preuves suffisantes pour déboucher sur une ouverture d'enquête. Pour qu'il y ait ouverture d'enquête deux conditions doivent être respectées.

- Tout d'abord, *«Les plaignants doivent avoir le soutien de 50% au moins des producteurs de la branche qui s'expriment sur l'opportunité d'une action et doivent représenter, dans tous les cas, un minimum de 25% de la production totale »* extrait de Aussilloux, V., & Mourre, G <sup>4</sup>.
- Ensuite, les producteurs doivent apporter la preuve des préjudices subis par le dumping comme la dépréciation des prix et/ou l'accroissement du volume des importations incriminées.

L'ouverture de l'enquête pourra se faire dans les 2 mois suivant le dépôt de la plainte si les critères sont vérifiés. Dans le cas contraire la plainte sera refusée et il n'y aura pas d'ouverture d'enquête.

Si la plainte est fondée il y a donc ouverture d'enquête. Celle-ci se déroule selon Patrice CASSAGNARD et Mamadou THIAM<sup>5</sup> en 3 différentes phases, voir (ii) : l'élaboration de mesures provisoires, le calcul de la marge de dumping et l'évaluation du préjudice comportant une éventuelle détermination de causalité. Le coupable a le choix lors de l'enquête de coopérer ou non.

---

<sup>4</sup> Aussilloux, V., & Mourre, G. (2001). Une révision souhaitable de la procédure antidumping à l'OMC. *Revue française d'économie*, 15(4), 19-53.

<sup>5</sup> Antidumping Duties and Quality Misperception Patrice CASSAGNARD Mamadou THIAM Université de Pau et des Pays de l'Adour, E2S UPPA, TREE, Pau, France January 26, 2021

Dans notre premier scénario, le coupable opte pour la coopération avec la commission (EC, ITC).

- La première phase va consister à mettre en place une politique commerciale telle que des droits provisoires, le dépôt d'une caution, une suspension temporaire des importations, etc. La ou les mesures choisies seront déterminées en fonction des éléments présents dans la plainte ainsi que de la coopération du ou des producteurs étrangers. En effet une ouverture d'enquête peut concerner plusieurs coupables, c'est ce qu'on appelle l'effet dit de « cumulation ». Cette pratique consiste à additionner tous les produits similaires importés de manière à déterminer l'impact total sur l'industrie locale.
- La seconde phase c'est le calcul de la marge de dumping. Elle correspond à la différence entre la valeur normale et le prix à l'exportation. La valeur normale représente la valeur du bien dans le pays d'origine alors que le prix à l'exportation est le prix qui est réellement payé pour le produit vendu dans le pays qui a déposé la plainte. Si cette marge est inférieure à 2% du prix alors on rejette la plainte. En revanche, si elle est supérieure à 2% alors les instances vont essayer d'évaluer le préjudice subi. Il existe parfois quelques difficultés à déterminer le prix normal. Ce problème est généralement rencontré lorsque le marché local de ce bien est trop petit. Le cas échéant on prendra comme prix normal, le prix pratiqué dans un pays tiers. De ce fait le dumping ici ne concernera pas une différence de prix entre le pays importateur et le pays exportateur. Mais bien une différence de prix entre deux pays importateurs.

Depuis le milieu des années 1970, une autre méthode a été inventée pour déterminer s'il y avait présence de dumping ou non. Cette méthode se nomme « sales below costs ». Elle consiste à déterminer si les pays exportateurs ont vendu suffisamment de biens à un prix inférieur au coût moyen total de production. Le cas échéant cette tarification est jugée déloyale. Dans cette éventualité les agences n'ont même pas besoin de prouver la présence d'une différence de prix, la pratique de concurrence déloyale est donc garantie. Ces deux différentes méthodes permettent ainsi de déterminer la présence de dumping.

- La troisième phase c'est l'évaluation du préjudice. Celle-ci est plutôt simple. Elle consiste à déterminer si la pratique déloyale rencontrée par la ou les firmes étrangères a eu un impact sur l'économie locale. Pour cela l'instance en charge de l'enquête va se pencher sur l'évolution de la part de marché détenu par le ou les pays exportateurs, sur les éventuelles faillites des banques nationales et sur les changements des indicateurs qui mesurent la performance des entreprises. Ces indicateurs sont le taux de chômage de l'entreprise, l'investissement de l'entreprises, etc.

De plus, au cours de cette étape, l'agence tentera de déterminer un lien de causalité entre le comportement déloyale de la ou les firmes et la santé de l'économie locale. Ce lien n'est cependant pas des plus évident car il ne faut pas confondre causalité et corrélation. Si à la suite d'un événement A on obtient un événement B on parle de

causalité, le tabagisme peut causer le cancer, on parle de relation causale. Si deux évènements sont proches dans le temps ou dans l'espace on parle de corrélation voire de relation. Par exemple, selon l'académie de Grenoble, il existe une corrélation entre le nombre de lapins en Australie et l'indice du Dow Jones. Cependant, il semble difficile d'affirmer qu'il y a une causalité entre ces deux variables.

Cette phase conclue donc l'enquête, il va de soi que si l'agence estime que le préjudice n'est pas suffisant il y aura un rejet de la plainte. Dans le cas contraire, où le préjudice est considéré comme suffisant il y aura une mise en place d'un droit antidumping.

La mise en place d'un droit antidumping constitue la troisième et dernière grande étape de la procédure. Nous allons de ce fait explicité les différentes formes que peuvent prendre ces droits ainsi que leur période de fonctionnement.

Les accords d'Uruguay ont mis en place une règle des plus importante qui vise à s'assurer de la réelle nécessité d'une mise en place d'un droit antidumping. En effet nous avons préalablement vu qu'une mise en place d'un droit antidumping à mauvais escient peut être nocif pour l'économie locale. Pour cela, la commission procède à deux déterminations du dumping et du préjudice qu'elle qualifie de détermination préliminaire et finale. Si les deux aboutissent à un résultat positif, il y aura donc la mise en place d'un droit antidumping. Ce dernier peut prendre plusieurs formes, dans la base de données de Chad BOWN<sup>6</sup> nous retrouvons :

- Les droits ad valorem.
- Les engagements de prix.
- Les droits de douane (si le prix est plus bas qu'un certain prix).
- Les accords de suspensions.

La durée d'application de ces différents droits antidumping est de 5 ans. Au terme de ces 5 ans, il y a une révision obligatoire de manière à déterminer si le maintien du droit est nécessaire. Le cas échéant il sera de nouveau en vigueur pour une durée de 5 ans et ainsi de suite, le cas contraire ce dernier sera tout simplement échu.

Nous allons aborder maintenant le deuxième scénario, le cas où le coupable opte pour un comportement hostile. La commission met en vigueur la règle « des faits disponibles. Cette règle nous envoie à la dernière étape d'une enquête, la mise en place d'un droit antidumping. Cette mise en place cependant sera basée exclusivement sur les informations fournies lors du dépôt de plainte par le plaignant. De manière à comprendre le choix qui pousse la firme à coopérer ou pas il faut se pencher sur ce qu'implique la coopération. En effet, si la firme coopère elle va devoir dévoiler beaucoup d'informations concernant l'entreprise telles que la manière de fixer les prix, le processus de production, les choix stratégiques, etc. Ceci peut

---

<sup>6</sup> Bown, Chad P. (2012) Temporary Trade Barriers Database

freiner une entreprise à coopérer, de manière à ne pas dévoiler ses avantages comparatifs, ce qui lui permet d'être si compétitive.

Maintenant que nous avons dégrossit notre sujet, nous allons pouvoir commencer à s'intéresser aux éléments de réponse de notre problématique. Qui est, rappelons-le, de déterminer quelles seraient les différentes variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping. Pour cela nous allons présenter différents articles qui montrent la présence d'une relation entre certaines variables et la mise en place d'un droit antidumping.

## **II) Mise en place de mesures antidumping et variables explicatives**

Les mesures antidumping sont, comme nous l'avons vu précédemment, une des politiques commerciales les plus utilisées dans le monde. Cela s'explique essentiellement par la facilité avec lesquelles elles peuvent être mises en place mais aussi par leur efficacité. Cependant cette facilité d'imposer un droit antidumping peut aboutir à des comportements déloyaux de certaines compagnies dans le but d'en tirer profit. Une série d'auteurs tels que Thomas J. PRUSA, Wendy L. HANSEN, P. K. M. THARAKAN, David GREENWAY, etc se sont intéressés aux différentes variables qui pourraient inciter ou non à la mise en place d'un droit antidumping. Nous nous pencherons dans une première partie sur ces différentes variables explicatives et dans un second temps nous nous intéresserons à un article tout récent, 2021, de Patrice CASSAGNARD et Mamadou THIAM qui traite également des variables mais cette fois-ci susceptibles de favoriser l'ouverture d'une procédure d'antidumping.

### **a) Variables explicatives**

Nous allons mener cette analyse de manière chronologique. En effet bien que cette politique commerciale soit sujet à de multiples réflexions. Seulement quelques auteurs se sont penchés sur cette question de déterminer quelles sont les différentes variables pouvant influencer la décision finale de l'instance en charge de la procédure antidumping. Le premier article de notre corpus est celui de WENDY L. HANSEN et THOMAS J. PRUSA intitulé : "CUMULATION AND ITC DECISION-MAKING : THE SUM OF THE PARTS IS GREATER THAN THE WHOLE"<sup>7</sup> datant de 1996.

Lors de cet article les auteurs proposent une estimation économétrique de différentes variables susceptibles d'influencer la décision de l'ITC. Les auteurs dans un premier temps

---

<sup>7</sup> Hansen, W. L., & Prusa, T. J. (2021). Cumulation and ITC decision-making: the sum of the parts is greater than the whole.

définissent une série de variables. Nous y trouvons : le déficit budgétaire grandissant des Etats Unis, la performance des industries nationales, le contexte macroéconomique, l'influence politique, le type d'industrie et de pays et pour finir l'effet de « cumulation ». Nous allons donc dans un premier temps expliquer comment, selon les auteurs, ces dernières pourraient influencer la décision de l'ITC. Et dans un second temps nous allons nous pencher sur les résultats de l'article.

- Le déficit commercial des Etats Unis. Il est grandissant et de ce fait de plus en plus important. Ce déficit pourrait éventuellement susciter l'énerverment de certains consommateurs à l'égard du commerce international qu'ils jugent coupable de ce déficit. L'ITC pourrait ainsi favoriser la décision d'une mise en place d'un droit antidumping de manière à rassurer et calmer la population.
- La performance des industries nationales. Celle-ci est mesurée par les variations en pourcentage de l'utilisation de la capacité ainsi que des exportations de l'entreprise. Si ces deux dernières étaient amenées à chuter de manière significative l'ITC auraient tendance à favoriser une mise en place de droits antidumping, de manière à ce que les importations des autres pays ne viennent pas les concurrencer et ainsi favoriser la relance des entreprises nationales.
- Le contexte macroéconomique pourrait aussi influencer la mise en œuvre de droit antidumping. En effet, si différents agrégats économiques, tels que le flux d'exportation et le taux de chômage sont considérés comme préoccupant l'ITC peut favoriser la mise en place d'un droit antidumping de manière à relancer la production nationale.
- L'influence politique est sûrement l'une des variables les plus importantes sur la mise en place d'un droit antidumping. Elle peut prendre plusieurs aspects. En effet la forme la plus souvent rencontrée, selon les auteurs, est la relation entre un membre du comité d'administration de l'entreprise (portant plainte) et celui faisant parti de l'ITC. On suppose que cette relation pourrait accentuer les chances d'une mise en place d'un droit antidumping. L'influence politique peut également se manifester via le Comité d'Action Politique (CAP) des entreprises. Les entreprises pourraient contribuer au financement des campagnes des membres de l'ITC et ainsi faire pression sur ces derniers de manière à favoriser la mise en place de droits antidumping. La troisième influence politique possible serait dépendante de la taille de l'entreprise. Plus la taille de l'entreprise est importante plus ses retombés à l'échelle politique que ce soit sur l'ITC directement ou bien sur des membres du sénats ou des députés seraient conséquentes. Les entreprises pourraient donc faire pression sur l'ITC que cela soit au travers du lobbying ou bien par contrôle budgétaire.
- La nature du pays ainsi que celui du secteur pourraient également jouer un rôle dans la mise en place d'un droit antidumping. A titre d'exemple, les enquêtes ouvertes par des firmes de l'industrie de l'acier et des autres métaux sont plus susceptibles d'aboutir à la mise en place d'un droit antidumping que celles de l'agroalimentaire. Cela pourrait être également le cas pour les procédures attentées contre certains pays,

tels que le Japon, les nouveaux pays industrialisés, les économies non-marchandes. En effet, le Japon en raison d'une forte attention négative dans les années 1980 serait plus susceptible à la mise en place d'un droit antidumping. Les nouveaux pays industrialisés seraient plus sujet à la mise en place d'un droit antidumping. Cela peut s'expliquer par leur forte croissance basée sur les exportations. Les économies non-marchandes, elles aussi se verraient plus susceptibles d'une imposition d'un droit antidumping. A l'inverse les pays de l'Europe de l'ouest seraient plus favorisés par une « non mise en place » de droit antidumping car ce sont des alliés de longues dates des Etats Unis.

- L'effet de cumulation comme précédemment expliqué consiste à additionner les importations jugées comme étant similaires de tous les pays exportant ce type de bien dans le pays en question afin d'évaluer le préjudice total sur l'économie locale. Celui-ci favoriserait fortement une décision positive, autrement la mise en place d'un droit antidumping.

En outre, pour cumuler les importations trois conditions doivent être remplies :

- 1) Les importations doivent être en concurrence entre elles et avec le produit national.
- 2) Les importations doivent être commercialisées dans une période de coïncidence raisonnable.
- 3) Les importations doivent faire l'objet d'une enquête.

Les auteurs ont donc mené différentes régressions pour tester ces variables. Les principaux résultats sont les suivants :

- Pour la pression politique, les entreprises influentes ont plus de chance de recevoir de la protection de la part l'ITC. Que cela soit au travers de relation entre membre de l'entreprise et membre de l'ITC ou bien via le CAP de l'entreprise.
- La performance des industries n'a aucun impact sur la décision de l'ITC, les coefficients ont cependant le signe escompté mais ne sont pas significatifs.
- Concernant le type de pays concernés par la plainte, l'ITC aura tendance à être réticent à la mise en place de droits antidumping contre les pays alliés des Etats Unis à l'inverse des nouveaux pays industrialisés, des économies non-marchandes et du secteur de l'acier afin de protéger son industrie locale.
- L'effet de cumulation quant à lui est très clair, il accentue la probabilité d'aboutir à un verdict favorable concernant la mise en place de droit antidumping par l'ITC. Hansen et Prusa lors de la régression concernant l'effet de cumulation ont fait apparaître une nouvelle variable qui serait susceptible de favoriser aussi une réponse favorable de la part de l'ITC. Cette dernière se nomme l'effet de super-additivité.

Nous poursuivons ainsi l'énumération des différentes variables susceptibles de favoriser un verdict positif de l'instance avec un article centré sur ce nouveau phénomène. Il s'agit d'un article de 1998 écrit par P. K. M. Tharakan, David Greenaway, et Joe Tharakan<sup>8</sup>.

L'article en question trouve son origine dans l'effet dit de cumulation employée pour déterminer s'il y a eu préjudice contre l'industrie locale. En effet Hansen et Prusa<sup>7</sup> en 1996 ont montré que l'effet protectionniste de cumuler les importations dites similaires serait plus important plus le nombre de pays serait conséquent. Autrement dit, pour une plainte donnée, plus il y aurait de pays concernés, en tant que coupable, plus cette enquête aurait de chance d'aboutir à la mise en place d'un droit antidumping. P. K. M. Tharakan, David Greenaway, et Joe Tharakan<sup>8</sup> vont en plus d'estimer empiriquement l'influence de l'effet de cumulation, expliquer plus en détails l'effet de super-additivité. Les paragraphes suivants détailleront donc l'effet de super-additivité et quantifieront la probabilité de l'effet de cumulation.

L'effet de super additivité, consiste, pour une part de marché des importations donnée et fixe, disons 40%. Si cette dernière est détenue par un seul et même pays, la probabilité que ce pays soit sanctionné pour atteinte à l'industrie locale (préjudice) serait de 60%. En revanche si cette même part de marché, 40%, est détenu par deux pays disons 20% chacun, la probabilité de préjudice de la part de ces entreprises serait de 70%. De même si elle est divisée en trois entreprises, la probabilité d'atteinte à l'industrie locale augmenterait encore, 80%. Autrement dit plus le nombre de pays se partageant une part de marché donnée fixe est élevé, plus la probabilité de préjudice contre l'industrie locale est forte. Il est cependant important de comprendre la différence entre l'effet de cumulation et l'effet de super additivité. La différence est que pour l'effet de super additivité, la part de marché des importations est fixe tandis que pour l'effet de cumulation celle-ci augmente avec le nombre de pays qu'on rajoute. L'effet de super additivité est donc plus enclin à des petits pays dont la part de marché est faible. Le graphique de par P. K. M. Tharakan, David Greenaway, et Joe Tharakan<sup>8</sup> (iii) nous permet d'illustrer cet effet.

Ces auteurs ont aussi permis de quantifier l'effet de cumulation. Aux travers de différentes régressions, ils ont pu :

- Estimer que le fait de cumuler les importations augmenterait de 42% la probabilité d'atteinte à l'industrie locale.
- Déterminer, en se basant sur les enquêtes antérieures ayant utilisé l'effet de cumulation que 36,48% des enquêtes où il y avait un préjudice sur l'industrie locale avait été rendu possible grâce à l'effet de cumulation.

Nous allons maintenant nous pencher sur l'article de Patrice CASSAGNARD et Mamadou THIAM<sup>5</sup>, auquel nous allons accorder une plus grande importance car il s'intéresse à la fois à des variables susceptibles de favoriser l'ouverture d'une enquête antidumping de même que des variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping. Cet article constitue aussi notre point de départ pour la partie empirique de ce mémoire.

---

<sup>8</sup> Tharakan, P. M., Greenaway, D., & Tharakan, J. (1998). Cumulation and injury determination of the European Community in antidumping cases

## **b) Variables favorisant l'ouverture d'une procédure antidumping**

Lors de cet article les auteurs ont expliqué comment la perception de la qualité est à l'origine du dumping et quel sera le comportement adopté par les firmes lors de la procédure antidumping. De manière plus détaillée, est-ce que celles-ci, en fonction de l'estimation du groupe d'expert, vont préférer un arrangement en termes de prix ou bien l'imposition d'un droit antidumping. Nous allons donc dans un premier temps expliquer cette origine du dumping et le comportement des firmes. Par la suite nous présenterons les résultats de l'article.

L'asymétrie d'information selon les auteurs est à l'origine du dumping. La firme exportatrice est la seule à réellement connaître la qualité exacte de son bien. Les consommateurs quant à eux vont recevoir deux types d'information qui vont influencer leur choix de consommation. L'information provenant de la firme étrangère, celle-ci cependant n'est pas forcément des plus fiable. En effet la firme peut mentir sur la qualité de son bien en surestimant cette dernière. L'autre source d'information pour les consommateurs est celle du groupe d'expert local qui tente de corriger la perception reçue de la qualité du bien issu des campagnes de pub de la firme étrangère. Ceci n'est pas des plus évidents, en effet le groupe d'experts peut très bien réussir à estimer parfaitement la qualité du bien comme il peut la surestimer ou encore la sous-estimer. L'information reçue par le consommateur est subjective à chacun. Ce qui veut dire qu'une partie des consommateurs va être plus sensible à la campagne de pub de la firme et à l'inverse une autre partie va préférer l'avis du groupe d'experts. Dans l'éventualité où le groupe d'experts va sous-estimer la qualité du bien importé il y aura la présence de dumping. En effet ce dernier va diminuer la perception de la qualité du bien importé et donc son prix. Par conséquent ceci va augmenter la marge de dumping réalisé par la firme étrangère.

Cependant le groupe d'expert peut aussi, comme précisé ci-dessus, se tromper en surestimant la qualité du bien ou alors dévoiler parfaitement la qualité du bien. Nous allons voir, quel comportement les firmes vont adopter lors de la procédure antidumping en fonction de l'estimation du groupe d'expert. Ces différents comportements vont nous permettre de comprendre lesquels vont favoriser une mise en place de droit antidumping.

Pour commencer rappelons que lors d'une procédure antidumping la firme a le choix de coopérer ou pas. Le comportement des firmes lors de la procédure va dépendre de l'estimation de la qualité du bien par le groupe d'experts. Par la suite les firmes vont opter pour que la procédure se finisse en un droit antidumping ou bien se termine plutôt par un engagement de prix, ceci reflètera le comportement des firmes (coopère ou pas). Il existe donc plusieurs scénarii qui dépendent de l'information divulgués par la firme lors de ses campagnes de pub. Pour chaque scénario les firmes se comportent de différente manière. Leurs comportements sont guidés par les gains que procure l'imposition d'un droit antidumping ou

un arrangement en termes de prix en fonction de l'estimation des experts. De ce fait, les auteurs ont déterminé plusieurs résultats éventuels.

1) La firme ne ment pas sur la qualité de son bien :

- Si les experts estiment parfaitement la qualité du bien. La firme sera indifférente entre le fait de coopérer ou pas car l'issue de la procédure antidumping sera la même dans les deux cas de figures.
- Si les experts surestiment la qualité du bien. La firme n'a pas intérêt à coopérer étant donné que la procédure suivra la règle « des faits disponibles » et un droit antidumping sera mis en place.
- Si les experts sous-estiment la qualité du bien. La firme préférera un arrangement de prix que l'imposition d'un droit antidumping. Ceci va donc pousser la firme à coopérer.

2) La firme a relativement peu menti sur la qualité de son bien. (iv)

- Peu importe la qualité annoncée par le groupe d'expert si la firme a légèrement menti sur la qualité de son bien (voir fluo violet sur (iv)) celle-ci va préférer que la procédure se termine selon un arrangement en prix qu'un droit antidumping. Ceci sous-entend donc que la firme coopèrera dans les deux cas de figure.

3) La firme suffisamment menti sur la qualité de son bien. (iv)

- Si la firme a un peu plus menti sur la qualité de son bien que la situation précédente (voir fluo vert sur (iv)). Celle-ci va préférer que la procédure se finisse par l'imposition d'un droit antidumping. Pour cela si les experts surestiment la qualité du bien la firme ne coopèrera pas. En revanche si les experts sous-estiment la qualité du bien la firme coopèrera.

Nous pouvons donc observer quelle estimation du groupe d'expert et quel comportement de la firme favoriseraient la mise en place d'un droit antidumping.

Par la suite les auteurs ont voulu prouver de manière empirique que la mauvaise perception de la qualité est à l'origine d'une procédure antidumping. Pour cela les auteurs ont réalisé diverses régressions dans le but de déterminer quelles variables influenceraient l'ouverture d'une procédure d'antidumping. Ces résultats vont particulièrement nous intéresser, car comme nous l'avons précisé, pour qu'il y est mise en place d'un droit antidumping il est nécessaire d'avoir une ouverture d'enquête. Nous allons donc expliquer directement les résultats. Les auteurs ont déterminé :

- Plus un pays est cité au RAPEX (Rapid Exchange of Information System) plus il y a de probabilité que l'Union Européenne lance une procédure contre ce pays. Autrement dit un pays qui figure dans les pays « dangereux » en termes d'importation de biens

dans le RAPEX à trois fois plus de risque de subir une procédure antidumping de la part de l'Europe qu'un autre pays. A titre d'information le RAPEX est un système qui permet de répertorier les biens jugés comme dangereux pour les consommateurs.

- Plus un pays est sujet à mentir sur la qualité de son bien, plus la probabilité que la CE lance une procédure antidumping est importante.
- Qu'un pays exportant principalement vers l'Europe est plus sujet à une procédure antidumping. A l'inverse un pays qui est importateur de biens européens aura moins de risque d'être sujet à une procédure antidumping.
- Qu'un pays ayant lancé une procédure antidumping à la date  $t-1$  est plus susceptible à subir une procédure antidumping à la date  $t$  qu'un autre pays. Les représailles peuvent ainsi influencer le lancement d'une procédure antidumping par la CE à l'égard d'un pays.
- Que les pays développés sont moins sujets à une ouverture d'enquête de la part de la CE. Les auteurs ont ainsi confirmé l'idée qu'il y a moins de risque qu'il y est des procédures antidumping entre deux pays similaires. Cette dernière établit par Miyagiwa and al<sup>9</sup> en 2016.

A travers cet article les auteurs ont donc montré comment l'asymétrie d'information aboutit à une mauvaise perception de la qualité du bien et donc à un dumping. De plus ils nous ont permis de comprendre comment le comportement des firmes constitue une variable susceptible d'influencer la mise en place d'un droit antidumping. Par ailleurs, ils ont également déterminé quelles variables pouvaient cette fois-ci être à l'origine d'une ouverture de procédure de droit antidumping.

Afin de poursuivre ce mémoire nous allons réaliser une partie empirique. Lors de celle-ci nous allons essayer d'effectuer une analyse typologique (AT) en utilisant certaines variables présentes dans l'article de Patrice CASSAGNARD et Mamadou THIAM<sup>5</sup>. Cette AT va nous permettre d'identifier différents groupes de pays en fonction de différentes variables. L'objectif de cette dernière sera de pouvoir déterminer quel groupe de pays serait plus enclin à une procédure antidumping et donc à la mise en place d'un droit antidumping.

### III) Classification des pays

Lors de cette partie nous allons travailler avec la base de données établie par Patrice CASSAGNARD et Mamadou THIAM<sup>5</sup>. Cependant nous n'allons utiliser qu'une partie de cette dernière de manière à pouvoir réaliser nos propres analyses. En effet dans un premier temps nous allons procéder à une analyse typologique, comme expliqué précédemment cette dernière nous permettra de classer nos pays dans différents groupes. En suivant nous

---

<sup>9</sup> . Miyagiwa, K., Song. H. and Vandenbussche. H. (2016). Size matters! Who is bashing whom in trade war?

vérifierons cette analyse typologique par une analyse factorielle discriminante. Et finalement nous apporterons une interprétation de ces résultats.

### **a) Les données utilisées**

Nous travaillons lors de ce mémoire avec la base de données de Patrice CASSAGNARD et Mamadou THIAM<sup>5</sup>. Lors de ces analyses nous nous mettons à la place de l'Union Européenne, ce qui veut dire qu'à l'issue de cette dernière nous pourrions classer les quarante partenaires sélectionnés de l'Union Européenne dans différents groupes.

Premièrement, nous avons modifié la base de données afin de retenir les variables que nous avons jugés les plus judicieuses pour notre travail. Nous allons donc classer les pays dans différents groupes selon :

- Le nombre de fois que le pays a été signalé au RAPEX. (Rapex)
- Le nombre d'initiation de mesure antidumping du pays contre l'Union Européenne. (NADljeu)
- Le nombre de mesure antidumping mise en place contre l'Union Européenne imposé par le pays. (NMADjeu)
- La part des importations du pays dans les importations totales de l'Union Européenne. (PIMP)
- La part des exportations du pays dans les exportations totales de l'Union Européenne. (PEXP)
- La fréquence d'initiation de mesure antidumping de la part de l'Union Européenne contre le pays. (EUADlj)

Ces différentes variables sont issues du rapport annuel de la Commission Européenne et de Eurostat. Nous avons d'ailleurs effectué la moyenne de chacune de ces variables pour la période allant de 2009 à 2019 pour nos 40 pays(v). L'étape suivante est donc la détermination du nombre de groupes/clusters via une analyse typologique.

### **b) Analyse Typologique**

Afin de déterminer le nombre de groupe à constituer, nous avons procédé à une classification hiérarchique ascendante. Cette méthode consiste à considérer comme typologie initiale autant de classes que de pays et de regrouper ces classes par étapes successives jusqu'à obtenir une classe qui contient tous les pays. Le logiciel nous a ainsi déterminé 4 groupes (vi). Nous pouvons cependant observer sur les 4 groupes que 3 d'entre eux ne comportent qu'un seul pays. Ils sont pourtant bien discriminés par les axes et ne constituent

pas de point aberrant étant donnée la nature de ces trois pays (x). En effet il s'agit des Etats Unis, de l'Inde et de la Chine, autrement dit les trois plus gros utilisateurs de droit antidumping d'après ce que nous avons vu dans notre première partie via l'article de BLONIGEN B. A. et PRUSA T. J<sup>1</sup>.

Passons donc à l'interprétation de nos différents groupes. Nous avons donc quatre groupes.

- Le groupe n°1 : Il regroupe 38 pays avec un profil similaire. Tout d'abord on peut remarquer (vii) que ceux-ci sont très rarement cité au RAPEX. De même, ils n'ont quasi jamais initié et mis en place de procédure antidumping contre l'Europe. La fréquence d'initiation de procédure antidumping à l'égard du groupe n°1 est aussi très faible. Les parts des importations et exportations de ces pays par rapport aux importations et exportations totales de l'Union Européenne sont très faibles. Autrement dit les pays de ce groupe sont des pays qui ne commercent pas énormément avec l'Union Européenne ce qui explique la faible utilisation de procédure antidumping à leur égard ainsi que la quasi non existence de procédure antidumping envers l'Union Européenne.
- 2<sup>ème</sup> groupe : Dans celui-ci on y retrouve uniquement les Etats Unis. On remarque que les parts des importations et exportations des Etats Unis concernant l'Europe sont fortes, plus que celles du groupe n°1. On peut donc conclure que les Etats Unis sont un partenaire commerciale important de l'Union Européenne.
- 3<sup>ème</sup> groupe : Il est représenté par l'Inde uniquement. Celui-ci initie et met en place beaucoup plus de procédure antidumping contre l'Europe. Ce groupe a une moyenne supérieure à celles de tous les autres groupes.
- 4<sup>ème</sup> groupe : Il regroupe la Chine. Celle-ci est souvent dénoncé au RAPEX, à prendre en considération cependant que la Chine est tout de même, depuis son entrée dans l'OMC, le pays qui exporte le plus. On retrouve ainsi une part très importante des importations européennes détenue par la Chine, presque 20%. De même la Chine est un pays qui importe beaucoup depuis l'Europe. En effet, l'Union Européenne représente quasi 10% des importations chinoises. Concernant les mesures antidumping, l'Europe lance en moyenne 5 procédures par an contre la Chine. En revanche la Chine n'initie pas et ne met pas en place autant de procédure antidumping. Au travers ces différentes variables on remarque que la Chine est sûrement le principal partenaire commercial de l'Europe malgré ses nombreuses citations au RAPEX. C'est également un pays fort sujet aux procédures antidumping de la part de l'Europe sans pour autant l'utiliser contre cette dernière.

Afin de s'assurer que notre analyse typologique (AT) a correctement classé nos pays et selon les bons critères nous allons effectuer une analyse factorielle discriminante (AFD).

### c) Analyse Factorielle Discriminante

Nous avons suite à l'AT, 4 groupes que nous allons donc discriminer selon 3 axes. Lors de l'analyse des axes nous avons remarqué qu'avec deux axes seulement nous pouvions expliquer quasi 90% de la variance totale (viii). En suivant le « critère de la variance expliquée »<sup>10</sup> nous avons donc décidé de retenir seulement deux axes pour discriminer nos groupes.

Nous allons dans un premier temps interpréter nos axes. Nous remarquons (ix) que l'axe des abscisses est corrélé positivement avec la fréquence d'initiation de mesure antidumping de la part de l'Union Européenne contre le pays cible. De même qu'avec le nombre de fois que le pays en question a été signalé au RAPEX. Un pays avec des coordonnées positifs sur cet axe est un pays souvent sujet à des procédures antidumping de la part de l'Union Européenne et souvent dénoncé au RAPEX. L'axe des ordonnées quant à lui est corrélé positivement avec la part d'importation et d'exportation du pays dans les importations et exportations totales de l'Union Européenne. Il est en revanche corrélé négativement avec le nombre de procédure antidumping initiée par ce pays contre l'Union Européenne de même que le nombre de mesure antidumping mise en place contre l'Union Européenne.

Concernant l'interprétation des individus nous retrouvons 4 groupes bien discriminés (x). En effet l'axe des abscisses (Dim1) oppose bien le groupe n°1 et le groupe n°4. L'axe des ordonnées (Dim2) quant à lui oppose bien le groupe n°2 et n°3.

Nous retrouvons notre groupe n°1 avec des coordonnées quasi nulles sur les deux axes. Autrement dit les interprétations fournies ci-dessus lors de l'analyse typologique sont aussi valables ici.

Le groupe n°2 quant à lui, a des coordonnées franchement positives sur l'axe des ordonnées et légèrement positives sur l'axe des abscisses. Cela signifie que les pays présents dans le groupe n°2 détiennent une part importante dans les importations et les exportations totales de l'Union Européenne. C'est aussi un groupe très peu cité au RAPEX et avec une fréquence très faible d'initiation de procédure antidumping de la part de l'Union Européenne.

Le groupe n°3, autrement dit l'Inde, a des coordonnées négatives sur l'axe des ordonnées et légèrement plus positives que le groupe n°2 sur l'axe des abscisses. C'est donc un pays pour lequel l'Union Européenne a une fréquence d'initiation de procédure antidumping relativement importante. Mais c'est également, un pays qui initie et met en place relativement beaucoup de procédure antidumping contre l'Europe.

Notre dernier groupe, le n°4, a lui des coordonnées bien positives sur l'axe des abscisses et nul sur l'axe des ordonnées. Le groupe n°4 (actuellement la Chine) est donc un

---

<sup>10</sup> Carole HARITCHABALET, *Analyse de données : « Analyse en Composantes Principales – ACP »*, Master 1 d'Economie Appliquée, Université de Pau et des Pays de l'Adour (2020-2021)

groupe pour lequel les pays sont fortement cités au RAPEX et pour lequel la fréquence d'initiation de procédure antidumping de l'Union Européen est importante.

#### **d) Bilan**

La classification de nos pays en différents groupes par notre AT a été validée par notre AFD. L'AFD nous a même apporté plus amples informations sur nos différents groupes. Nous avons donc pu dresser le profil de nos différents groupes. Nous retrouvons donc de ce fait :

- Le groupe n°1 : Il comporte des pays qui n'utilisent pas, voire très peu, la politique commerciale antidumping. Ces pays ne sont pas non plus sujet au droit antidumping. Ce ne sont pas également des pays avec qui l'Europe commerce beaucoup et ils ne sont pas non plus cités au RAPEX. Nous pouvons qualifier ces pays de petits mais fiables partenaires commerciaux.
- Le groupe n°2 : Représenté par les Etats Unis, c'est un pays qui va avoir une place importante dans la part des importations et des exportations de l'Union Européenne. C'est également un pays légèrement cité au RAPEX et contre lequel l'Europe a une faible fréquence d'initiation de procédures antidumping.
- Le groupe n°3 : Ici représenté par l'Inde. C'est un pays qui va utiliser fréquemment la politique commerciale vis-à-vis de l'Europe. De plus c'est un pays contre lequel l'Union Européenne a une fréquence d'initiation de procédures antidumping relativement élevée. Il est également, régulièrement cité au RAPEX.
- Le groupe n°4 : Ici représenté essentiellement par la Chine, c'est la principale cible de l'Europe en termes de droits antidumping. Cependant la Chine n'emploie pas cette politique commerciale à l'égard de l'Europe. La Chine est également le principal partenaire commercial de l'Europe malgré le fait qu'elle soit très souvent citée au RAPEX.

Ces résultats nous ont donc permis de classer certains pays selon différentes variables. Celles-ci ont montré leur importance dans l'influence d'une mise en place de procédure antidumping. Ces résultats soutiennent également certains chiffres étudiés lors de notre première partie. Pour rappel, la Chine est la principale cible de la politique commerciale antidumping. Ils peuvent ainsi nous permettre lors d'un dépôt de plainte de savoir le profil du pays concerné ainsi nous pourront déterminer si celui-ci a relativement plus ou moins de risque d'être sujet à une procédure de droit antidumping.

En effet, s'il s'agit d'une plainte à l'égard de l'Inde, nous savons que celle-ci initie beaucoup de procédure antidumping à l'égard de l'Europe. Or maintenant nous savons que la « volonté » de représailles de l'Union Européen favorise la mise en place d'une procédure

antidumping. De même l'Inde est fortement citée au RAPEX et nous savons que plus un pays est cité au RAPEX plus il y a de risque d'ouvrir une procédure antidumping à son égard.

Par conséquent, l'Inde est considérée comme un pays potentiellement sujet à des procédures antidumping de la part de l'Europe. En outre, nous pouvons aussi utiliser cette classification pour de nouveaux pays afin de déterminer dans quel groupe ils seraient affectés.

## **IV) Conclusion**

Lors de ce mémoire nous avons défini ce qu'était le dumping et par conséquent la politique commerciale permettant de lutter contre cette pratique déloyale : « le droit antidumping ». Nous avons par la suite analysé la renommée de l'utilisation de cette politique sur les trois dernières décennies. Cela nous a permis de déterminer les principaux et les nouveaux utilisateurs du droit antidumping ainsi que les principales cibles. Nous avons en suivant expliqué, de manière très détaillée, comment se déroule une procédure antidumping. Ses différentes étapes et les différents comportements que les firmes peuvent adopter.

Ces informations nous ont permis de bien cerner les différents aspects du droit antidumping. Nous nous sommes donc penchés sur ce qui fait le cœur de notre mémoire, notre problématique, qui pour rappel est : « déterminer quelles sont les différentes variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping ». Pour cela nous avons effectué une revue de littérature qui nous a permis d'expliquer une série de variables telles que :

- La pression politique
- La nature du pays
- Le type d'industrie
- L'effet de cumulation
- L'effet de super-additivité
- Le comportement des firmes...

Par la suite un des articles que nous avons étudiés a retenu plus particulièrement notre attention car les auteurs se sont également intéressés aux variables susceptibles de favoriser l'ouverture d'une procédure antidumping. Nous avons réalisé une analyse typologique ainsi qu'une analyse factorielle discriminante dans le but de créer une classification. Celle-ci nous a permis de déterminer si le pays contre lequel la plainte est rédigée, serait relativement plus sujet qu'un autre à une procédure antidumping. Notre partie empirique présente des résultats cohérents et nous pensons que cette classification peut être utile pour les instances chargées de la résolution des litiges. Il faudrait cependant pour cela obtenir les différentes variables susceptibles de favoriser l'ouverture d'une procédure d'antidumping pour chacun des autres pays à analyser.

Nous avons donc pu valider l'objectif de notre mémoire en déterminant quelles étaient les variables susceptibles de favoriser la mise en place d'un droit antidumping. Soit concernant l'ouverture de la procédure antidumping soit la mise en place direct d'un droit antidumping.

Il faut cependant garder à l'esprit qu'une ouverture d'enquête est forcément nécessaire pour la mise en place d'un droit antidumping mais que la réciprocité n'est pas vraie. En effet d'après Blonigen et Prusa<sup>1</sup> nous pouvons constater (xi) un écart entre les ouvertures d'enquêtes et les mises en place de droits antidumping. Ceci s'explique par le fait que de plus en plus de pays exportateurs élaborent des techniques afin d'éviter et de contourner ces droits antidumping. Comme :

- Les arrangements entre plaignants et coupables.
- Le « tarif jumping », qui consiste à l'implantation de la firme sur le territoire du pays. Cela permet à l'entreprise exportatrice de ne pas franchir la frontière et ainsi d'éviter l'application de droits antidumping. En effet la firme ferait transiter ses marchandises entre ses différents sites.
- Le fait de passer par un pays tiers. Baylis et Perloff<sup>11</sup> ont démontré que l'imposition d'un droit antidumping des Etats Unis contre le Mexique avait pousser celui-ci à exporter davantage vers le Canada. Et le Canada à exporter davantage vers les Etats Unis qu'avant la mise en place de ce droit antidumping. Autrement dit le Mexique a réussi à détourner le droit antidumping imposé par les Etats Unis en « passant » par le Canada.

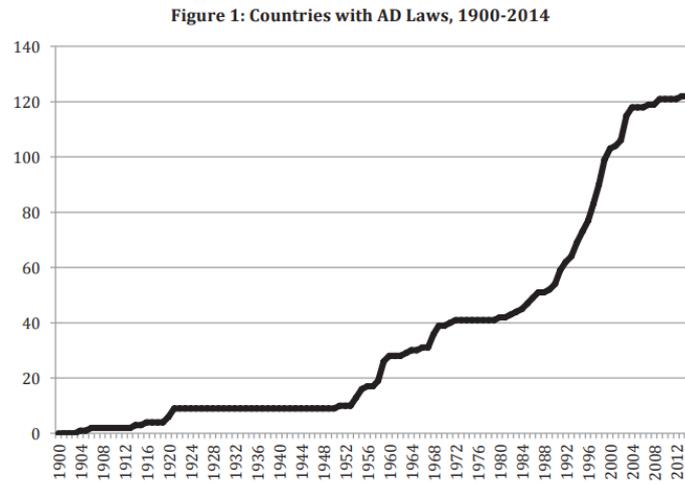
Pour finir les droits antidumping sont donc de plus en plus sujet à des contournements. Il serait de ce fait enrichissant de s'intéresser à ces différents moyens de contournement afin d'y remédié et de pouvoir ainsi garantir l'objectif principale du droit antidumping : une concurrence loyale.

---

<sup>11</sup> Baylis, K., & Perloff, J. M. (2010). Trade diversion from tomato suspension agreements. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 43(1), 127-151

# Annexe

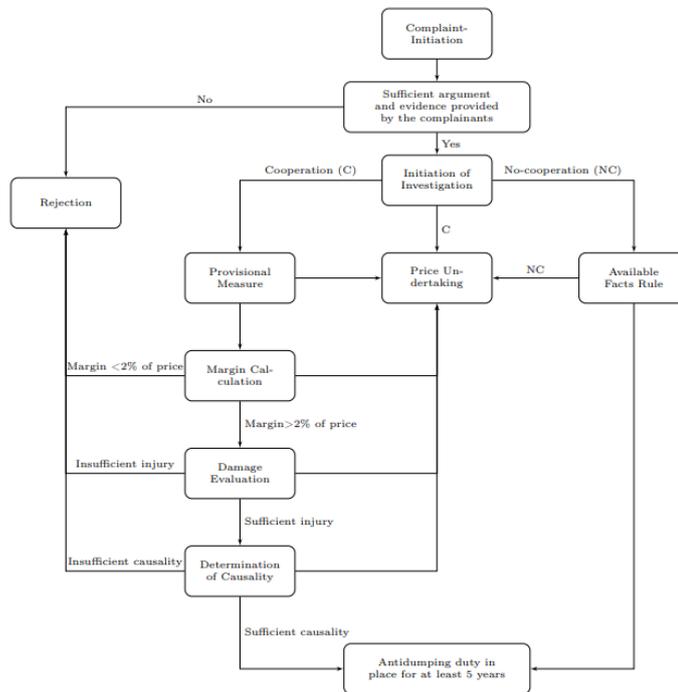
## i) Evolution des procédures antidumping de 1900 à 2014<sup>1</sup>



**Source:** Vandebussche and Zanardi (2008). Updated by the authors to include most recent years using online WTO resources and changes in membership of customs and monetary unions with existing AD laws. Detailed country list available upon request.

## ii) Les différentes étapes d'une procédure antidumping<sup>5</sup>

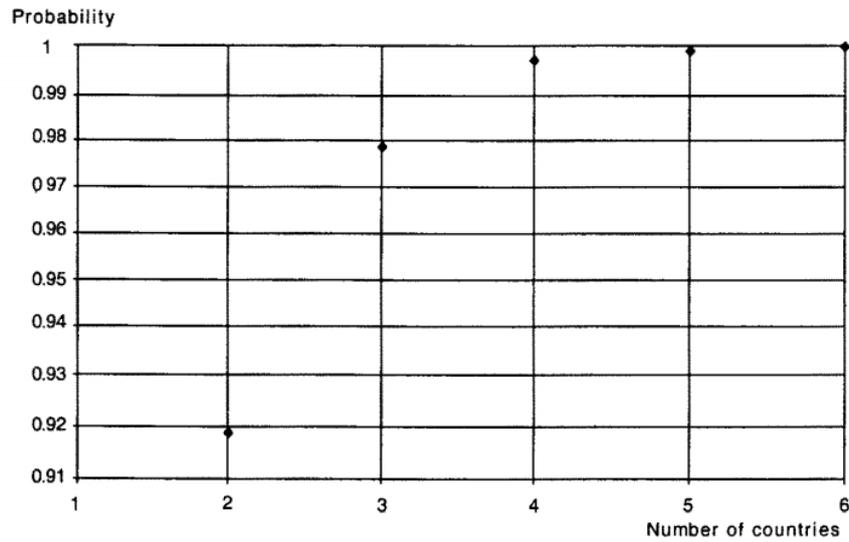
Figure 2 – Antidumping Procedure



Source: Based on Cassagnard (2016).

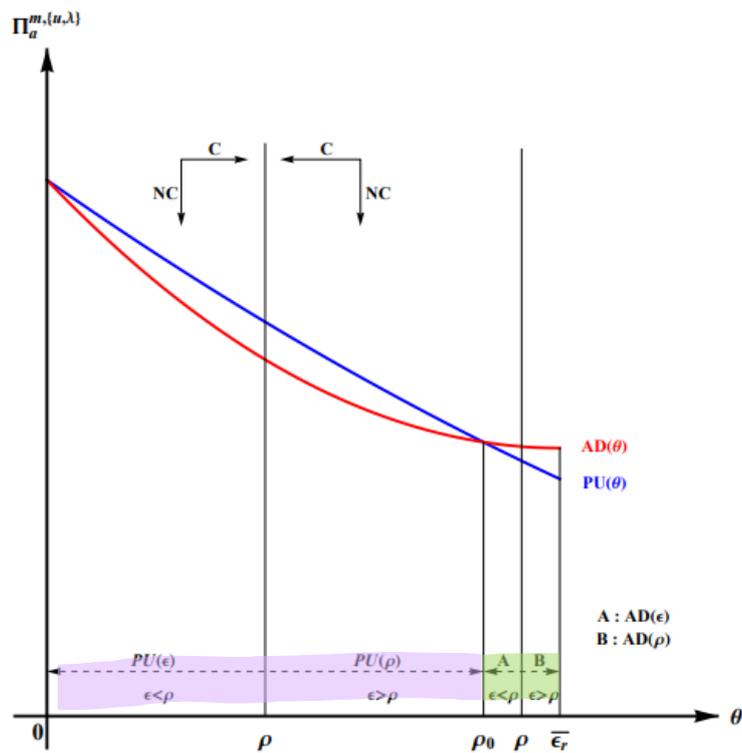
iii) L'effet super-additivé<sup>8</sup>:

Figure 2 – *Super-Additivity only for Cumulated Cases:  
15 Per Cent Total Market Share, 7 Per Cent NCMS  
and 8 Per Cent ONCMS*



iv) Comportement de la firme selon son niveau de mensonge<sup>5</sup> :

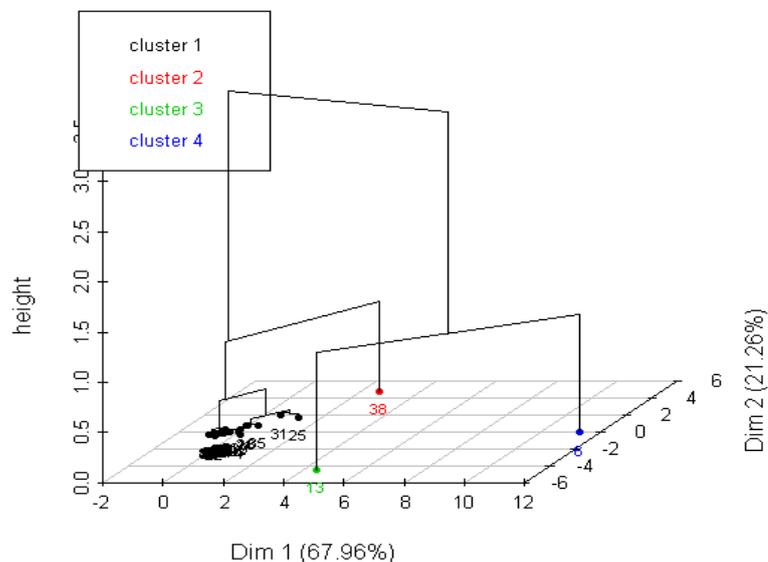
Figure 5 – Payoffs  $\epsilon \neq \rho$ .



v) Base de données employée:

country	Rapex	NADijieu	NMADijieu	PIMP	PEXP	EUADij
Argentina	0,545455	0	0	0,518182	0,490909	0,090909
Australia	1,636364	0	0	0,727273	1,872727	0
Belarus	0,545455	0	0	0,218182	0,4	0,181818
Brazil	2,818182	0,363636	0,181818	1,890909	2,027273	0,272727
Canada	3,090909	0	0	1,654545	1,981818	0
China	1200,818	2	1,545455	18,64545	9,363636	5
Colombia	0,090909	0	0	0,363636	0,318182	0
Costa Rica	0	0	0	0,154545	0,072727	0
Ecuador	0,090909	0	0	0,163636	0,1	0
Egypt	0,909091	0,090909	0	0,463636	1,036364	0,272727
Hong Kong	14,63636	0	0	0,7	1,963636	0
Iceland	0,090909	0	0	0,2	0,136364	0
India	27,81818	2,636364	2	2,245455	2,281818	0,909091
Indonesia	4	0	0	0,890909	0,545455	0,454545
Israel	1,636364	0	0,090909	0,736364	1,072727	0
Japan	33	0	0	3,790909	3,236364	0,090909
Malaysia	3,545455	0	0	1,209091	0,790909	0,272727
Mexico	3,818182	0	0	1,1	1,754545	0,090909
New Zealand	0,181818	0	0	0,2	0,254545	0
North Macedonia	0	0	0	0,163636	0,236364	0,090909
Norway	1,454545	0	0	4,718182	2,909091	0
Pakistan	8,909091	0,090909	0,090909	0,327273	0,254545	0,090909
Peru	0,363636	0	0	0,309091	0,190909	0
Philippines	0,909091	0	0	0,363636	0,345455	0
Russia	3,545455	0,090909	0	9,627273	5,572727	0,727273
Saudi Arabia	0,181818	0	0	1,409091	1,809091	0,090909
Serbia	1,454545	0	0	0,427273	0,654545	0,090909
Singapore	0,090909	0	0	1,1	1,781818	0
South Africa	2,909091	0	0	1,218182	1,4	0
South Korea	8	0	0	2,354545	2,363636	0,454545
Switzerland	2	0	0	5,972727	8,327273	0
Taiwan	19,27273	0	0	1,472727	1,027273	0,454545
Thailand	10,27273	0	0	1,1	0,781818	0,272727
Trinidad and Tobago	0	0	0	0,1	0	0,090909
Turkey	60,27273	0	0	3,309091	4,336364	0,454545
Ukraine	2,272727	0	0	0,818182	1,181818	0,272727
United Arab Emirates	1,181818	0	0	0,472727	2,290909	0,090909
United States	57,54545	0	0	12,89091	19,12727	0,363636
Uruguay	0,090909	0	0	0,1	0,1	0
Venezuela	0	0	0	0,172727	0,190909	0
Vietnam	5,727273	0	0	1,363636	0,427273	0

vi) Détermination du nombre de cluster :



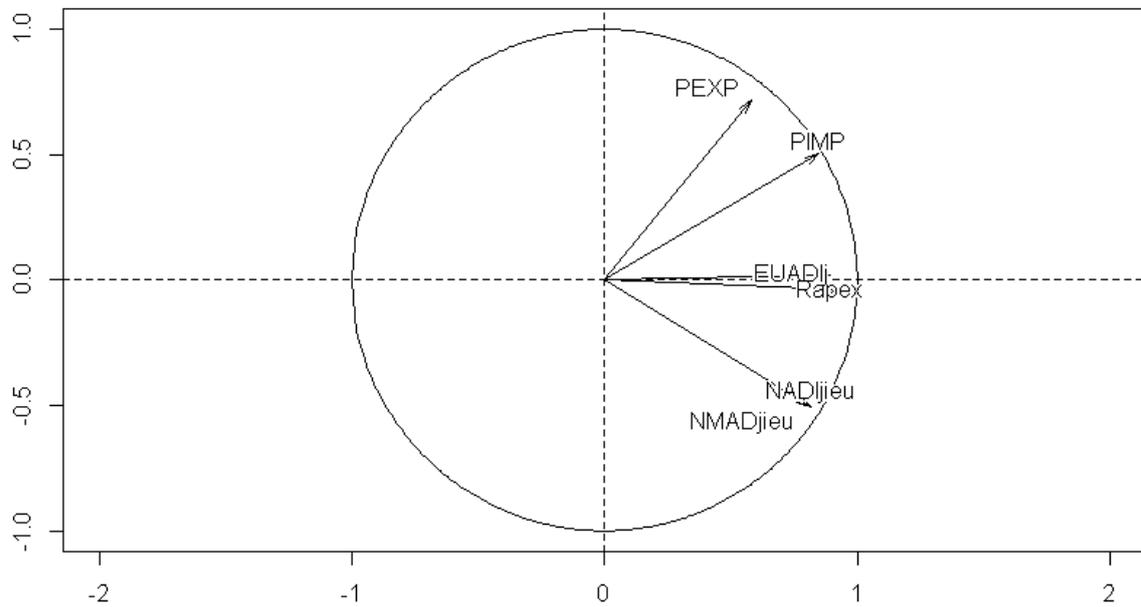
vii) Caractéristiques des différents groupes :

Description of each cluster by quantitative variables							
=====							
\$'1'				\$'2'			
	v.test	Mean in category	Overall mean		v.test	Mean in category	Overall mean
Rapex	-3.820628	6.04571039	36.23725055	PEXP	5.119345	19.12727	2.07339246
EUADlj	-4.206772	0.13286713	0.27272727	PIMP	2.998803	12.89091	2.08935698
PEXP	-4.363016	1.44383990	2.07339246		sd in category	Overall sd	p.value
PIMP	-4.521791	1.38387629	2.08935698	PEXP	0	3.331262	3.065980e-07
NADljieu	-5.049410	0.01961453	0.12860310	PIMP	0	3.6019548	2.710429e-03
NMADjieu	-5.077360	0.01176872	0.09534368				
	sd in category	Overall sd	p.value	\$'4'			
Rapex	11.96270242	182.4374938	1.331122e-04		v.test	Mean in category	Overall mean
EUADlj	0.17691064	0.7675533	2.590440e-05	Rapex	6.383452	1200.818182	36.23725055
PEXP	1.65330897	3.3312619	1.282815e-05	EUADlj	6.158885	5.000000	0.27272727
PIMP	1.85844373	3.6019551	6.131871e-06	PIMP	4.596420	18.645455	2.08935698
NADljieu	0.06376220	0.4983150	4.431772e-07	NMADjieu	3.815921	1.545455	0.09534368
NMADjieu	0.03695999	0.3800160	3.827154e-07	NADljieu	3.755450	2.000000	0.12860310
				PEXP	2.188433	9.363636	2.07339246
\$'3'					sd in category	Overall sd	p.value
	v.test	Mean in category	Overall mean	Rapex	0	182.4374938	1.731402e-10
NADljieu	5.032481	2.636364	0.12860310	EUADlj	0	0.7675533	7.325893e-10
NMADjieu	5.012043	2.000000	0.09534368	PIMP	0	3.6019551	4.298125e-06
	sd in category	Overall sd	p.value	NMADjieu	0	0.3800160	1.356759e-04
NADljieu	0	0.498315	4.841736e-07	NADljieu	0	0.4983150	1.730305e-04
NMADjieu	0	0.380016	5.385517e-07	PEXP	0	3.3312619	2.863807e-02

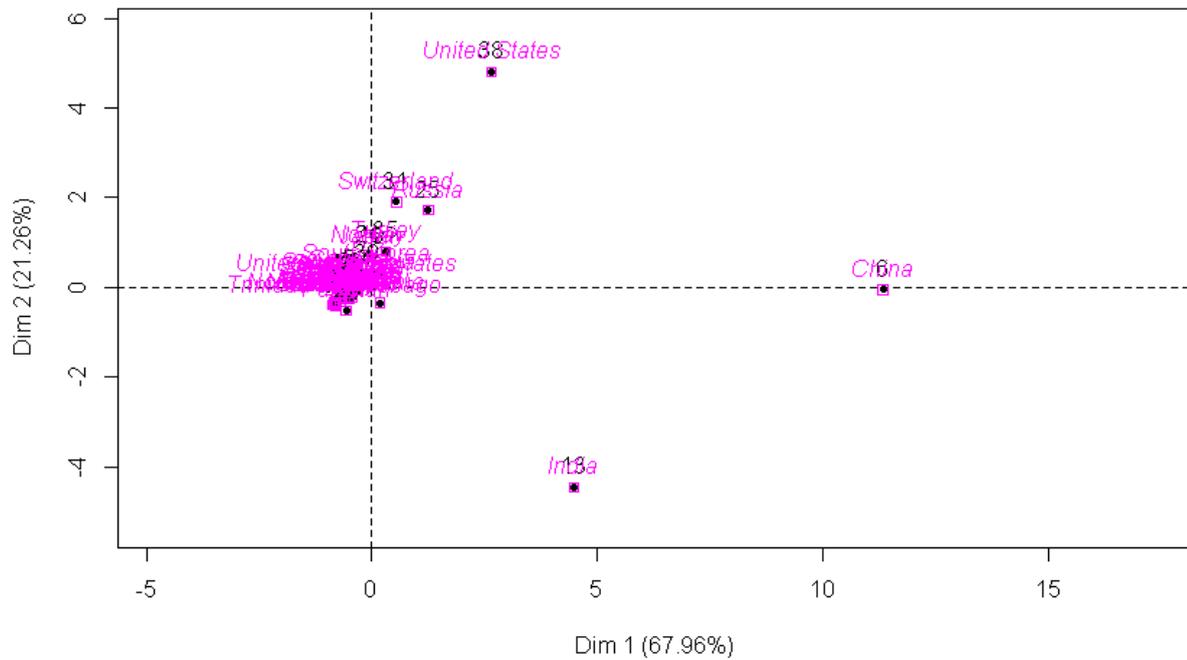
viii) Décomposition de la variance :

Eigenvalues	Dim.1	Dim.2	Dim.3	Dim.4	Dim.5	Dim.6
Variance	4.078	1.275	0.578	0.049	0.018	0.002
% of var.	67.962	21.255	9.631	0.820	0.303	0.028
Cumulative % of var.	67.962	89.217	98.849	99.668	99.972	100.000

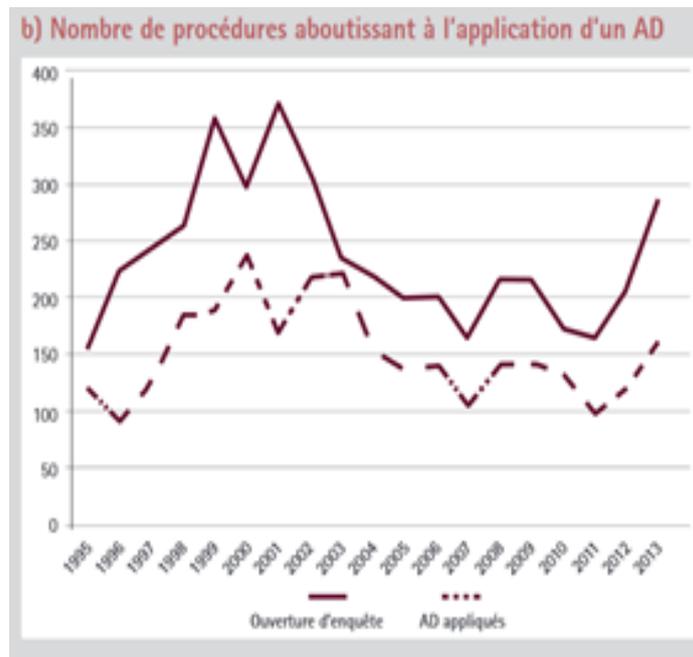
ix) Corrélation des axes avec les variables quantitatives :



x) Graphique des individus de l'analyse factorielle :



xi) Ouverture et mise en place de droits antidumping :



## Bibliographie

Aussilloux, V., & Mourre, G. (2001). *Une révision souhaitable de la procédure antidumping à l'OMC*. *Revue française d'économie*, 15(4), 19-53.

Baylis, K., & Perloff, J. M. (2010). *Trade diversion from tomato suspension agreements*. *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, 43(1), 127-151

Bown, Chad P. (2012) *Temporary Trade Barriers Database*, available at <http://econ.worldbank.org/ttbd/>

Bown, Chad P. and Meredith A. Crowley. (2016) "The Empirical Landscape of Trade Policy" *The Handbook of Commercial Policy*.

Bruce A. Blonigen Thomas J. Prusa. *DUMPING AND ANTIDUMPING DUTIES*, Working Paper 21573 (2015)

Patrice CASSAGNARD Mamadou THIAM *Antidumping Duties and Quality Misperception* Université de Pau et des Pays de l'Adour, E2S UPPA, TREE, Pau, France January 26, 2021

Hansen, W. L., & Prusa, T. J. (2021). *Cumulation and ITC decision-making: the sum of the parts is greater than the whole*. In *Economic Effects of Antidumping* (pp. 171-194).

Carole HARITCHABALET, *Analyse de données : « Analyse en Composantes Principales – ACP »*, Master 1 d'Economie Appliquée, Université de Pau et des Pays de l'Adour (2020-2021)

Howse, R., & Staiger, R. W. (2006). *United States–Anti-Dumping Act of 1916 (Original Complaint by the European Communities)–Recourse to Arbitration by the United States under 22.6 of the DSU, WT/DS136/ARB, 24 February 2004: A Legal and Economic Analysis*. *World Trade Review*, 5(S1), 254-279.

Miyagiwa, K., Song, H. and Vandenbussche, H. (2016). *Size matters! Who is bashing whom in trade war?* *International Review of Economics and Finance*, 45, 33–45.

Tharakan, P. M., Greenaway, D., & Tharakan, J. (1998). *Cumulation and injury determination of the European Community in antidumping cases*. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134(2), 320-339.