

Les effets économiques des mesures antidumping

Hylke VANDENBUSSCHE

Les mesures antidumping sont devenues une forme importante de protection commerciale pour les pays, encadrée par l'OMC. L'effet de ces mesures sur la productivité des entreprises est très hétérogène. Si grâce à elles les entreprises domestiques initialement peu productives peuvent se restructurer et améliorer leurs performances, les entreprises domestiques plus productives et les exportateurs semblent être pénalisés par ces dispositifs.

La forte baisse des tarifs douaniers des vingt dernières années ne signifie pas la fin des barrières commerciales : leur forme a juste évolué. Ainsi, la figure 1 présentée ci-dessous montre que la baisse des tarifs douaniers coïncide avec une hausse spectaculaire des mesures antidumping qui sont devenues le moyen le plus courant pour renforcer les barrières commerciales¹. Alors que le nombre de ces mesures avait progressivement diminué depuis 2003, ce dernier, ainsi que le nombre d'enquêtes antidumping, a rapidement augmenté depuis le début de la crise financière et économique mondiale. Cette tendance semble se prolonger en 2009².

Les accords de l'OMC, qui visent à promouvoir un libre commerce entre ses signataires en limitant les barrières commerciales, comportent un certain nombre d'exceptions. En particulier, les signataires ont la possibilité de mettre en place des mesures antidumping en cas de concurrence déloyale. On parlera de dumping si une entreprise applique à ses produits un prix plus faible à l'exportation que pour le marché local. Est-ce pour autant de la concurrence déloyale ? Les accords de l'OMC ne tranchent pas sur ce point. Ils traitent de la façon dont les gouvernements peuvent ou non se battre contre le dumping : ils

¹ Voir sur ce sujet l'article de Blonigen, Bruce et Prusa, Thomas J., « Antidumping », in E. Kwan Choi et James Harrigan (dir.), *Handbook of International Economic*, Malden (MA), Blackwell Publishing, 2003, p. 251-284.

² Voir les contributions de Chad Brown et de Willy Alfaro sur cette question.

encadrent les actions antidumping et sont pour cela souvent appelés « les accords antidumping ». Les règles actuelles ne fournissent cependant que peu d'outils pour distinguer la concurrence « loyale » de la concurrence « déloyale ». Si un producteur étranger produit à moindre coût, ses prix seront nécessairement plus faibles dans de grands marchés comme l'Europe ou les États-Unis puisque la concurrence y est probablement plus forte que dans son propre pays. Ce qui apparaît d'abord comme de la concurrence déloyale pourrait être un révélateur des avantages comparatifs du producteur étranger. Cela signifie alors que les entreprises les moins performantes dans leurs processus de production auront plus intérêt que les autres à demander et à profiter d'une protection contre la pression de la concurrence internationale.

Nous montrons dans cet article que ce sont effectivement les entreprises les moins performantes qui sollicitent et reçoivent une protection contre les pratiques de dumping, protection qui ne peut durer que cinq ans. Si elles sont capables d'améliorer leurs performances, elles ne rattrapent pas l'écart qu'elles avaient avec celles qui n'ont jamais reçu ces protections. Il apparaît de plus que parmi les entreprises qui en ont profité, celles qui en ont tiré le plus de bénéfices ont été celles qui étaient à l'origine le plus à la traîne. À l'inverse, les bénéficiaires qui étaient à l'origine les plus performantes y ont perdu. Ceci s'explique par la nature de la chaîne de production et les comportements d'exportation de ces dernières entreprises par rapport aux plus faibles.

Les mesures antidumping protègent les entreprises domestiques les moins efficaces

Le tableau 1 indique le niveau moyen de performance (défini par la productivité totale des facteurs³) des entreprises européennes ayant demandé et profité des mesures antidumping et les compare au groupe de contrôle des entreprises européennes n'ayant jamais demandé ce type de protection⁴. L'échantillon étudié est composé d'environ 4 000 entreprises européennes suivies entre 1993 et 2003. Toutes les affaires antidumping de 1996, 1997 et 1998 sont donc incluses dans ce tableau. De plus, deux périodes sont comparées : la période avant les mesures antidumping et la période durant laquelle les entreprises les ayant sollicitées en ont profité (il s'agit le plus souvent de périodes de cinq ans). Clairement, les entreprises n'ayant jamais sollicité et donc n'ayant jamais profité de ces mesures sont en moyenne plus

³ Nous mesurons l'efficacité par la productivité totale des facteurs. C'est une mesure sophistiquée mesurant le lien entre les facteurs de production et la production d'une entreprise.

⁴ Une entreprise domestique est une entreprise qui n'exporte pas.

performantes (le niveau de performance étant défini comme la productivité totale des facteurs). En revanche, les entreprises en ayant profité ont tendance à être moins performantes avant toute protection (1,32 contre 2,23 pour les autres entreprises). Ceci confirme notre idée que ce sont les entreprises les plus inefficaces qui font le plus appel aux mesures antidumping et que cela a finalement peu à voir avec de quelconques pratiques de concurrence dite « déloyale » par les entreprises étrangères.

De plus, le tableau 1 montre que les entreprises protégées comme les non protégées ont connu une hausse de leur productivité pendant la période de protection antidumping, mais cette hausse est plus forte pour les premières (17 % contre 4 % pour les entreprises non protégées). Pourtant, cela ne suffit pas pour que les entreprises protégées atteignent le niveau de productivité des autres (1,55 contre 2,32). Ceci montre d'un côté que la protection antidumping permet aux entreprises moins performantes de se restructurer afin de faire face à la concurrence internationale. D'un autre côté, il apparaît que ces efforts de restructuration ne suffisent pas à combler l'écart avec les entreprises plus performantes. Il est fort probable que certaines entreprises ayant bénéficié des mesures antidumping auraient sans elles quitté le marché. Cela aurait permis à leurs facteurs de production d'être réalloués à des secteurs plus performants de l'économie, et donc une plus forte croissance de la productivité.

Les mesures antidumping : bonnes pour les mauvaises entreprises, mais mauvaises pour les bonnes entreprises

Si l'efficacité moyenne semble différente entre les entreprises protégées et non protégées, il ne faut pas oublier les différences à l'intérieur de ces groupes. Une des spécificités des mesures antidumping est qu'elles s'appliquent à l'ensemble des entreprises européennes produisant le bien qui a fait l'objet d'une enquête, même si certaines de ces entreprises n'ont jamais fait la demande d'une telle protection. Comme la figure 2 le montre bien, les entreprises recevant une protection n'ont pas toutes la même productivité initiale. La concentration à gauche de la courbe de distribution de la productivité indique que la plupart des entreprises protégées ont une faible productivité initiale. De plus, la queue étroite de cette courbe de distribution indique que les entreprises protégées sont peu nombreuses à avoir un niveau initial de productivité élevé. Ce dernier point soulève la question suivante : les entreprises réagissent-elles toutes de la même façon au protectionnisme commercial ?

Une analyse économétrique prenant en compte ces données initiales révèle que les entreprises réagissent de façon très hétérogène aux mesures antidumping. Alors que ces dernières semblent favoriser la productivité des entreprises peu performantes, elles nuisent à la productivité des plus performantes. Ceci implique que les mesures antidumping sont « bonnes pour les mauvaises entreprises mais mauvaises pour les bonnes entreprises ».

Il y a plusieurs explications possibles à ce résultat. Une première serait de souligner que le risque de sortir du marché est plus important pour les entreprises moins performantes et qu'une protection temporaire les pousse plus que les autres à se restructurer avant de faire face à la concurrence internationale. Mais ceci n'explique pas pourquoi la protection porte préjudice aux entreprises les plus performantes. Une explication plus crédible passerait par la nature même de l'entreprise, en particulier l'étendue de ses activités à l'international. Fait communément établi, les entreprises les plus performantes sont aussi les plus actives dans le commerce international en raison des coûts non-récupérables afférents à ce dernier (les coûts de transaction). Les mesures antidumping peuvent en particulier nuire aux exportateurs qui sous-traitent une partie de leur production dans les pays visés par ces mesures. En effet, seules les entreprises les plus performantes peuvent faire face aux coûts fixes qu'implique la sous-traitance. Les entreprises exportatrices étant plutôt plus performantes que les autres, elles investissent sans doute plus dans la sous-traitance.

Prenons une entreprise exportatrice française assemblant ses vélos en Chine dans le but de les importer en France, la gestion de la marque, l'étiquetage et les autres activités de distribution étant implantés en France. Cette entreprise devra faire face à une hausse du prix de ses importations puisque ces dernières subissent les droits de douanes imposés aux vélos importés de Chine. L'actuelle loi antidumping n'exempte pas automatiquement de ces droits les entreprises ayant recours à la sous-traitance, même si la plupart de la valeur ajoutée est créée dans l'Union européenne. Ceci représente un sérieux handicap pour les entreprises qui externalisent par rapport aux producteurs domestiques, ces derniers n'ayant pas à payer de droits de douanes qui pourraient affecter négativement leur demande domestique et leurs exportations. La compétitivité des entreprises exportatrices pourrait s'en trouver menacée, dans la mesure où elles ne peuvent fixer de prix plus bas en dehors de l'Union européenne sous peine d'être accusées de pratiques de dumping. De plus, les exportateurs pourraient voir

leur accès aux marchés étrangers réduit si leurs partenaires commerciaux venaient à appliquer des mesures protectionnistes en représailles aux mesures antidumping⁵.

Le tableau 2, tiré d'un article récent de Konings et Vandebussche (2009), montre que les exportations de produits profitant des mesures antidumping tendent à baisser, si on les compare au groupe de contrôle des produits qui n'en profitent pas. De plus, une récente étude de cas européenne⁶ montre que, au sein d'un même secteur exposé à la concurrence des produits importés, le degré d'ouverture d'une entreprise au commerce international, ou plutôt son manque d'ouverture, détermine son intérêt pour les politiques antidumping. Ainsi, une récente enquête antidumping sur les importations de chaussures en cuir en provenance de Chine a récemment divisé les producteurs européens. Les producteurs « mondialisés » ont fait valoir que les mesures antidumping leur étaient défavorables puisque, sous-traitant l'assemblage de leurs chaussures en Chine, ils subissent les droits de douanes antidumping lorsqu'ils les réimportent en Europe. Or plus de 50 % de leur valeur ajoutée est créée au sein de l'Union européenne par des activités telles que la recherche, le design, la logistique, le développement et le marketing, faisant de leurs chaussures des chaussures européennes et non chinoises.

Conclusion

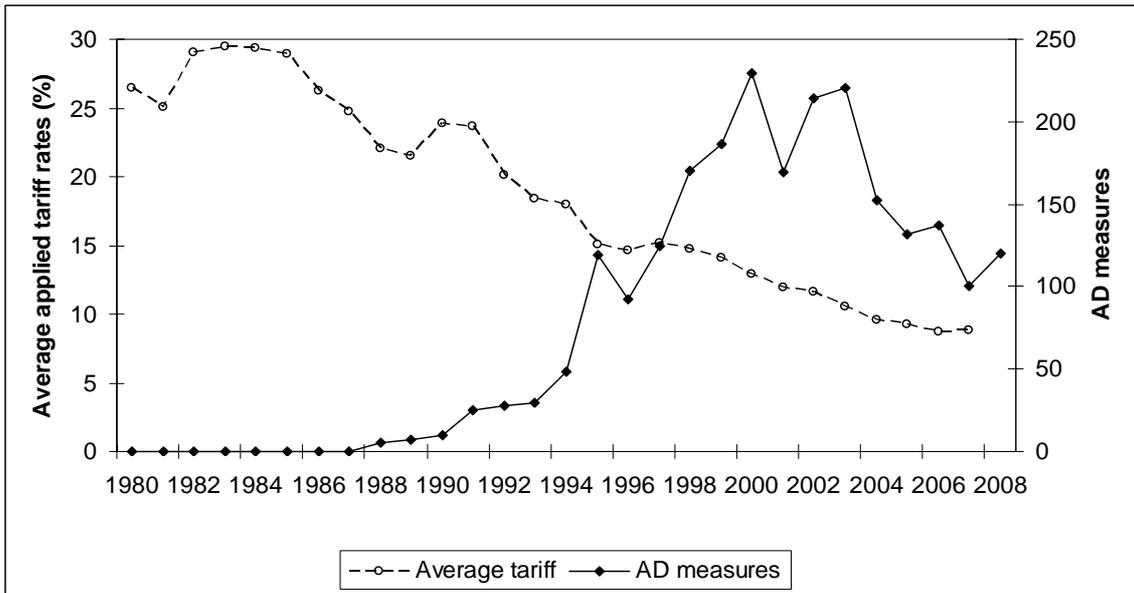
Cet article montre que ce sont typiquement les entreprises les moins performantes qui profitent des protections antidumping pour se restructurer. Mais ces protections ne leur permettent pas de combler l'écart de productivité par rapport aux autres entreprises, ce qui pose la question de l'efficacité des mesures antidumping pour protéger les entreprises domestiques. Bien plus, l'effet de ces mesures sur les entreprises dépend de leur productivité et de la place initiale de leurs exportations dans leurs activités. Mettre de côté l'intérêt des exportateurs lors de la décision de protéger un secteur donné, c'est aussi négliger à tort des effets défavorables inévitables sur le long terme.

Texte traduit de l'anglais par Hélène Blake

⁵ Lindsey et Ikenson (2001) soutiennent que la configuration des attaques antidumping pourrait correspondre à des représailles. Prusa et Skeath (2005), ainsi que Feinberg et Reynolds (2006), confirment aussi que les nouveaux bénéficiaires des protections antidumping sont motivés par l'idée de représailles. Enfin, Selon Vandebussche et Zanardi (2008a), les représailles motiveraient aussi l'adoption des lois antidumping.

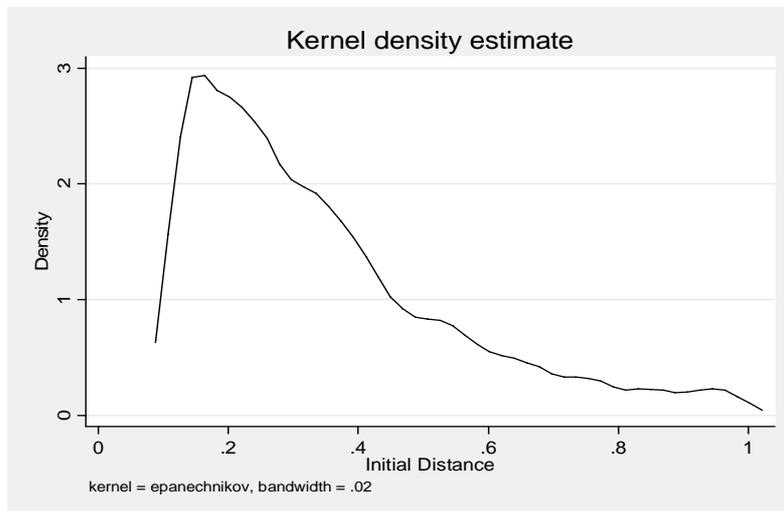
⁶ Swedish National Board of Trade (2007).

Figure 1 : évolution des tarifs douaniers et des mesures antidumping



Source: les données des tarifs douaniers entre 1980 et 2007 viennent de UNCTAD TRAINS (WITS, 2009), qui vont jusqu'en 2007. Les données sur les mesures antidumping viennent de l'OMC ainsi que de la base de données Bown.

Figure 2 : distribution de la productivité des entreprises : les bonnes et les mauvaises



Source : Konings and Vandenbussche (2008), *Journal of International Economics*.

Tableau 1 : Comparaison de la productivité totale des facteurs entre les entreprises

	Productivité avant les mesures antidumping	Productivité après les mesures antidumping	Evolution de la productivité en pourcentage
Entreprises non protégées	2.23 (2.55)	2.32 (2.63)	4 %
Entreprises protégées	1.32 (1.05)	1.55 (8.65)	17 %

Source : Konings and Vandebussche (2008), *Journal of international Economics*.

Tableau 2 : Évolution des exportations hors UE durant la protection antidumping

	Exportations hors UE			
	Volumes		Prix	
Effet AD moyen	-0.369*** (0.1215)		0.003 (0.052)	
Effet AD après la 1 ^{ère} année		-0.506*** (0.235)		0.021 (0.099)
Effet AD après la 2 ^{ème} année		-0.344* (0.215)		-0.137* (0.092)
Effet AD après la 3 ^{ème} année		-0.298* (0.220)		-0.034 (0.094)
Effet AD après la 4 ^{ème} année		-0.243 (0.211)		0.0006 (0.092)
Effet AD après la 5 ^{ème} année		-0.177 (0.211)		-0.064 (0.081)
Effet année	Oui	Oui	Oui	Oui
Effets fixes	Oui	Oui	Oui	Oui
Nombre d'observations	724	724	724	724

Source : Konings and Vandebussche (2009)

Références

- J. Konings, H. Vandebussche, « Heterogeneous Responses of Firms to Trade Protection », *Journal of International Economics*, 76, 2008, p. 371-383.
- J. Konings, H. Vandebussche, « Antidumping hurts Exporters: firm-level evidence from France », LICOS working paper, Catholic University of Leuven, 2009.

Publié dans lavedesidees.fr, le 27 octobre 2009

© lavedesidees.fr