

# ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

TN/RL/GEN/24

20 octobre 2004

(04-4412)

Groupe de négociation sur les règles

Original: anglais

## PROPOSITIONS CONCERNANT LA COMPARAISON AU "MÊME NIVEAU COMMERCIAL"

Communication présentée par le Chili; la Colombie; la Corée;  
le Costa Rica; Hong Kong, Chine; le Japon; la Norvège;  
la Suisse; et le Territoire douanier distinct  
de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu

La communication ci-après, datée du 18 octobre 2004, est distribuée à la demande des délégations du Chili; de la Colombie; de la Corée; du Costa Rica; de Hong Kong, Chine; du Japon; de la Norvège; de la Suisse; et du Territoire douanier distinct de Taiwan, Penghu, Kinmen et Matsu.

Les délégations qui ont présenté la communication ont demandé que ce document, qui a été soumis au Groupe de négociation sur les règles en tant que document informel (JOB(04)/153), soit aussi distribué en tant que document formel.

### I. DESCRIPTION DES PROBLÈMES

L'article 2.4 de l'Accord antidumping prescrit aux autorités de procéder à une "comparaison équitable" entre le prix à l'exportation/prix à l'exportation construit<sup>1</sup> et la valeur normale du produit considéré. Les autorités doivent s'assurer qu'une comparaison équitable est faite au même niveau commercial et qu'il est dûment tenu compte des différences qui affectent la comparabilité des prix. Or, le libellé de l'Accord antidumping actuel est très général et n'énonce pas de règles spécifiques. Le présent document traite de la question de la "Comparaison au même niveau commercial", qui est l'une des questions étroitement liées à celle de la comparaison équitable.

Les calculs des marges de dumping sont effectués à partir des "prix nets". Les ajustements qui sont apportés pour passer des prix bruts aux prix nets sont un élément fondamental du calcul de la marge de dumping.<sup>2</sup> Pour faire une comparaison équitable, il faut non seulement que les exportateurs soient traités d'une manière équitable, mais aussi que la comparaison entre le prix à l'exportation/prix

---

<sup>1</sup> Le prix à l'exportation construit peut être utilisé dans certains cas où il y a des ventes entre parties affiliées. La définition de parties affiliées et le fait de considérer comme "non fiables" les ventes à l'exportation aux parties affiliées sont abordés dans le document que nous avons présenté sur les "parties affiliées".

<sup>2</sup> Comme l'Organe d'appel l'a dit dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, si des ajustements appropriés ne sont pas apportés, la comparaison n'est, "par définition, pas "équitable", et donc pas compatible avec l'article 2.4". Voir *États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, WT/DS184/AB/R (24 juillet 2001), paragraphe 176. L'Organe d'appel a ensuite précisé que les ajustements appropriés étaient essentiels pour assurer la validité de la détermination.

à l'exportation construit et la valeur normale – compte étant tenu de tous les ajustements appropriés – aboutisse à un calcul raisonnable et équilibré.

L'article 2.4 exige en outre que la comparaison équitable entre le prix à l'exportation/prix à l'exportation construit et la valeur normale soit faite au même niveau commercial. Des ajustements inadéquats ou insuffisants apportés au prix à l'exportation/prix à l'exportation construit et la valeur normale ont pour conséquence que le prix à l'exportation/prix à l'exportation construit et la valeur normale sont comparés à des niveaux commerciaux différents. Or, l'Accord antidumping ne donne pas expressément d'indications spécifiques quant à la façon dont il doit être procédé à des ajustements.

Certaines autorités ne procèdent pas aux ajustements adéquats qui sont nécessaires pour placer les ventes au même niveau commercial:

- Premièrement, les autorités exigent en règle générale des parties interrogées qu'elles indiquent quel est le niveau commercial de chaque vente au prix à l'exportation/prix à l'exportation construit et de chaque vente à la valeur normale et qu'elles fournissent les éléments de preuve y relatifs. Toutefois, même s'il y a des ventes à des niveaux commerciaux différents (par exemple, des ventes à des distributeurs, des ventes à des détaillants, etc.), les parties interrogées ont parfois des difficultés à fournir des éléments de preuve qui convainquent les autorités que ces ventes sont bien effectuées à des niveaux commerciaux différents. C'est particulièrement le cas lorsqu'il y a toute une gamme de clients à des niveaux différents et qu'il est difficile de classer ces clients dans certains niveaux commerciaux.
- Deuxièmement, même lorsque ces niveaux différents sont établis, certaines autorités n'apportent pas les ajustements appropriés. Différentes autorités utilisent des méthodes différentes pour procéder à l'ajustement en fonction du niveau commercial:
  - Certaines autorités calculent l'ajustement sur la base de la différence de prix entre les ventes d'autres modèles aux deux niveaux commerciaux sur le marché intérieur de la partie interrogée. Il est cependant fréquent que les données concernant ces différences de prix ne soient pas disponibles lorsque la partie interrogée n'effectue pas de ventes sur le marché intérieur aux deux niveaux commerciaux.
  - D'autres autorités calculent l'ajustement sur la base des différences dans les dépenses de commercialisation. Ces autorités tiennent compte du fait que des ventes à des niveaux commerciaux différents impliquent, par définition, des activités de commercialisation différentes et, partant, des dépenses de commercialisation différentes. Elles déduisent donc les dépenses de commercialisation de la valeur normale pour refléter dans une certaine mesure la différence de niveau commercial.<sup>3</sup>
    - Toutefois, s'il n'est pas procédé à un tel ajustement d'une façon qui reflète adéquatement les différences de niveau commercial, la comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur normale sera encore faite à un niveau commercial différent.

---

<sup>3</sup> Dans d'autres cas, certaines autorités ne déduisent les dépenses de commercialisation indirectes de la valeur normale que si la partie interrogée verse des commissions aux parties non affiliées sur les ventes à l'exportation et non sur les ventes réalisées sur le marché intérieur. Dans ces cas, les autorités déduisent les dépenses de commercialisation indirectes de la valeur normale, mais uniquement jusqu'à concurrence du montant de la commission qui a été versée pour les ventes à l'exportation. (Un montant correspondant est déduit du prix à l'exportation lorsque c'est la situation inverse qui se produit – c'est-à-dire, lorsque la partie interrogée verse des commissions sur les ventes réalisées sur le marché intérieur mais non sur les ventes à l'exportation.)

- En particulier, lorsque la vente au prix à l'exportation est effectuée à un niveau commercial plus bas que celui qui correspond à la vente à la valeur normale (voir le cas de figure n° 1), les autorités déduisent parfois les dépenses de commercialisation de la valeur normale pour refléter dans une certaine mesure la différence de niveau commercial.
- Toutefois, il s'avère souvent difficile de calculer la proportion des dépenses de commercialisation qui correspond à la différence de niveau commercial, ce qui peut fréquemment donner lieu à des niveaux d'ajustement inadéquats.
- D'autres autorités n'utilisent même pas cette méthode d'ajustement fondée sur les différences dans les dépenses de commercialisation et comparent souvent le prix à l'exportation et la valeur normale sans procéder à des ajustements pour tenir compte des différences de niveaux commerciaux, bien que de tels ajustements soient vraiment nécessaires pour une comparaison équitable.<sup>4</sup>

Enfin, alors que la plupart des Membres exigent actuellement des exportateurs qu'ils démontrent qu'ils ont droit à des ajustements, l'Accord antidumping devrait disposer clairement qu'il incombe aux autorités de faire en sorte qu'il soit "dûment tenu compte" de toutes les différences affectant la comparabilité des prix.<sup>5</sup>

La manière dont les autorités appliquent le principe fondamental d'une "comparaison équitable", qui est déjà inscrit dans l'Accord antidumping actuel, doit être soumise, en tant que telle, à des disciplines.

## II. ÉLÉMENTS D'UNE SOLUTION

### Propositions:

#### 1. Ajustements pour tenir compte des dépenses de commercialisation

- Modifier l'article 2.4 pour préciser que, dans une comparaison entre le prix à l'exportation (y compris le prix à l'exportation construit) et la valeur normale, toutes les dépenses de commercialisation liées aux activités de vente pour le produit considéré et les produits similaires doivent être intégralement déduites du prix à l'exportation (y compris le prix à l'exportation construit) et de la valeur normale.

---

<sup>4</sup> En outre, même lorsque les autorités calculent l'ajustement sur la base de dépenses de commercialisation différentes, en règle générale, elles ne procèdent pas à des ajustements pour tenir compte des bénéfices (marges) attribuables à des fonctions de commercialisation différentes. Lorsqu'une société doit exercer des fonctions de commercialisation additionnelles pour effectuer une vente, elle engage des dépenses additionnelles et n'assumerait vraisemblablement pas ces efforts et dépenses si elle n'escomptait pas un bénéfice plus élevé, ce qui sera répercuté sur le prix du produit. Par contre, lorsque la société exerce des fonctions de commercialisation à un niveau moins élevé, ses dépenses sont moindres et elle s'attendrait probablement à un bénéfice moindre. Les partisans des négociations antidumping examineront plus avant la question de savoir si et comment les bénéfices (marges) attribuables à des fonctions de commercialisation différentes devraient être pris en compte afin de procéder à un ajustement complet en ce qui concerne tous les éléments qui affectent le prix d'un produit en raison de différence dans les niveaux commerciaux.

<sup>5</sup> Voir *États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, op. cit., paragraphe 178.

## 2. Charge d'assurer une comparaison équitable

- Modifier l'article 2.4 pour indiquer que "l'obligation d'assurer une comparaison équitable incombe aux autorités".<sup>6</sup> Supprimer par ailleurs de la troisième phrase de l'article 2.4 le membre de phrase "dont il est aussi démontré qu'elles" et le remplacer par "qui".
- Modifier le début de la cinquième phrase de l'article 2.4 de manière à supprimer la proposition conditionnelle débutant la phrase, à savoir "Si, dans ces cas, la comparabilité des prix a été affectée, ..." et à énoncer ainsi une obligation absolue incombant aux autorités: "Les autorités établiront la valeur normale ..."

### Explications:

#### 1. Ajustements pour tenir compte des dépenses de commercialisation

Conformément à l'article 2.4, une "comparaison équitable" entre le prix à l'exportation (y compris le prix à l'exportation construit) et la valeur normale doit être faite au même niveau commercial. Or, dans la pratique, certaines autorités comparent le prix à l'exportation (y compris le prix à l'exportation construit) et la valeur normale à des niveaux commerciaux différents du fait qu'elles effectuent des ajustements inadéquats ou n'en effectuent pas du tout.

Au vu de la pratique actuelle qui est exposée ci-après, il est évident que les dispositions existantes de l'article 2.4 ne sont pas assez spécifiques pour assurer une comparaison équitable. La meilleure façon d'atteindre cet objectif est de modifier l'Accord antidumping de manière à prévoir des prescriptions claires et dépourvues d'ambiguïté en ce qui concerne les ajustements adéquats en fonction du niveau commercial, y compris les ajustements<sup>7</sup> pour tenir compte des dépenses de commercialisation et des bénéfices comme il est indiqué dans la proposition ci-dessus.

Comme il a été noté plus haut, certaines autorités procèdent à des ajustements inadéquats ou insuffisants pour tenir compte des dépenses de commercialisation, ce qui a pour conséquence que le prix à l'exportation (y compris le prix à l'exportation construit) et la valeur normale sont comparés à des niveaux commerciaux différents. Cela est incompatible avec l'objet de la prescription relative à la comparaison équitable.

Il s'avère souvent difficile, et, dans de nombreux cas, impossible, pour les parties interrogées de satisfaire aux demandes que leur font les autorités de démontrer quelle est la proportion des dépenses de commercialisation qui correspond à la différence de niveau commercial<sup>8</sup>, ou de

---

<sup>6</sup> Voir *États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, WT/DS184/AB/R (24 juillet 2001), paragraphe 178 ("[n]ous voudrions aussi souligner qu'en vertu de l'article 2.4, l'obligation d'assurer une "comparaison équitable" incombe aux *autorités chargées de l'enquête*, et non aux exportateurs. Ce sont ces autorités qui, dans le cadre de leur enquête, sont chargées de comparer la valeur normale et le prix d'exportation et de déterminer si des importations font l'objet d'un dumping.").

<sup>7</sup> L'expression "ajustements adéquats en fonction du niveau commercial" ne veut pas dire que des montants identiques doivent être déduits du prix à l'exportation et de la valeur normale. Elle signifie que, lorsqu'un ajustement est apporté au prix à l'exportation (y compris au prix à l'exportation construit), un ajustement parallèle et comparable doit être apporté à la valeur normale, pour autant que l'ajustement ait trait aux ventes effectuées sur le marché de comparaison.

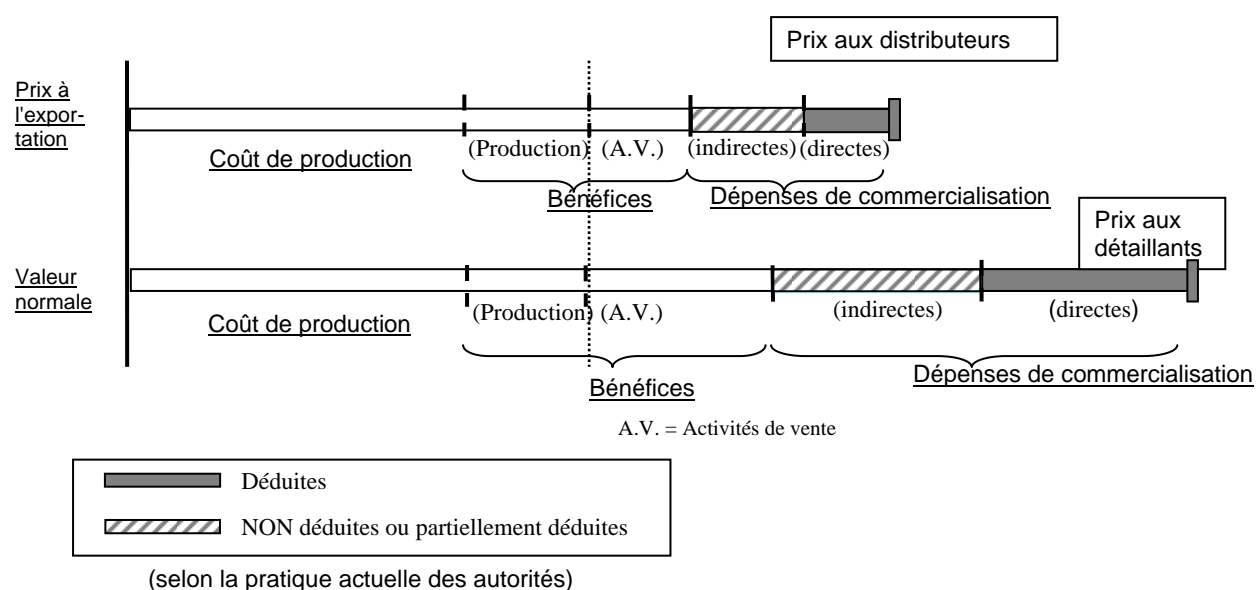
<sup>8</sup> Les partisans des négociations antidumping souhaitent savoir comment il pourrait être procédé d'une façon impartiale et objective à ces ajustements des dépenses de commercialisation pour tenir compte de la différence dans les niveaux commerciaux.

démontrer que deux ventes sont effectuées à des niveaux commerciaux différents. La façon la plus simple et la plus prévisible de permettre que le prix à l'exportation (y compris le prix à l'exportation construit) et la valeur normale soient comparés au même niveau commercial est de déduire toutes les dépenses de commercialisation à la fois du prix à l'exportation (y compris du prix à l'exportation construit) et de la valeur normale, ce qui donne lieu à une comparaison faite rigoureusement au stade sortie usine, comme le prescrit l'article 2.4.

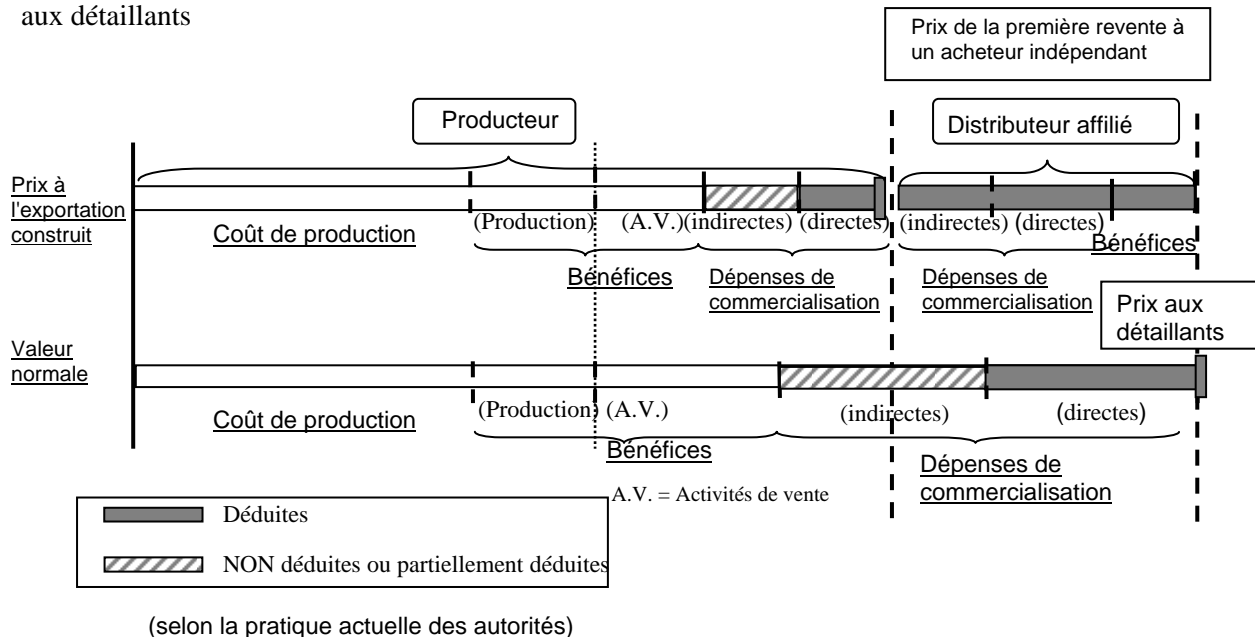
## 2. Charge d'assurer une comparaison équitable

La plupart des Membres attribuent à l'exportateur la charge de démontrer qu'il a droit à des ajustements, en particulier ceux qui abaissent la marge de dumping. Cette pratique impose une charge excessive aux exportateurs et est incompatible avec la constatation de l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, selon laquelle l'article 2.4 attribue aux autorités la charge d'assurer une comparaison équitable. L'Accord antidumping devrait disposer clairement qu'il appartient aux autorités d'assurer une comparaison équitable. Les changements proposés permettraient de préciser sans ambiguïté qu'il incombe aux autorités de faire en sorte qu'il soit dûment tenu compte de toutes les différences "affectant la comparabilité des prix".

Cas de figure n° 1: Comparaison entre le prix à l'exportation des ventes aux distributeurs et la valeur normale des ventes aux détaillants



Cas de figure n° 2: Comparaison entre le prix à l'exportation construit et la valeur normale des ventes aux détaillants



Dans les cas où il y a un prix à l'exportation construit, les autorités déduisent les dépenses de commercialisation et les bénéfices du prix de revente de l'importateur affilié (distributeur dans le pays importateur). Le prix facturé par la partie interrogée à l'importateur affilié est réputé non fiable, et l'objet de la déduction est de déterminer le prix auquel le produit aurait été vendu à un client indépendant. Lorsque cette déduction des dépenses de commercialisation et des bénéfices a été effectuée et que le prix à l'exportation construit a été calculé, ce prix à l'exportation construit calculé et la valeur normale sont comparés afin de calculer une marge de dumping. En l'occurrence, la prescription exigeant de faire une comparaison équitable entre le prix à l'exportation construit et la valeur normale au même niveau commercial est encore d'application. Il pourrait souvent arriver que la vente au prix à l'exportation construit soit effectuée à un niveau commercial différent de celui de la vente à la valeur normale<sup>9</sup> et ces différences de niveau commercial devraient être ajustées afin de faire une comparaison équitable. Cet ajustement devrait être effectué en sus de la déduction des dépenses de commercialisation et des bénéfices aux fins du calcul du prix à l'exportation construit.

Certaines autorités ne prennent pas en compte cette différence de niveau commercial. Par exemple, dans les cas où la vente au prix à l'exportation construit (après déduction des dépenses de commercialisation et des bénéfices du prix de revente) est effectuée à un niveau commercial plus bas (plus en amont) que celui qui correspond à la vente à la valeur normale (voir le cas de figure n° 2),

<sup>9</sup> Dans les cas où il y a un prix à l'exportation construit, la partie interrogée vend au pays importateur par l'intermédiaire d'un revendeur affilié. Celui-ci est le plus souvent le distributeur de la partie interrogée, et vend aux détaillants ou aux utilisateurs finals. Pour construire le prix à l'exportation, les autorités considèrent d'abord les prix bruts facturés par le revendeur affilié à ses clients non affiliés. Elles déduisent toutes les dépenses de commercialisation engagées et les bénéfices obtenus par le distributeur affilié. Le prix à l'exportation est ainsi construit au niveau des ventes du producteur à un distributeur. Il comprend uniquement les dépenses de commercialisation engagées et les bénéfices obtenus par la partie interrogée en tant que producteur et expéditeur. Sur le marché intérieur, la partie interrogée agit normalement en tant que distributeur elle-même; elle engage des dépenses de commercialisation et obtient des bénéfices associés aux fonctions de distribution.

certaines autorités ne déduisent aucune dépense de commercialisation indirecte de la valeur normale, même si le niveau commercial est plus élevé (plus en aval) que celui qui correspond au prix à l'exportation construit.<sup>10</sup> D'autres autorités déduisent les dépenses de commercialisation indirectes de la valeur normale uniquement jusqu'à concurrence du montant des dépenses de commercialisation indirectes déduites du prix à l'exportation construit, même s'il se peut que le montant des dépenses de commercialisation qui correspond à la différence de niveau commercial soit plus important.

---

---

<sup>10</sup> Il s'ensuit que la valeur normale nette comprend les dépenses de commercialisation et les bénéfices liés aux fonctions de la partie interrogée en tant que distributeur. Or, le prix à l'exportation construit n'inclut que les dépenses et bénéfices liés aux fonctions de la partie interrogée en tant que producteur/expéditeur. La valeur normale se situe donc à un niveau commercial plus élevé que celui qui correspond au prix à l'exportation construit.