



Ottawa, le mardi 3 juillet 2001

Enquête n° NQ-2000-008

EU ÉGARD À une enquête, aux termes de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, concernant :

**LE DUMPING DE CERTAINES TÔLES D'ACIER RÉSISTANT À LA  
CORROSION ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA RÉPUBLIQUE  
POPULAIRE DE CHINE, DE L'INDE, DE LA MALAISIE, DE LA FÉDÉRATION  
DE RUSSIE, DE L'AFRIQUE DU SUD ET DU TAIPEI CHINOIS ET LE  
SUBVENTIONNEMENT DE CERTAINES TÔLES D'ACIER RÉSISTANT À LA  
CORROSION ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE L'INDE**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, afin de déterminer si le dumping de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de la République populaire de Chine, de l'Inde, de la Malaisie, de la Fédération de Russie, de l'Afrique du Sud et du Taipei chinois et le subventionnement de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de l'Inde ont causé un dommage sensible ou un retard ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

La présente enquête fait suite à la publication d'une décision provisoire datée du 5 mars 2001 et d'une décision définitive datée du 4 juin 2001, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, selon lesquelles les marchandises susmentionnées ont fait l'objet de dumping et de subventionnement.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping et le subventionnement des marchandises susmentionnées n'ont pas causé un dommage sensible ou un retard et ne menacent pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Patricia M. Close

Patricia M. Close  
Membre président

Peter F. Thalheimer

Peter F. Thalheimer  
Membre

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy  
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger  
Secrétaire

L'exposé des motifs sera publié d'ici 15 jours.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 5 au 8 juin 2001  
Date des conclusions : Le 3 juillet 2001

Membres du Tribunal : Patricia M. Close, membre président  
Peter F. Thalheimer, membre  
James A. Ogilvy, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Rechercheur principal : Ken Campbell

Rechercheur : Stephen Fryer

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposés aux statistiques : Julie Charlebois  
Geneviève Chaloux

Conseiller pour le Tribunal : Philippe Cellard

Agent du greffe : Pierrette Hébert

**Participants :**

Steven K. D'Arcy  
Laurel C. Broten  
pour Dofasco Inc.

Ronald C. Cheng  
Paul D. Conlin  
pour Sorevco

Riyaz Dattu  
John W. Boscariol  
Orlando E. Silva  
Julia Kolovarskaia  
pour Stelco Inc.

**(producteurs nationaux)**

Peter Clark  
John Currie  
Sean Clark  
pour Macsteel International (Canada) Ltd.  
Macsteel International South Africa (Pty) Ltd.

Peter Clark  
Gordon LaFortune  
Chris Hines  
John Currie  
Sean Clark  
Yannick Beauvalet  
pour Iscor Limited

C.J. Michael Flavell, c.r.  
Geoffrey C. Kubrick  
J. Peter Jarosz  
Yasir A. Naqvi  
Raahool Watchmaker  
pour Jindal Iron & Steel Company Limited

**(importateurs/exportateurs)**



Ottawa, le mercredi 18 juillet 2001

Enquête n<sup>o</sup> NQ-2000-008

**LE DUMPING DE CERTAINES TÔLES D'ACIER RÉSISTANT À LA  
CORROSION ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA RÉPUBLIQUE  
POPULAIRE DE CHINE, DE L'INDE, DE LA MALAISIE, DE LA FÉDÉRATION  
DE RUSSIE, DE L'AFRIQUE DU SUD ET DU TAIPEI CHINOIS ET LE  
SUBVENTIONNEMENT DE CERTAINES TÔLES D'ACIER RÉSISTANT À LA  
CORROSION ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE L'INDE**

*Loi sur les mesures spéciales d'importation* — Déterminer si le dumping et le subventionnement des marchandises susmentionnées ont causé un dommage sensible ou un retard ou menacent de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

**DÉCISION :** Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping et le subventionnement des marchandises susmentionnées n'ont pas causé un dommage sensible ou un retard et ne menacent pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 5 au 8 juin 2001
Date des conclusions :	Le 3 juillet 2001
Date des motifs :	Le 18 juillet 2001
Membres du Tribunal :	Patricia M. Close, membre président Peter F. Thalheimer, membre James A. Ogilvy, membre
Directeur de la recherche :	Peter Welsh
Recherchiste principal :	Ken Campbell
Recherchiste :	Stephen Fryer
Économiste :	Ihn Ho Uhm
Préposés aux statistiques :	Julie Charlebois Geneviève Chaloux
Conseiller pour le Tribunal :	Philippe Cellard
Agent du greffe :	Pierrette Hébert
<b>Participants :</b>	Steven K. D'Arcy Laurel C. Broten pour Dofasco Inc.

Ronald C. Cheng  
Paul D. Conlin  
pour Sorevco

Riyaz Dattu  
John W. Boscarior  
Orlando E. Silva  
Julia Kolovarskaia  
pour Stelco Inc.

**(producteurs nationaux)**

Peter Clark  
John Currie  
Sean Clark  
pour Macsteel International (Canada) Ltd.  
Macsteel International South Africa (Pty) Ltd.

Peter Clark  
Gordon LaFortune  
Chris Hines  
John Currie  
Sean Clark  
Yannick Beauvalet  
pour Iscor Limited

C.J. Michael Flavell, c.r.  
Geoffrey C. Kubrick  
J. Peter Jarosz  
Yasir A. Naqvi  
Raahool Watchmaker  
pour Jindal Iron & Steel Company Limited

**(importateurs/exportateurs)**

**Témoins :**

Richard Greidanus  
Spécialiste commercial – Finances  
Dofasco Inc.

Dennis G. Martin  
Directeur  
Relations commerciales & données de marché  
Dofasco Inc.

David J. Waugh  
Directeur général  
Ventes et service  
Secteurs de la distribution et du matériel  
tubulaire  
Dofasco Inc.

G.J. (Gil) Campeau  
Directeur général  
Ventes et service  
Secteurs de la construction et de la fabrication  
Dofasco Inc.

Jack Nadeau  
Président  
Sorevco

Pierre Paradis  
Directeur des Finances  
Sorevco

Lynn Thorogood  
Superviseur  
Budgets et prévisions  
Stelco Inc.

Donald K. Belch  
Directeur—Relations gouvernementales  
Stelco Inc.

John M. Leskew  
Directeur général des ventes et du marketing  
Laminés plats  
Stelco Inc.

Wally van Zyl  
Directeur des comptes  
Isco Flat Steel Products

Venkatraman Sridhar  
Directeur général  
(Marketing international)  
Jindal Iron & Steel Company Limited

Rob Lachapelle  
Chef du service des achats  
Produits de carbone  
Ouest canadien  
Samuel, Son & Co., Limited

Adresser toutes les communications au :

Secrétaire  
Tribunal canadien du commerce extérieur  
Standard Life Centre  
333, avenue Laurier Ouest  
15<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G7



Ottawa, le mercredi 18 juillet 2001

Enquête n° NQ-2000-008

EU ÉGARD À une enquête, aux termes de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, concernant :

**LE DUMPING DE CERTAINES TÔLES D'ACIER RÉSISTANT À LA  
CORROSION ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA RÉPUBLIQUE  
POPULAIRE DE CHINE, DE L'INDE, DE LA MALAISIE, DE LA FÉDÉRATION  
DE RUSSIE, DE L'AFRIQUE DU SUD ET DU TAIPEI CHINOIS ET LE  
SUBVENTIONNEMENT DE CERTAINES TÔLES D'ACIER RÉSISTANT À LA  
CORROSION ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE L'INDE**

TRIBUNAL : PATRICIA M. CLOSE, membre président  
PETER F. THALHEIMER, membre  
JAMES A. OGILVY, membre

## EXPOSÉ DES MOTIFS

### CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup>, afin de déterminer si le dumping de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de la République populaire de Chine (Chine), de l'Inde, de la Malaisie, de la Fédération de Russie (Russie), de l'Afrique du Sud et du Taipei chinois et le subventionnement de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de l'Inde ont causé un dommage sensible ou un retard ou menacent de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Le 4 décembre 2000, le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le commissaire), à la suite d'une plainte déposée par Dofasco Inc. (Dofasco), a fait ouvrir une enquête afin de déterminer si les importations de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion en provenance des pays susmentionnés et du Portugal avaient fait l'objet de dumping et de subventionnement. Le 5 décembre 2000, aux termes du paragraphe 34(2) de la LMSI, le Tribunal a donné avis aux parties intéressées qu'il avait ouvert une enquête préliminaire de dommage afin de déterminer si les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping et le subventionnement avaient causé un dommage sensible ou un retard ou menaçaient de causer un dommage sensible. Le 2 février 2001, aux termes du paragraphe 37.1(1) de la LMSI, le Tribunal a déterminé que les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping et le subventionnement de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion avaient causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Le 5 mars 2001, le commissaire a rendu une décision provisoire de dumping et de subventionnement. Étant donné que le volume des marchandises sous-évaluées originaires du Portugal était négligeable, le commissaire a mis fin à son enquête concernant le Portugal.

---

1. L.R.C. 1985, c. S-15 [ci-après LMSI].

Le 6 mars 2001, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête<sup>2</sup>. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires aux producteurs nationaux, aux importateurs, aux exportateurs, aux acheteurs et aux producteurs étrangers. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et les renseignements reçus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.

Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, les demandes de renseignements et les réponses pertinentes, tous les mémoires, les témoignages et toutes les pièces déposées par les parties au cours de l'enquête, ainsi que la transcription de toute la procédure. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers qui ont déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement relativement à l'utilisation, la divulgation, la reproduction, la protection et l'entreposage des renseignements confidentiels figurant au dossier de la procédure, et à la façon d'en disposer à la fin de la procédure ou en cas de changement de conseiller, ont eu accès aux pièces protégées.

Le 4 juin 2001, le commissaire a rendu une décision définitive selon laquelle certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de la Chine, de l'Inde, de la Malaisie, de la Russie, de l'Afrique du Sud et du Taipei chinois avaient fait l'objet de dumping et certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de l'Inde avaient fait l'objet de subventionnement.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario) du 5 au 8 juin 2001. Les producteurs nationaux, Dofasco, Stelco Inc. (Stelco) et Sorevco, ont été représentés par des conseillers à l'audience, tout comme l'ont été les exportateurs, Jindal Iron & Steel Company Limited (Jindal) de l'Inde et Iscor Limited (Iscor) de l'Afrique du Sud. Le Tribunal a aussi entendu le témoignage d'un témoin de Samuel, Son & Co., Limited, qui a comparu à la demande du Tribunal.

Le Tribunal a rendu ses conclusions le 3 juillet 2001.

## **RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE**

L'enquête de dumping et de subventionnement tenue par le commissaire a porté sur toutes les importations des marchandises en question pendant la période du 1<sup>er</sup> janvier au 31 août 2000. À la suite de son enquête, le commissaire a déterminé que 80 p. 100 des marchandises avaient fait l'objet de dumping. Les tableaux suivants illustrent les marges de dumping et les montants de subvention.

---

2. Gaz. C. 2001.I.902.



**TABLEAU 1**  
**Marges de dumping par exportateur/pays**  
**(du 1<sup>er</sup> janvier au 31 août 2000)**

Pays/exportateur	Quantité de marchandises sous-évaluées (%)	Marge de dumping moyenne pondérée (% de la valeur normale)
<b>Chine</b>		
Tous les exportateurs	100,00	37,20
<b>Inde</b>		
Jindal	100,00	23,30
Lloyds Steel Industries Ltd.	100,00	18,30
<b>Total du pays</b>	100,00	22,70
<b>Malaisie</b>		
Group Steel	77,90	3,20
Autres exportateurs	100,00	37,20
<b>Total du pays</b>	78,50	4,10
<b>Russie</b>		
JSC Severstal	100,00	15,90
Autres exportateurs	100,00	37,20
<b>Total du pays</b>	100,00	16,70
<b>Taipei chinois</b>		
China Steel Corporation	92,50	6,90
Sheng Yu Steel Co., Ltd.	34,20	1,20
Yieh Phui Enterprise Co., Ltd.	30,00	0,84
Autres exportateurs	100,00	37,20
<b>Total du pays</b>	45,80	8,00
<b>Afrique du Sud</b>		
Iscor	100,00	22,40
<b>Total du pays</b>	100,00	22,40

**TABLEAU 2**  
**Montants de subvention**  
**Certaines tôles d'acier résistant à la corrosion provenant de l'Inde**  
**(du 1<sup>er</sup> janvier au 31 août 2000)**

Exportateur	Montant de subvention (roupies par tonne métrique)	Droit compensateur (roupies par tonne métrique)
Jindal	381	381
Lloyds Steel Industries Ltd.	3 326	3 326
Tous les autres exportateurs	3 707	3 707

*Nota* : Le taux de change moyen du roupie indien en 2000 a été de 0,03307.

## PRODUIT

### Définition et description du produit

Les marchandises visées dans l'enquête du Tribunal sont définies ainsi :

produits de tôle d'acier laminés à plat d'une épaisseur d'au plus 0,176 po (4,47 mm), enduits ou revêtus de zinc ou d'un alliage dont le zinc et le fer sont les principaux métaux, à l'exclusion des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion devant servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances et de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires, pour lesquels le numéro de tarif approprié du Système harmonisé est 9959.00.00.

Les produits sont communément appelés tôles d'acier galvanisées (enduites de zinc) ou recuites après galvanisation (enduites d'un alliage de zinc et de fer). Les produits comprennent les tôles d'acier résistant à la corrosion, coupées à longueur et en bobines (enroulées en couches superposées successivement ou en ondulations hélicoïdales), que l'enduit ou le revêtement soit appliqué par immersion à chaud ou par électrozingage. Les poids de l'enduit les plus courants de l'acier galvanisé sont ceux des désignations d'enduit G90 et G60. Les épaisseurs les plus courantes semblent être celles de la fourchette des épaisseurs moyennes, de 0,013 à 0,036 po. Il se fait relativement peu de ventes dans les épaisseurs moindres, de 0,010 à 0,012 po.

Les tôles d'acier résistant à la corrosion sont habituellement produites à partir de tôles d'acier au carbone laminées à froid et, parfois, à partir de tôles d'acier au carbone laminées à chaud. Toutefois, une addition minimale de certains éléments, comme le titane et le bore, pendant le procédé sidérurgique, permet à l'acier d'être classé comme de l'acier allié. Par conséquent, la définition des marchandises en question englobe les tôles d'acier résistant à la corrosion, qu'elles soient constituées d'acier au carbone ou d'acier allié.

### Procédé de production

Deux procédés peuvent être utilisés pour appliquer l'enduit de zinc au support d'acier (tôles d'acier au carbone laminées à froid ou à chaud) : la galvanisation par immersion à chaud et l'électrozingage.

Dans le procédé de galvanisation par immersion à chaud, la première étape consiste à nettoyer le support d'acier pour que le zinc y adhère mieux. Après le nettoyage, le support d'acier est introduit dans un four de recuit continu<sup>3</sup>. Il est chauffé à la température nécessaire pour obtenir les caractéristiques métallurgiques désirées du produit final. L'acier entre ensuite dans un bain de zinc en fusion pour être enduit et, à la sortie du bain, un essuyeur à l'air, à l'azote ou à la vapeur est utilisé pour régler l'épaisseur de l'enduit au zinc. L'acier galvanisé est ensuite refroidi dans une tour de réfrigération.

Dans certains cas, l'acier galvanisé est ensuite traité pour obtenir des tôles d'acier recuites après galvanisation. La première étape consiste alors à réduire l'épaisseur de l'enduit de zinc. Cette réduction peut se faire par la technique du « recuit à enduit essuyé » dans laquelle les tôles enduites sont essuyées avec des tampons épais à leur sortie du bain de zinc en fusion, ou par un procédé d'essuyage à l'air ou à l'azote. Les tôles passent ensuite dans un four de recuit après galvanisation où, sous l'effet de la chaleur, l'enduit de zinc se combine au fer de la tôle d'acier, donnant à la tôle un enduit fin d'alliage zinc-fer. L'enduit plus fin sur la

---

3. Le recuit s'entend d'un procédé comprenant un cycle de chauffage suivi de refroidissement, destiné habituellement à adoucir le produit et à le rendre moins fragile.

tôle d'acier recuit après galvanisation donne un produit plus facile à souder et à peindre que les tôles d'acier galvanisées.

Dans le procédé d'électrozingage, à mesure que l'acier chargé passe dans un bain de dépôt galvanoplastique, les charges électriques opposées amènent la solution de zinc à enduire l'acier. Les bobines d'acier laminées à froid sont recuites en paquets dans des fours à cuves multiples ou par un procédé de recuit continu hors-ligne, et elles sont aussi souvent écrouies superficiellement<sup>4</sup> dans un laminoir de finissage, puis elles sont électrozinguées, c'est-à-dire enduites d'une mince couche de zinc, sur une ligne de traitement en continu.

### **Utilisations du produit**

Les tôles d'acier résistant à la corrosion qui font l'objet de la présente enquête sont habituellement utilisées dans la production de bâtiments agricoles, de cellules à grains, de ponceaux, de remises de jardin, de matériaux de toiture, de parements, de platelages, de terrasses de couverture, de poteaux muraux, de baguettes d'angle pour placoplâtres, de portes, de cadres de porte, de conduits (ainsi que dans d'autres systèmes de chauffage ou de refroidissement), de solins, de produits de quincaillerie et de composants d'appareils électroménagers. Stelco et Dofasco produisent aussi toutes deux des produits galvanisés destinés à une transformation ultérieure. La tôle d'acier résistant à la corrosion connue sous l'appellation de tôle « prépeinte », est envoyée à Baycoat qui procède au prépeinturage puis retournée à Stelco et à Dofasco pour la vente. Ces marchandises ne sont pas considérées comme étant des marchandises similaires aux fins de la présente enquête.

### **BRANCHE DE PRODUCTION**

Dofasco, Sorevco, Stelco et Continuous Colour Coat Limited (Continuous Colour) sont les quatre producteurs canadiens de tôles d'acier résistant à la corrosion.

Dofasco est un producteur d'acier intégré qui produit des tôles d'acier résistant à la corrosion selon les procédés de galvanisation par immersion à chaud et d'électrozingage à partir de sa propre production de support d'acier. Elle fabrique des tôles d'acier résistant à la corrosion sur quatre lignes de production à son aciérie à Hamilton (Ontario). Elle exploite aussi, dans le cadre de la DoSol Galva Limited Partnership (DSG), une ligne de galvanisation par immersion à chaud (ligne DSG) à Hamilton (Ontario). La ligne DSG, qui est entrée en exploitation en 1999, a été conçue pour fabriquer des produits qui conviennent à des applications visibles et non visibles dans le secteur de l'automobile. Au cours de la période de lancement, une partie de la production a aussi été vendue sur d'autres marchés que le marché de l'automobile. En outre, dans le cadre de la DNN Galvanizing Limited Partnership (DNN), la ligne de galvanisation par immersion à chaud (ligne DNN) située à Windsor (Ontario), est exploitée selon le principe de la fabrication à façon et enduit, contre rémunération, du support d'acier fourni par ses propriétaires, Dofasco, NKK Corporation, du Japon, et National Steel Corporation. Presque toute la production de tôles d'acier résistant à la corrosion de la ligne DNN est vendue au secteur de l'automobile.

Sorevco est le troisième plus gros producteur canadien de tôles d'acier résistant à la corrosion et est une entreprise en coparticipation de Dofasco et d'Ispat Sidbec Inc., de Montréal (Québec). Elle est entrée en exploitation en avril 1991, produisant des tôles d'acier résistant à la corrosion uniquement pour le secteur de la construction à partir d'une ligne de galvanisation par immersion à chaud en continu. En février 1999, elle

---

4. L'écrouissage de peau (superficiel) s'entend d'un procédé appliqué à la tôle d'acier résistant à la corrosion pour donner un fini uniforme de la surface et rendre la tôle plus facile à peindre.

a mis en place un procédé de production de tôles d'acier recuites après galvanisation. Contrairement à Dofasco et à Stelco, Sorevco achète tout son support d'acier laminé à froid auprès d'autres producteurs d'acier, et principalement de ses deux propriétaires.

Stelco est un producteur d'acier intégré qui produit de la tôle d'acier résistant à la corrosion sur trois lignes de production à son aciérie Hilton Works à Hamilton (Ontario). Deux des lignes appliquent le procédé de galvanisation par immersion à chaud, la troisième, connue sous le nom de ligne Z, produit des bobines d'acier galvanisé par immersion à chaud et d'acier recuit après galvanisation destinées à des applications dans le secteur de l'automobile. Il convient de noter qu'une certaine partie de la production de la ligne Z a aussi été vendue sur d'autres marchés que celui de l'automobile. Stelco produit des tôles d'acier résistant à la corrosion à partir de sa propre production de support d'acier.

Continuous Colour, de Rexdale (Ontario), exploite une ligne d'électrozingage et une ligne de peinture, impression et laminage. Il s'agit d'un producteur relativement petit de tôle d'acier résistant à la corrosion et du seul producteur canadien de tôles d'acier résistant à la corrosion produites par le procédé d'électrozingage. Ses tôles d'acier peuvent servir dans la plupart, sinon la totalité, des applications où des tôles d'acier galvanisées par immersion à chaud sont utilisées. Toute sa production de tôles d'acier se fonde sur les commandes reçues et se compose d'un mélange d'enduction à façon, d'électrozingage, de peinture et de refendage en sous-traitance. Ses clients lui fournissent le support d'acier laminé à froid. Seule une faible partie de ses tôles d'acier électrozinguées sont vendues directement sur le marché canadien, le gros de sa production étant vendu, soit au Canada soit sur les marchés à l'exportation, par les clients pour qui elle a œuvré à façon. Continuous Colour a répondu au questionnaire du Tribunal, mais n'a pas présenté d'autres observations.

## **IMPORTATEURS**

Quinze importateurs ont représenté 95 p. 100 des importations en provenance des six pays en question au cours de la période de 1998 à 2000. Les sept plus gros importateurs pendant la même période ont été Itochu Canada Ltd., Salzgitter Trade, Inc., Canadian Klockner, Division of Klockner Namasco Corp., BHP Steel Canada Inc., Montsteel Inc., Macsteel International (Canada) Ltd. et Industrial Steels (UK) Ltd. Certains d'entre eux ont aussi importé des tôles d'acier résistant à la corrosion en provenance de pays non en question. De plus, d'importants volumes d'importations provenaient des États-Unis.

## **EXPORTATEURS**

Le Tribunal a envoyé des questionnaires à des producteurs d'acier étrangers, de la Chine, de l'Inde, de la Malaisie, de la Russie, de l'Afrique du Sud et du Taipei chinois, au sujet de la capacité de leurs usines, de leur production, de leurs ventes, de leurs exportations et de leurs stocks de tôles d'acier résistant à la corrosion. Les cinq producteurs d'acier étrangers dont il est fait mention ci-dessous ont répondu aux questionnaires.

Jindal a commencé à produire de l'acier en 1972. Située en Inde, Jindal exploite deux aciéries capables de produire des tôles d'acier résistant à la corrosion pour le marché canadien.

Isacor a commencé à produire de l'acier en 1934 et a commencé à produire des tôles résistant à la corrosion en 1951. Située en Afrique du Sud, elle exploite deux aciéries capables de produire des tôles d'acier résistant à la corrosion pour le marché canadien.

Trois producteurs d'acier du Taipei chinois ont répondu aux questionnaires. Il s'agit de China Steel Corporation, Sheng Yu Steel Co., Ltd. et Yieh Phui Enterprise Co., Ltd. Ensemble, ces trois sociétés disposent de huit lignes de production capables de produire des tôles d'acier résistant à la corrosion pour le marché canadien.

## **COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION**

Les marchandises similaires sont vendues aux centres de services et aux utilisateurs finals en volumes presque égaux. Les marchandises en question sont importées au Canada par des importateurs/courtiers qui, ensuite, les vendent principalement à des centres de services. Il importe de savoir que le marché des utilisateurs finals est plutôt restreint dans le cas des importations, les centres de services étant, au Canada, le principal marché des tôles d'acier résistant à la corrosion importées.

Les centres de services peuvent revendre les tôles à des utilisateurs finals ou à d'autres distributeurs, de taille habituellement plus petite. De plus, certains centres de services peuvent acheter de la tôle d'acier de première qualité excédentaire ou de la tôle de qualité inférieure en provenance soit de producteurs nationaux soit de producteurs étrangers. L'acier fait ensuite l'objet d'un complément d'ouvrage sous forme de refendage et de coupage pour obtenir un produit prêt à utiliser qui est ensuite vendu. Les centres de services achètent en général leur tôle sur le marché au comptant, et passent leur commande de trois semaines à quatre mois avant la date de livraison requise, en fonction de facteurs comme les spécifications du produit et l'emplacement de l'usine.

Les utilisateurs finals sont principalement des sociétés qui évoluent sur le marché de la construction. Il s'agit d'un marché très fragmenté comportant plusieurs acheteurs. Les utilisateurs finals achètent soit sur le marché au comptant soit par l'intermédiaire de contrats à relativement court terme.

Les producteurs nationaux publient, à l'occasion, des listes de prix pour certaines tôles d'acier résistant à la corrosion. Les « prix courants » inscrits sur ces listes sont fonction de la taille des tôles et des spécifications particulières. Il s'agit de prix FAB à l'usine qui ne comprennent pas le coût du transport aux installations du client. Les remises accordées sur les prix courants dépendent des conditions de concurrence sur le marché. Les témoignages portent à croire que les producteurs nationaux vendent très peu de marchandises au plein prix courant.

## **POSITION DES PARTIES**

### **Producteurs nationaux**

Dofasco a soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question avaient causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Elle a ajouté que l'analyse du dommage subi par la branche de production nationale doit être faite à la lumière du marché national des tôles d'acier résistant à la corrosion, un marché robuste en 1999 et 2000. Selon Dofasco, pendant cette période, les marchandises en question sous-évaluées à bas prix ont inondé le Canada en volumes sans précédent. L'augmentation subite des importations qui s'est produite pendant la période de 12 mois se terminant en juin 2000 revêt un caractère d'une importance particulière. Selon Dofasco, ces importations lui ont fait perdre une part de marché.

Dofasco a soutenu que les forts volumes d'importations des marchandises en question ont causé une accumulation importante des stocks aux centres de services. Elle a prétendu qu'il ressort des éléments de preuve que les marchandises en question ont été vendues à des prix considérablement inférieurs au prix

des tôles d'acier résistant à la corrosion de production nationale. Elle a prétendu que l'accumulation des stocks aux centres de services combinée au bas prix des marchandises en question vendues et offertes en vente sur le marché national ont détruit la structure de prix en place sur le marché national en 2000. De ce fait, elle prétend avoir subi une érosion des prix dans le secteur des centres de services. Elle a aussi subi une érosion des prix dans le secteur des utilisateurs finals. De plus, Dofasco a dit avoir dû, au deuxième trimestre de 2000, mettre en place un programme de déplacement des importations, dans le cadre duquel elle a baissé ses prix d'une manière agressive pour tenter de regagner les ventes qu'elle avait perdues à cause des marchandises en question et pour conserver sa clientèle.

Dofasco a soutenu que ses stocks ont augmenté, étant donné que les centres de services ont accumulé des stocks des marchandises en question qu'il leur fallait vendre. D'autres clients ont hésité à prendre livraison de leurs commandes, parce que les prix de l'acier avaient baissé entre le moment où ils avaient passé la commande et le moment de la livraison. Dofasco a prétendu que le niveau élevé des stocks des clients avait entraîné un arrêt de production imprévu à la fin de semaine de la Fête du travail en 2000. Dofasco a aussi soutenu que l'inondation de marchandises sous-évaluées à bas prix a eu un effet négatif sur son taux d'utilisation. L'effet du dumping et du subventionnement des marchandises en question a aussi été reflété dans la baisse dommageable du bénéfice net que Dofasco a tiré de la vente des tôles d'acier résistant à la corrosion. Dofasco a mis en contraste son évolution générale dans les secteurs des centres de services et des utilisateurs finals, où les prix ont accusé une baisse marquée, et son expérience sur le marché des ponceaux. Sur ce dernier marché, où elle ne fait pas face à la concurrence des marchandises en question, Dofasco avait pu vendre ses tôles d'acier résistant à la corrosion aux prix courants, ou à des prix qui se rapprochaient des prix courants, et n'avait pas subi d'érosion des prix.

Dofasco a aussi soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question menaçaient de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Elle a appuyé son affirmation sur les facteurs suivants : la croissance du volume des marchandises en question; la fragilité du marché mondial de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion; la dépendance des aciéries étrangères à l'endroit des exportations pour le maintien de l'utilisation de leur capacité; les ajouts importants de nouvelles capacités de production sur le marché mondial des marchandises en question; le présumé impératif de production; l'importance de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion pour Dofasco et d'autres producteurs nationaux; les nombreuses actions antidumping entreprises récemment contre les pays en question; l'enquête de « sauvegarde » aux termes de l'article 201 annoncée récemment aux États-Unis; les circuits de distribution fournis par les négociants, les courtiers et les agents; la faiblesse du marché canadien.

Sorevco a soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé une perte de ventes et une érosion des prix qui, par voie de conséquence, se sont reflétés par des réductions de ses marges brutes et de son bénéfice net. Elle a indiqué que le bas prix des marchandises en question a aussi eu un effet négatif sur sa capacité de financer l'amélioration de ses immobilisations. De plus, la diminution des volumes de vente a causé deux arrêts de production.

Renvoyant à des décisions précédentes du Tribunal, Sorevco a soutenu que les prix des marchandises en question peuvent aussi causer un dommage sensible, même s'ils se situent à la hauteur ou près des prix courants du marché. Quant à l'effet négatif que pourrait avoir eu l'ajout de la capacité de Dofasco sur les prix du marché national des tôles d'acier résistant à la corrosion, Sorevco a soutenu que la branche de production nationale ne devrait pas avoir à faire face à la concurrence déloyale des prix des importations, une concurrence susceptible d'exacerber l'effet de telles réductions des prix. Quant à la menace de dommage sensible causé par le dumping et le subventionnement des marchandises en question, Sorevco a présenté des arguments similaires à ceux de Dofasco.

Stelco a soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question avaient causé un dommage sensible et menaçaient de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Elle a aussi repris les arguments présentés par Dofasco et Sorevco à cet égard.

Stelco a soutenu que les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion visés dans la présente enquête sont des produits de base et que les marchandises en question rivalisent entre elles et avec des tôles d'acier résistant à la corrosion de production nationale. Stelco a soutenu que les conditions préalables à une évaluation des effets cumulatifs du dumping et du subventionnement des marchandises en question étaient présentes et que le Tribunal devrait donc procéder à une telle évaluation à la fois pour l'analyse du dommage causé et pour l'analyse de la menace de dommage.

Eu égard à la question du dommage causé, Stelco a prétendu ne pas avoir pu, malgré la demande robuste à l'endroit des tôles d'acier résistant à la corrosion, faire accepter une augmentation de prix en août 1999 en raison de la présence des marchandises en question sur le marché canadien. Quant à la question de menace de dommage, Stelco a prétendu que les conditions que le Tribunal a constatées en 1999, lorsqu'il a procédé à un réexamen, existaient toujours<sup>5</sup>. Les conditions mondiales d'excédent de l'offre existent toujours aujourd'hui, et la forte demande qui y prévaut fait du Canada un marché attrayant.

### **Exportateurs**

Iscor a soutenu que le dumping des marchandises en question originaires de l'Afrique du Sud n'avait pas causé et ne menaçait pas de causer un dommage sensible aux producteurs nationaux. Selon Iscor, dans le cadre de son enquête, le Tribunal ne devrait pas inclure les marchandises en question en provenance de l'Afrique du Sud dans son évaluation des effets cumulatifs du dumping.

Iscor a souligné que, au cours de la période visée par l'enquête, les importations de marchandises en question en provenance de l'Afrique du Sud avaient diminué. En outre, elle a indiqué que ces importations comportaient un volet important de produits de qualité inférieure, ce qui les distinguait, sous l'angle de la concurrence, des autres importations. Iscor a soutenu que les marchandises en question en provenance de l'Afrique du Sud n'étaient pas les importations au prix le plus bas sur le marché.

Iscor a soutenu que les contraintes de production limitent sa capacité, qu'elle ne prévoit pas accroître sa production des marchandises en question et, de fait, qu'elle a réduit sa capacité d'en produire. Elle a aussi fait valoir sa décision de limiter sa participation sur des marchés à l'exportation particuliers et son intention de continuer en ce sens. Quant au seul autre producteur d'Afrique du Sud, qui vient à peine d'entrer en exploitation, Iscor a soutenu qu'il n'y a pas d'élément de preuve au dossier qui indique l'intention de ce dernier d'expédier des marchandises au Canada.

Iscor a soutenu que, dans le cadre de son analyse du dommage, le Tribunal doit tenir compte du volume et des prix des importations qui ne sont pas vendues à des prix sous-évalués. Elle a notamment fait mention des marchandises en question en provenance du Taipei chinois et de la Malaisie. Elle a aussi soutenu que les récentes augmentations de la capacité de production nationale de tôles d'acier résistant à la corrosion et la concurrence entre les divers producteurs nationaux avaient causé des baisses de prix sur le marché national des tôles d'acier résistant à la corrosion.

---

5. *Certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion (réexamen relatif à l'expiration)* (28 juillet 1999), réexamen n° RR-98-007.

Jindal a soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question n'avaient pas causé et ne menaçaient pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Elle a également soutenu que les marchandises en question en provenance de l'Inde ne devraient pas être incluses dans une évaluation des effets cumulatifs, étant donné leurs niveaux de prix par rapport à ceux des marchandises en question sous-évaluées et non sous-évaluées en provenance d'autres pays et ceux des producteurs nationaux.

Jindal a contesté l'affirmation des producteurs nationaux selon laquelle les marchandises en question s'accumulaient dans les stocks des centres de services. Étant donné que les producteurs nationaux ont continué à vendre leurs produits, Jindal a soutenu que la seule explication compatible avec l'affirmation des producteurs nationaux serait que les prix des tôles d'acier résistant à la corrosion de production nationale étaient inférieurs aux prix des marchandises en question. Jindal a soutenu que la baisse des prix au deuxième semestre de 2000 a été causée par les actions des producteurs nationaux. Jindal a aussi fait remarquer que les prix des tôles d'acier résistant à la corrosion n'ont pas augmenté après la publication de la décision provisoire de dumping et de subventionnement.

Jindal a soutenu que ses marchandises en question et celles des autres producteurs indiens ne menaçaient pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. À l'appui de son affirmation, elle a présenté les arguments suivants : les prix de ses marchandises en question sur le marché canadien ont augmenté; la société est présentement exploitée à plein rendement; elle compte 34 marchés à l'exportation et sa stratégie en est une de diversification; elle est en voie d'obtenir des approbations pour ses tôles d'acier résistant à la corrosion destinées au secteur de l'automobile; la capacité des aciéries indiennes à livrer concurrence est limitée en raison des contraintes de qualité; les prévisions économiques concernant l'Inde et la Chine, un grand marché à l'exportation, annoncent une croissance; d'importantes mesures de stimulation de l'infrastructure du gouvernement entraîneront une demande accrue à l'endroit des marchandises en question en Inde.

## **ANALYSE**

Aux termes du paragraphe 42(1) de la LMSI, le Tribunal doit faire enquête sur la question de savoir si le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé un dommage ou un retard ou menacent de causer un dommage. Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI comme le « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». L'expression « branche de production nationale », à son tour, est définie, notamment, au même paragraphe comme « l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ». Avant de procéder à son analyse du dommage, le Tribunal doit donc déterminer quelles sont les marchandises similaires et quels producteurs nationaux constituent la branche de production nationale. Le Tribunal doit aussi décider s'il évaluera les effets cumulatifs du dumping et du subventionnement des marchandises en provenance de tous les pays en question. Il entreprendra ensuite de déterminer les effets du dumping et du subventionnement des marchandises en question sur la branche de production nationale par le passé. Le Tribunal déterminera si ces effets ont constitué un dommage sensible. Si le Tribunal ne conclut pas qu'un dommage sensible a été causé, il déterminera ensuite si le dumping et le subventionnement menacent de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Dans le cadre de ses analyses, le Tribunal examinera aussi d'autres facteurs pour veiller à ce que le dommage causé par d'autres facteurs ne soit pas imputé au dumping et au subventionnement.



## Marchandises similaires et catégories de marchandises

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit les « marchandises similaires », par rapport à toutes les autres marchandises, de la façon suivante :

- a) marchandises identiques aux marchandises en cause;
- b) à défaut, marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises en cause.

Dans l'examen de la question des marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement divers facteurs, y compris les caractéristiques physiques des marchandises (comme leur apparence), leur méthode de fabrication, les caractéristiques du marché (comme le caractère substituable, l'établissement des prix et les circuits de distribution) et la question de savoir si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients.

Les éléments de preuve montrent que les tôles d'acier résistant à la corrosion de production nationale, de même description que les marchandises en question, sont très proches des marchandises en question en ce qui concerne leurs caractéristiques physiques et leurs utilisations finales et qu'elles peuvent être substituées à ces dernières. De ce fait, aux fins de la présente enquête, le Tribunal conclut que les tôles d'acier résistant à la corrosion de production nationale, de même description que les marchandises en question, constituent des marchandises similaires aux marchandises en question.

## Branche de production nationale

Il y a quatre producteurs de marchandises similaires qui constituent la branche de production nationale. Cependant, l'analyse du Tribunal se fonde principalement sur les éléments de preuve relatifs aux trois grands producteurs, Dofasco, Sorevco, Stelco, étant donné l'information restreinte relative à Continuous Colour, un producteur comparativement petit.

## Cumul

Le paragraphe 42(3) de la LMSI prévoit, notamment, que le Tribunal doit, dans le cadre d'une enquête tenue en vertu du paragraphe 42(1), évaluer les effets cumulatifs du dumping ou du subventionnement des marchandises importées au Canada en provenance de plus d'un pays si certaines conditions sont remplies. Étant donné que le paragraphe 42(1) porte à la fois sur l'analyse du dommage qui a été causé et sur l'analyse de la menace de dommage, le principe du cumul s'applique à ces deux analyses. Lorsqu'il procède auxdites analyses, le Tribunal peut aussi, conformément aux principes qu'il a appliqués par le passé, évaluer les effets cumulatifs croisés du dumping et du subventionnement<sup>6</sup>.

Le paragraphe 42(3) de la LMSI permet l'évaluation des effets cumulatifs si le Tribunal est convaincu que les conditions suivantes sont remplies :

- a) relativement aux importations de marchandises de chacun de ces pays, la marge de dumping ou le montant de subvention n'est pas minimal et [...] le volume des importations n'est pas négligeable;
- b) l'évaluation des effets cumulatifs est indiquée compte tenu des conditions de concurrence entre les marchandises, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance d'un ou de plusieurs de ces pays et :

---

6. *Certains maïs-grain (enquête définitive de dommage)* (7 mars 2001), enquête n° NQ-2000-005 aux pp. 13-14 (TCCE).

- (i) soit les marchandises, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance d'un ou de plusieurs autres de ces pays,
- (ii) soit les marchandises similaires des producteurs nationaux.

À l'étude de la question du cumul, le Tribunal a tenu compte des dispositions pertinentes de la LMSI et des décisions provisoire et définitive de dumping et de subventionnement du commissaire. Les marges de dumping relatives aux pays en question ont dépassé les seuils applicables, tout comme l'a fait le montant de subvention de l'Inde. Le Tribunal est donc convaincu que, relativement aux importations de marchandises des pays en question, les marges de dumping n'étaient pas minimales et que, relativement aux importations de marchandises de l'Inde, le montant de subvention n'était pas minimal. En ce qui concerne la question du caractère négligeable, le Tribunal fait observer que le volume des marchandises sous-évaluées en question en provenance des pays en question et le volume des marchandises subventionnées en question en provenance de l'Inde ont dépassé les seuils applicables. Par conséquent, le Tribunal est convaincu que le volume des marchandises sous-évaluées en question en provenance de chacun des pays en question et le volume des marchandises subventionnées en question en provenance de l'Inde n'ont pas été négligeables.

Après avoir examiné les éléments de preuve, le Tribunal conclut que les marchandises en question se livrent concurrence entre elles sur le marché national. Le Tribunal fait observer, dans un tel contexte, que de nombreux acheteurs ont acheté les marchandises en question de plus d'un des pays en question<sup>7</sup>. Le Tribunal est aussi d'avis que les marchandises en question livrent concurrence aux marchandises similaires sur les mêmes marchés. De nombreux acheteurs des marchandises en question ont aussi acheté des marchandises similaires<sup>8</sup>. En outre, le témoin du Tribunal a déclaré considérer les importations en question comme une deuxième source d'approvisionnement relativement à ses besoins<sup>9</sup>. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est convaincu que, compte tenu des conditions de concurrence, l'évaluation des effets cumulatifs des marchandises sous-évaluées et subventionnées en provenance de tous les pays en question est indiquée.

### **Conjoncture du marché et de la branche de production**

Le Tribunal a examiné l'évolution du marché canadien des tôles d'acier résistant à la corrosion durant la période de 1998 à 2000. L'examen des indicateurs économiques clés montre que la demande de tôles d'acier résistant à la corrosion destinées à d'autres applications que celles du secteur de l'automobile a été particulièrement vigoureuse sur le marché en 1999, augmentant d'environ 140 000 tonnes nettes par rapport à 1998, soit une augmentation de 13 p. 100<sup>10</sup>. Sur ce marché robuste, les ventes à partir de la production nationale ont reculé légèrement, bien que la production de marchandises similaires, y compris des produits destinés à une transformation ultérieure, ait augmenté dans le cas de chacun des producteurs.

Selon les données du marché, parallèlement à la croissance de la demande, le volume des ventes des importations provenant des pays en question a augmenté de 158 p. 100 en 1999. D'une façon similaire, les ventes des importations en provenance des pays non en question ont aussi augmenté en 1999, soit de 107 p. 100<sup>11</sup>. Pendant que les volumes des importations augmentaient en 1999, les prix de vente unitaires moyens des marchandises en provenance des pays en question et des pays non en question ont baissé

---

7. Pièces du Tribunal NQ-2000-008-22.02-22.13 (protégées), dossier administratif, vol. 6.2 aux pp. 1-85.

8. *Ibid.* aux pp. 1-85.

9. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 7 juin 2001, à la p. 568.

10. *Public Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-06, dossier administratif, vol. 1A à la p. 25.

11. *Ibid.* à la p. 26.

d'environ 140 \$ la tonne nette<sup>12</sup>. Bien que les prix de vente unitaires moyens de la branche de production nationale aient également baissé, leur chute a été considérablement moindre que celle du produit importé<sup>13</sup>.

Dans son examen des prix des tôles d'acier résistant à la corrosion, le Tribunal a étudié, plus particulièrement, l'établissement des prix moyens pour le segment du marché des centres de services. Selon les éléments de preuve, la grande majorité des importations sont vendues sur le segment des centres de services, tandis que les ventes de la branche de production nationale sont réparties à peu près également entre le segment des centres de services et le segment des utilisateurs finals. Une étude des données sur les prix montre que les prix de vente moyens de la branche de production aux centres de services en 1999 sont demeurés presque au même niveau que ceux obtenus en 1998. Les prix moyens de Stelco et de Sorevco ont en fait augmenté en 1999. Bien que les prix de vente moyens des importations en question aux centres de services aient affiché un recul marqué en 1999, ces prix ont simplement baissé jusqu'au niveau des prix moyens du produit de la branche de production nationale<sup>14</sup>.

Dans l'examen des forces qui ont joué sur le marché en 1999, le Tribunal a examiné avec soin la capacité de la branche de production de satisfaire à la demande du marché des tôles d'acier résistant à la corrosion. La branche de production a prétendu avoir la capacité d'approvisionner le marché et a ajouté que le fait était démontré puisque ses clients n'ont pas fait l'objet d'un régime de répartition. Cependant, de l'avis du Tribunal, il ressort des éléments de preuve que les importations sont entrées au pays, à la fois en provenance des sources en question et de sources non en question, pour combler un vide sur le marché et ont joué un rôle clé en tant que source secondaire d'approvisionnement. À cet égard, le Tribunal prend note du taux d'utilisation de la capacité extrêmement élevé de la branche de production en 1999, ainsi que des taux d'utilisation de la capacité élevés des sociétés considérées individuellement, ce qui indique l'absence, à toutes fins pratiques, de capacité nationale disponible supplémentaire qui aurait pu répondre à toute la demande accrue à ce moment<sup>15</sup>.

Le Tribunal a aussi examiné l'incidence de l'entrée en production de tôles d'acier résistant à la corrosion de la ligne DSG de Dofasco, au milieu de 1999. Cette ligne de galvanisation a été mise en exploitation en vue d'une production de marchandises destinées au marché de l'automobile. Cependant, au cours de la période de lancement en 1999, la majorité de la production a été vendue sur le marché de la construction. Cette nouvelle ligne de production a temporairement augmenté la capacité de Dofasco d'approvisionner le marché de la construction et lui a permis de consacrer la capacité libérée sur ses lignes traditionnelles de galvanisation à l'approvisionnement du marché florissant de l'automobile<sup>16</sup>.

L'examen des résultats financiers sur les ventes de marchandises similaires en 1999 révèle que le rendement financier de la branche de production a été très satisfaisant, dépassant les résultats obtenus en 1998. Sur une base consolidée, les marges brutes et le bénéfice net de la branche de production ont affiché une augmentation marquée par rapport aux niveaux de rentabilité atteints en 1998. De plus, les données indiquent que tous les trois producteurs nationaux ont participé à cette forte performance financière<sup>17</sup>.

D'une façon similaire, relativement aux autres indicateurs économiques, le Tribunal fait observer que l'emploi et les heures travaillées en 1999 dans la branche de production ont augmenté par rapport à

12. *Public Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-06, dossier administratif, vol. 1A à la p. 46.

13. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 46.

14. *Ibid.* à la p. 48.

15. *Ibid.* à la p. 34.

16. *Ibid.* aux pp. 20, 34.

17. *Ibid.* aux pp. 38, 40, 42, 44.

1998. De même, le niveau des stocks de la branche de production à la fin de l'exercice 1999 semblait avoir été normal par rapport aux niveaux de clôture en 1997 et 1998<sup>18</sup>.

En résumé, le Tribunal conclut que, bien qu'il y ait eu augmentation des importations en 1999, la branche de production n'a pas subi de dommage cette année-là. Le Tribunal fait observer la forte demande de tôles d'acier résistant à la corrosion tant sur le segment de la construction que sur le segment de l'automobile en 1999. Étant donné le taux d'utilisation des capacités de la branche de production nationale<sup>19</sup> et le niveau des stocks normal<sup>20</sup>, le Tribunal est d'avis qu'il y aurait eu pénurie de l'offre sur le marché n'eût été l'augmentation des importations en provenance des pays en question. Le Tribunal fait observer que les tôles galvanisées destinées tant au segment de la construction qu'au segment de l'automobile sont produites sur le même équipement et qu'il y a eu une « augmentation spectaculaire de la capacité afin de satisfaire à la demande de produits pour l'automobile »<sup>21</sup>[traduction]. Bien que la branche de production nationale et, plus particulièrement, Dofasco aient affirmé avoir perdu une part de marché cette année-là et avoir donc subi un dommage, le Tribunal est d'avis que Dofasco, soit pour des raisons d'ordre contractuel soit pour des raisons financières, a choisi de déplacer l'utilisation de sa capacité pour satisfaire les exigences de production en 1999 sur le marché de l'automobile.

L'étude des indicateurs du marché révèle que la demande est demeurée robuste en ce qui concerne les tôles d'acier résistant à la corrosion non destinées au segment de l'automobile en 2000, mais que la demande de tôles destinées au segment de l'automobile a amorcé un brusque repli aux derniers mois de l'année. Quant aux marchandises visées par l'enquête, le marché a reculé de 14 000 tonnes nettes en 2000; cependant, les ventes à partir de la production nationale ont atteint un sommet au cours de la période de trois ans à l'étude. Par contre, les ventes de marchandises en provenance des pays en question ont chuté de plus de 30 000 tonnes nettes en 2000, soit une baisse de 21 p. 100 par rapport à 1999, et les ventes de marchandises en provenance des pays non en question ont chuté encore plus, accusant une baisse de 34 p. 100<sup>22</sup>.

Bien que les volumes des ventes de tôles d'acier résistant à la corrosion de la branche de production aient augmenté en 2000, les prix obtenus sur ces ventes se sont détériorés durant toute l'année. Les prix de vente unitaires moyens de chacun des producteurs ont baissé en 2000, la plus forte baisse étant celle de Stelco. Les prix de vente moyens de la branche de production aux utilisateurs finals ont légèrement baissé en 2000, la plus forte baisse étant celle des ventes de la branche de production aux centres de services. Le Tribunal a aussi examiné les ventes de produits repères aux centres de services et aux utilisateurs finals. Là aussi, le dossier montre un repli des prix de vente de la branche de production, un repli qui s'est accéléré durant tout l'exercice 2000<sup>23</sup>.

La baisse des prix nationaux s'est répercutée sur les résultats financiers déclarés par la branche de production en 2000. L'augmentation des volumes de vente a été contrebalancée par la baisse des prix de la branche de production, le résultat ayant été une baisse notable du revenu net. Cette baisse des résultats financiers a touché les trois producteurs, dont les marges brutes et le revenu net ont fortement baissé. Bien

---

18. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 31-32, 36.

19. *Ibid.* à la p. 34.

20. *Ibid.* à la p. 36.

21. Pièce du Tribunal NQ-2000-008-21.06, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 124.

22. *Supra* note 18 à la p. 25.

23. *Ibid.* aux pp. 46, 48, 50, 53, 121.

que Dofasco ait pu maintenir sa rentabilité, à un niveau beaucoup plus faible qu'en 1999 cependant, tant Stelco que Sorevco ont essuyé des pertes sur leurs ventes de marchandises similaires<sup>24</sup>.

En résumé, le Tribunal fait observer que les volumes des ventes de la branche de production ont augmenté en 2000 comparativement à 1999, tandis que le marché a fléchi quelque peu par rapport à sa croissance vigoureuse en 1999, ce qui s'est traduit par des gains de part de marché des producteurs nationaux. Cependant, ces gains ont été réalisés aux dépens des prix et des recettes de la branche de production, qui ont fortement baissé, comme en témoigne la baisse du rendement financier de la branche de production en 2000. Le Tribunal est d'avis que la branche de production a subi un dommage en 2000 sous forme d'érosion des prix et de recul de la performance financière.

### **Dompage et lien de causalité**

Le Tribunal a ensuite examiné l'effet des importations sous-évaluées et subventionnées de tôles d'acier résistant à la corrosion sur la branche de production nationale en 2000 et la question de savoir si ces importations avaient causé le dommage susmentionné. À cet égard, le Tribunal a examiné des facteurs prescrits par le *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*<sup>25</sup>, y compris la question de savoir si d'autres facteurs que le dumping ou le subventionnement ont causé un dommage sensible<sup>26</sup>.

La branche de production nationale a soutenu qu'il y avait eu augmentation subite des importations sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays en question au deuxième semestre de 1999 et au premier semestre de 2000, et qu'un dommage a ainsi été causé principalement sous forme d'érosion des prix et de compression des prix graves, ainsi que sous forme de perte de ventes, de perte de part de marché, d'augmentation des stocks et de sous-utilisation de la capacité de production.

Du point de vue d'une macro-analyse des prix, les éléments de preuve montrent que les prix moyens de la branche de production ont baissé considérablement en 2000 et que ces baisses de prix, bien qu'elles aient touché tous les trois producteurs, ont été particulièrement prononcées dans le cas des ventes de Stelco. D'autre part, les prix de vente sur le marché des importations en provenance des pays en question, considérés ensemble ou séparément, démontrent une tendance contraire. Ils ont augmenté en moyenne de 66 \$ la tonne nette entre 1999 et 2000. D'une façon similaire, les prix de vente moyens des importations en provenance des pays non en question ont aussi affiché une hausse marquée, soit 85 \$ la tonne nette, durant la même période<sup>27</sup>.

Le Tribunal a ensuite examiné l'établissement des prix aux centres de services, le segment du marché où s'est exercée la plus grande partie de la concurrence au niveau des prix. Dans ce cas encore, les éléments de preuve confirment la tendance des prix moyens dont il a été fait mention ci-dessus. Les prix de vente de la branche de production aux centres de services ont accusé une baisse considérable en 2000 et, là encore, la baisse a été particulièrement remarquable dans le cas des ventes de Stelco. Cependant, les prix de vente des importations en provenance des pays en question, considérés ensemble, ont augmenté considérablement, passant d'un prix moyen de 693 \$ la tonne nette en 1999 à un prix moyen de 763 \$ la

---

24. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 38, 40, 42, 44.

25. D.O.R.S./84-927 [ci-après *Règlement*].

26. Paragraphes 37.1(1) et 37.1(3) du *Règlement*.

27. *Supra* note 24 à la p. 46.

tonne nette en 2000. En outre, les données sur les prix indiquent que les prix de vente relatifs à chacun des pays en question ont augmenté entre 1999 et 2000<sup>28</sup>.

La branche de production a soutenu que les prix moyens des tôles d'acier résistant à la corrosion masquent l'effet véritable de l'établissement des prix des importations parce que l'effet de la combinaison des produits n'est pas pris en considération. Selon les éléments de preuve, les tôles des fourchettes d'épaisseurs plus faibles se vendent à des prix plus élevés la tonne nette que celles des fourchettes d'épaisseurs plus fortes, puisque la proportion, en poids, du zinc par rapport au support d'acier est plus élevée dans le cas des plus faibles épaisseurs, et que le prix, la livre, du zinc est plus élevé que celui de l'acier qui sert de support. Dans le but d'examiner le phénomène de la combinaison des produits, le Tribunal a procédé à une micro-analyse des prix aux centres de services. Plus particulièrement, le Tribunal a étudié soigneusement les prix repères des tôles de qualité commerciale vendues dans les deux désignations d'enduit les plus populaires (G60 et G90) et dans cinq fourchettes d'épaisseurs.

Après élimination de l'incidence possible de la combinaison des produits, les éléments de preuve confirment toujours les tendances des prix moyens dont il a été fait mention ci-dessus. Bien que l'établissement des prix repères se fonde sur un échantillon des ventes aux centres de services, il est manifeste que les prix de vente nationaux, à quelques exceptions près, ont commencé à baisser au premier trimestre de 2000 et que la baisse s'est accélérée à chaque trimestre de cette année-là. La variation des prix trimestriels des produits repères en provenance des pays en question a été plus grande; cependant, les données sur les prix montrent une tendance contraire à celle de la branche de production nationale. Les prix de la branche de production pour les produits de la désignation G60 ont chuté de plus de 100 \$ la tonne nette entre le premier et le quatrième trimestre de 2000, tandis que les prix des importations en question, relativement au même produit, ont augmenté de plus de 50 \$ la tonne nette durant la même période. D'une façon similaire, les prix de la branche de production pour les produits G90, vendus en plus grand volume, ont chuté de plus de 70 \$ la tonne nette entre le premier et le quatrième trimestre de 2000, les prix des importations en question augmentant durant la même période de plus de 10 \$ la tonne nette<sup>29</sup>.

Une analyse en profondeur des éléments de preuve portant sur les prix convainc le Tribunal de l'impossibilité d'établir le lien de causalité nécessaire entre l'érosion des prix subie par la branche de production et les importations sous-évaluées et subventionnées. En outre, les éléments de preuve ne corroborent pas les allégations de la branche de production selon lesquelles elle a subi une compression des prix et des pertes de ventes à cause de la présence des importations en provenance des pays en question, y compris les importations de produits de faible épaisseur. Malgré l'échec de la tentative de la branche de production de faire accepter une augmentation de prix en mars 2001<sup>30</sup>, le Tribunal n'est pas convaincu que les importations en question aient été un facteur qui a joué dans cet échec, étant donné que les prix de vente moyens des importations étaient plus élevés que les prix de vente de la branche de production nationale en 2000 et qu'il y a eu une tendance à la baisse continue en ce qui a trait aux volumes des importations en provenance des pays en question au premier trimestre de 2001<sup>31</sup>. De même, le Tribunal a pris en considération les allégations de la branche de production au sujet de la perte de ventes chez divers clients. Cependant, l'examen de ces allégations en ce qui concerne 2000 ne convainc pas le Tribunal de l'existence

---

28. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 48.

29. *Ibid.* à la p. 53.

30. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 6 juin 2001, à la p. 190.

31. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 5 juin 2001, à la p. 114; pièce de l'exportateur H-05, dossier administratif, vol. 13. Aucun élément de preuve satisfaisant n'a été présenté pour indiquer que les prix des importations en provenance des pays en question avaient chuté au premier trimestre de 2001.

de pertes de ventes notables imputables aux importations en question. De fait, ainsi qu'il a déjà été indiqué, la branche de production a augmenté ses ventes et sa part de marché en 2000.

### Autres facteurs

Le Tribunal aborde maintenant l'étude des raisons, autres que le dumping et le subventionnement, qui pourraient expliquer le dommage subi par la branche de production en 2000. Les éléments de preuve convainquent le Tribunal qu'un certain nombre d'autres facteurs ont joué sur le marché national et que, considérés ensemble, ils expliquent le recul des prix de la branche de production et le recul des résultats financiers de la branche de production qui s'est ensuivi en 2000.

Le Tribunal est d'avis que ce ne sont pas les importations sous-évaluées et subventionnées qui ont causé le dommage à la branche de production. La branche de production nationale, peut-être en raison de l'impératif de production associé au maintien d'un taux élevé d'utilisation de la capacité, s'est elle-même infligé le dommage qu'elle a subi en adoptant une stratégie de concurrence agressive au sein même de la branche de production, une concurrence qui s'est intensifiée toute l'année durant. La branche de production a prétendu avoir été contrainte de baisser ses prix pour livrer concurrence aux importations en question étant donné le fort excédent de stocks des centres de services. Dofasco a mis en place ce qu'elle a appelé un programme de déplacement des importations au deuxième trimestre de 2000<sup>32</sup>. Le Tribunal est d'avis que, même si Dofasco peut avoir mis en place le programme pour déloger les importations, son objectif premier était d'augmenter ses ventes. Ce faisant, elle a baissé ses prix bien au-dessous des prix des importations, au moment où les prix des importations ont commencé à grimper.

En outre, la branche de production a allégué que cet excédent de stocks a fait que les centres de services ont retardé l'acceptation de la livraison de leurs commandes, ce qui a aussi entraîné la croissance de stocks détenus par la branche de production. À l'appui de leur prétention concernant l'existence d'un excédent de stocks aux centres de services, les producteurs nationaux ont invoqué les données sur le marché préparées par le Steel Service Centre Institute<sup>33</sup>. Cependant, ces données portaient sur tous les produits de l'acier. En ce qui concerne les stocks de tôles d'acier résistant à la corrosion détenus par les centres de services, le Tribunal a porté une attention particulière au témoignage de son témoin, qui travaille pour peut-être le plus gros centre de services-client du Canada en ce qui concerne les marchandises qui font l'objet de la présente enquête. Le témoin a déclaré que, bien que les stocks aient augmenté au dernier trimestre de 1999 et au début de 2000, à la fin du premier trimestre 2000, la société avait repris la maîtrise sur le niveau de ses stocks<sup>34</sup>. Selon le Tribunal, la tendance à la baisse des prix des tôles d'acier résistant à la corrosion de production nationale durant tout l'exercice 2000 ne peut être imputée au niveau de stocks détenus par les centres de services, ces derniers en reprenant la maîtrise au fil de l'exercice. Le Tribunal fait observer que ces importations détenues par les centres de services ont été achetées à la fin de 1999 et au début de 2000, avant l'introduction par la branche de production de réductions agressives de prix et avant la mise en place du programme de déplacement des importations par Dofasco.

Le témoin du Tribunal a aussi déclaré que la société qui l'emploie n'avait pas retardé l'acceptation de la livraison des commandes qu'elle avait passées auprès des producteurs nationaux<sup>35</sup>. De plus, le Tribunal n'est pas convaincu que les stocks constitués par la branche de production nationale ont atteint des niveaux qui pourraient être considérés comme dommageables. Le niveau de stocks de Dofasco était

---

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 5 juin 2001, aux pp. 58-59.

33. Pièce du fabricant A-01, appendice 2 à la p. 8, dossier administratif, vol. 11.

34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 7 juin 2001, aux pp. 543-544, 587.

35. *Ibid.* aux pp. 569-570.

supérieur à la normale à la fin de l'exercice 2000. Cependant, étant donné que Dofasco avait prévu un arrêt de production de deux semaines en décembre à son laminoir à chaud<sup>36</sup>, il est normal qu'elle ait eu des stocks de produits galvanisés plus élevés afin de s'assurer de pouvoir approvisionner ses clients. Les niveaux de stocks de fin d'exercice chez Stelco et Sorevco ne semblent pas avoir atteint des niveaux anormaux. De toute façon, toute accumulation de stocks qui aurait pu exister ne peut être attribuée aux importations en provenance des pays en question puisque, ainsi qu'il a déjà été indiqué, lesdites importations suivaient une tendance à la baisse en 2000 et particulièrement au deuxième semestre de 2000.

Dofasco a soutenu que les importations sous-évaluées et subventionnées ont eu une incidence négative sur son taux d'utilisation. Bien qu'il soit vrai que, dans l'ensemble, le taux d'utilisation des lignes à l'usine d'Hamilton et celui de la ligne DNN aient diminué en 2000, il y a eu en fait augmentation de l'utilisation de ces lignes pour la production de tôles d'acier résistant à la corrosion destinées à d'autres produits que ceux de l'automobile. En outre, ainsi qu'il a déjà été indiqué, compte tenu de la mise en place de la ligne DSG, la production totale de tôles d'acier résistant à la corrosion de Dofasco a augmenté de plus de 20 p. 100 en 2000. Quant à l'arrêt de production imprévu aux lignes de l'usine de Dofasco à Hamilton à la fin de semaine de la Fête du travail de 2000, cet arrêt a vraisemblablement davantage été causé par la capacité de production accrue de Dofasco que par les importations sous-évaluées et subventionnées, dont les volumes à ce moment étaient en décroissance. L'arrêt de production ne peut pas non plus être attribué à un excédent de stocks des marchandises en question, étant donné qu'aucun élément de preuve satisfaisant n'a été produit relativement à un problème posé par le niveau de stocks à cette époque de l'année. D'une façon similaire, les arrêts de production imprévus chez Sorevco ont eux aussi vraisemblablement davantage été attribuables à la capacité excédentaire des producteurs nationaux dans l'ensemble et à la féroce concurrence au sein même de la branche de production qu'aux niveaux faibles des importations de marchandises en question.

Le Tribunal a soigneusement examiné les éléments de preuve se rapportant à la concurrence entre les producteurs nationaux. Des témoins de la branche de production ont déclaré que les trois producteurs se livrent concurrence principalement à d'autres niveaux qu'au niveau des prix, à savoir ceux de la qualité, du service et de la livraison. Les prix de la branche de production sont connus publiquement étant donné la publication des « prix courants », qui sont utilisés pour fonder les remises accordées. Toutefois, il ressort clairement des éléments de preuve que les producteurs se sont livrés, en 2000, une concurrence considérablement plus vive au niveau des prix. Le témoin du Tribunal a déclaré que les prix de vente étaient presque identiques au sein de la branche de production avant juin 2000. Cependant, à partir de juin, la période durant laquelle Dofasco a mis en place son programme de déplacement des importations, les producteurs nationaux, selon les éléments de preuve, ont établi des prix « plus agressifs »<sup>37</sup>. Selon le Tribunal, au moins trois raisons expliquent pourquoi les prix de la branche de production ont commencé à revêtir un caractère plus agressif au deuxième semestre de 2000, aucune de ces raisons n'étant attribuable aux importations sous-évaluées et subventionnées.

En premier lieu, il ressort du dossier que la période de lancement de la ligne DSG de Dofasco a connu une accélération rapide en 2000. La capacité de production ainsi libérée sur les autres lignes de galvanisation de la société a été réaffectée à la production de marchandises similaires. Ainsi, le volume de la production de marchandises similaires de Dofasco en 2000, y compris une production importante de marchandises similaires sur la ligne DSG, a atteint un sommet pour la période de trois ans commençant en 1998 et, en fait, a dépassé de presque 20 p. 100 les niveaux de volume élevés atteints au cours des deux années antérieures. De tels niveaux de production élevés sur un marché qui fléchissait inciterait

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 5 juin 2001, à la p. 92.

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 7 juin 2001, aux pp. 578, 580.



Dofasco à établir ses prix d'une manière plus agressive afin d'acquérir une part de marché, compte tenu ou non des importations en provenance des pays en question sur le marché.

En deuxième lieu, les éléments de preuve montrent que, même si les trois producteurs vendent tous des produits de qualité inférieure, le cas est particulièrement vrai de Stelco. Le dossier montre que Stelco a vendu une proportion notable de sa production au titre de produits de qualité inférieure en 1998 et en 1999. Cependant, en 2000, cette proportion a augmenté abruptement, en raison de difficultés de production liées à l'amélioration de son laminoir à quatre cages<sup>38</sup>. Cependant, ces difficultés n'expliquent que partiellement les bas prix de Stelco en 2000. Selon le Tribunal, une autre explication, plus importante encore, se rapporte à la proportion très élevée de la production de Stelco qui a été vendue au titre de produit de première qualité excédentaire<sup>39</sup>. Les éléments de preuve montrent qu'il s'agit là d'un produit de première qualité, mais qui a été vendu à des prix sensiblement inférieurs aux prix des produits de première qualité, et que cet écart de prix a augmenté abruptement en 2000<sup>40</sup>.

En troisième lieu, les éléments de preuve indiquent que la concurrence de la branche de production au niveau des prix s'est intensifiée au cours de l'année, en dépit d'une baisse marquée des importations en question et d'une augmentation de leurs prix. Le Tribunal fait observer que, aux derniers mois de l'exercice, la demande du secteur de l'automobile a amorcé un repli, ce qui a eu un effet négatif sur la demande de tôles d'acier résistant à la corrosion destinées à des applications dans le secteur de l'automobile. Étant donné le caractère capitalistique de la production d'acier galvanisé, le Tribunal reconnaît qu'il existe un impératif de production lié au maintien de taux élevés de l'utilisation de la capacité. Cependant, pour maintenir de tels taux, en tenant compte de la baisse de la demande de tôles d'acier résistant à la corrosion destinées au secteur de l'automobile, la pression dans le sens de la croissance des ventes sur le marché de la construction s'est accrue, étant donné que les deux types de tôles d'acier résistant à la corrosion sont produits sur le même équipement.

La branche de production a invoqué le marché des ponceaux à titre de preuve de sa capacité d'obtenir des prix qui se situent au niveau ou près des prix courants lorsqu'elle n'est pas contrainte de livrer concurrence aux importations sous-évaluées ou subventionnées. Le Tribunal fait observer que l'acier galvanisé qui sert à la production de ponceaux est vendu directement aux constructeurs-monteurs, des utilisateurs finals<sup>41</sup>. Le Tribunal fait observer que la baisse des prix de vente moyens de la branche de production aux utilisateurs finals en 2000 a été minime par rapport à celle des prix de vente moyens de la branche de production aux centres de services<sup>42</sup>. Ainsi qu'il a été indiqué, en 2000, une pression s'exerçait sur la branche de production nationale dans le sens de l'augmentation de ses ventes de tôles d'acier résistant à la corrosion et la branche de production nationale a donc baissé ses prix. Il ressort aussi des éléments de preuve que la branche de production nationale a axé ses efforts sur la croissance des ventes sur le marché des centres de services, un marché où les ventes ont augmenté de plus de 5 p. 100 en 2000<sup>43</sup>. Selon le Tribunal, il est vraisemblable que la stabilité du marché des ponceaux en 2000 n'a pas été attribuable à l'absence des importations sous-évaluées et subventionnées, mais plutôt à une concurrence moins vive entre les producteurs nationaux sur ce marché que sur le segment du marché des centres de services. Il se peut

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 6 juin 2001, à la p. 270.

39. L'expression « produit de première qualité excédentaire » s'entend des marchandises dont la production est excédentaire ou de marchandises produites dans des largeurs non standard. Contrairement aux marchandises de qualité inférieure, les marchandises excédentaires de première qualité ne présentent pas de défaut.

40. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 6 juin 2001, aux pp. 220-221.

41. Pièce du fabricant A-05, para. 115 et 120, dossier administratif, vol. 11.

42. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 48, 50.

43. *Ibid.* à la p. 47.

bien que le marché des ponceaux soit demeuré, en 2000, l'un de ces marchés où les trois producteurs se sont livrés concurrence principalement au niveau d'autres facteurs que celui des prix.

Enfin, le Tribunal fait observer que le rendement financier médiocre de la branche de production en 2000, bien qu'il soit principalement attribuable à d'autres facteurs dont il a été fait mention ci-dessus, est en partie attribuable à une augmentation abrupte des coûts de production. Plus particulièrement, le Tribunal constate que les coûts de l'énergie ont augmenté de façon spectaculaire au cours de l'exercice<sup>44</sup>.

En résumé, le Tribunal conclut que, en 2000, c'est le volume accru de la production de Dofasco combiné à la baisse de la demande, au deuxième semestre, sur le marché des tôles d'acier résistant à la corrosion destinées au secteur de l'automobile et à la production accrue, par Stelco, de produits de première qualité excédentaires et de produits de qualité inférieure qui ont exercé une pression au niveau des prix sur le marché national des tôles d'acier résistant à la corrosion, et plus particulièrement dans le segment des centres de services, ce qui a causé l'érosion des prix subie par les producteurs nationaux. Cette érosion des prix et ses effets sur le rendement financier des producteurs nationaux ne peuvent être imputés aux marchandises en question sous-évaluées et subventionnées, dont les prix ont augmenté et les volumes, diminué.

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut que le dommage subi par la branche de production en 2000 a été causé par des facteurs autres que le dumping et le subventionnement des marchandises en question en provenance des pays désignés.

### **Menace de dommage**

Ayant conclu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question n'ont pas causé de dommage sensible, le Tribunal doit examiner la question de savoir si ledit dumping et ledit subventionnement menacent de causer un dommage sensible. Pour décider de cette question, le Tribunal est guidé par le paragraphe 37.1(2) du Règlement, qui prescrit les facteurs que le Tribunal peut prendre en considération pour décider si le dumping et le subventionnement de marchandises menacent de causer un dommage sensible. De même, le paragraphe 2(1.5) de la LMSI prescrit que, pour rendre des conclusions de menace de dommage sensible à la branche de production nationale, il faut que les circonstances dans lesquelles le dumping et le subventionnement sont susceptibles de causer un dommage soient nettement prévues et imminentes.

En l'espèce, il n'y avait pas suffisamment d'éléments de preuve positifs pour convaincre le Tribunal que les pays en question pratiqueraient le dumping en volumes suffisants et à des prix suffisamment bas pour causer un dommage sensible à l'avenir. De fait, les tendances indiquent le contraire, ainsi qu'il a déjà été indiqué. Les importations des marchandises en question ont chuté, et leurs prix ont augmenté en 2000. Rien n'a indiqué que les tendances ont changé en 2001. En fait, la branche de production a dit être étonnée du petit nombre de demandes de permis d'importation cette année. La branche de production nationale a avancé que cet état des choses pourrait être attribuable aux stocks de 5 000 tonnes nettes de marchandises en provenance du Taipei chinois, de l'Afrique du Sud et de l'Indonésie qui, selon la branche de production, sont détenus à Vancouver. Selon la branche de production, il y a là menace à la capacité, pour la branche de production, d'augmenter ses prix<sup>45</sup>.

---

44. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 6 juin 2001, à la p. 228.

45. Pièce du fabricant A-10 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

Les éléments de preuve indiquent que seulement 41 tonnes nettes des stocks présentement à Vancouver proviennent de l'Afrique du Sud<sup>46</sup>. L'Indonésie, pour sa part, ne figure pas au nombre des pays en question. Apparemment, ces marchandises proviennent surtout du Taipei chinois. Le Tribunal fait observer que le commissaire a conclu que la marge moyenne pondérée de dumping des marchandises originaires du Taipei chinois était de 8 p. 100 et que lesdites marchandises n'avaient fait l'objet de dumping que dans une proportion de 45 p. 100. Le Tribunal n'est pas convaincu que le volume susmentionné, même s'il était sous-évalué dans sa totalité, causerait un dommage sensible à la branche de production nationale. Il s'agit là de volumes tout simplement trop faibles pour causer un dommage sur le marché national qui représente plus de un million de tonnes nettes. Le prix prétendu de ce produit est incompatible avec le prix de vente moyen des marchandises en question en provenance du Taipei chinois en 2000 lequel dépassait considérablement le prix de vente moyen sur le marché de la branche de production nationale<sup>47</sup>. Si les prix de l'acier étaient semblables, comme l'indique la tendance en 2000, l'acier à de tels prix ne pourrait causer une compression des prix.

Bien que la branche de production ait effectivement produit des renseignements sur la nouvelle capacité de production mondiale qui devrait entrer en exploitation dans un avenir rapproché, presque toute la nouvelle capacité sera mise en place dans des pays qui ne sont pas en question dans la présente enquête. Les éléments de preuve n'avaient pas un caractère suffisamment précis pour convaincre le Tribunal que la nouvelle capacité de production indiquait qu'il y aurait vraisemblablement une augmentation importante des exportations au Canada des marchandises sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays désignés<sup>48</sup>. En outre, le Règlement prescrit que le Tribunal doit tenir compte, dans son évaluation de la capacité disponible, de l'existence d'autres marchés pouvant absorber la capacité. Le Tribunal est d'avis qu'il est ressorti manifestement des déclarations des témoins des deux exportateurs (de l'Inde et de l'Afrique du Sud) que ces derniers appliquaient une stratégie d'exportation partout dans le monde, et non seulement au Canada<sup>49</sup>. Étant donné l'absence d'éléments de preuve au contraire, le Tribunal suppose que les autres exportateurs des marchandises en question peuvent bien appliquer une stratégie d'exportation diversifiée. Une telle hypothèse est corroborée par le fait que les importations au deuxième semestre de 2000 ont baissé dans la foulée du fléchissement de la demande nationale dans le secteur de l'automobile, donnant lieu à un excédent de capacité de production nationale de tôles galvanisées destinées à d'autres produits que ceux de l'automobile au Canada, et les prix ont diminués.

Au cours de l'audience, les conseillers ont invoqué l'ouverture, aux États-Unis, d'une enquête globale sur les sauvegardes, aux termes de l'article 201 de la *Trade Act of 1974*, visant la plupart des produits d'acier, y compris les tôles d'acier résistant à la corrosion. Le 22 juin 2001, une demande visant la tenue d'une telle enquête a été déposée auprès de la United States International Trade Commission par le Représentant au commerce des États-Unis<sup>50</sup>. Le Tribunal est d'avis à ce moment qu'il est impossible de prédire l'issue de l'enquête susmentionnée et de savoir si elle pourrait avoir des répercussions sur les marchés internationaux et sur le marché canadien des tôles d'acier résistant à la corrosion.

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, les éléments de preuve portent à croire que les importations répondent à un besoin de source secondaire d'approvisionnement sur le marché national, particulièrement en périodes

---

46. Pièce de l'exportateur F-03 (protégée), dossier administratif, vol. 14.

47. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-008-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 46.

48. Pièce du fabricant A-01, para. 53-55, dossier administratif, vol. 11.

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 7 juin 2001, aux pp. 359, 500, 526.

50. Lettre du représentant au commerce des États-Unis au président de la United States International Trade Commission (22 juin 2001), en ligne: <<http://www.usitc.gov/steel/ER0622y1.pdf>>.

de pénurie de l'offre, comme en 1999. À cet égard, le Tribunal prend note du témoignage des témoins d'Iscor, la seule aciérie d'Afrique du Sud qui a expédié des marchandises au Canada, et de Jindal, le plus gros producteur des marchandises en question de l'Inde.

En ce qui concerne Iscor, le Tribunal fait observer que cette société applique une stratégie systématique de commercialisation de ses exportations, cette stratégie consistant à limiter sa participation sur chacun des nombreux marchés à l'exportation où elle évolue<sup>51</sup>. En outre, la société dispose d'une capacité limitée pour répondre à la demande à l'exportation de tôles d'acier résistant à la corrosion en raison de difficultés de production à son laminoir à froid, des difficultés qu'elle n'entend pas redresser dans un avenir prévisible, sa capacité devant aussi servir à répondre à la forte demande sur son marché intérieur de tôles d'acier résistant à la corrosion destinées à des applications dans le secteur de l'automobile<sup>52</sup>. Il semblerait qu'une nouvelle aciérie d'Afrique du Sud commencera, ou a récemment commencé, à produire des tôles galvanisées<sup>53</sup>, mais aucun d'élément de preuve n'a été produit relativement aux marchés sur lesquels le nouveau producteur entend évoluer ou indiquant que le marché canadien serait ciblé.

En ce qui concerne Jindal, les éléments de preuve indiquent qu'il s'agit d'une société qui se considère comme un fournisseur secondaire sur les marchés à l'exportation<sup>54</sup>. Étant donné la combinaison actuelle de produits, les éléments de preuve portent à croire que la capacité de Jindal à satisfaire une demande supplémentaire serait limitée<sup>55</sup>. Bien qu'il existe de nombreux autres producteurs de tôles galvanisées en Inde, il s'agit de sociétés dont la capacité est limitée en ce qui a trait à l'offre de produits de la qualité exigée sur le marché canadien<sup>56</sup>. Quant au déplacement de la production à partir des mêmes installations de production, le Tribunal prend note du témoignage du témoin de Jindal selon lequel la tendance va davantage dans le sens d'une augmentation de l'offre de tôles d'acier résistant à la corrosion destinées à des applications dans le secteur de l'automobile que dans le sens d'une diminution d'une telle offre<sup>57</sup>.

Enfin, en ce qui a trait aux marges de dumping et de subventionnement, le Tribunal fait observer que les marchandises en question ont fait l'objet de dumping dans une proportion de seulement 80 p. 100, selon des marges de dumping qui étaient très faibles dans le cas de certains pays et de certains fournisseurs. À cet égard, le Tribunal fait observer que la majorité des marchandises originaires du Taipei chinois, le pays en question qui vient au deuxième rang des fournisseurs durant la période de l'enquête, n'ont pas fait l'objet de dumping. En outre, la marge de dumping de trois de ses fournisseurs était très faible, se situant entre moins de 1 et 7 p. 100. D'une façon similaire, 21 p. 100 des marchandises originaires de la Malaisie n'ont pas fait l'objet de dumping, et la marge de dumping des autres importations n'a été que de 4 p. 100. À la lumière de telles données, et étant donné la tendance à diriger les importations en provenance des pays en question vers d'autres marchés que le marché canadien, le Tribunal peut difficilement conclure que les importations sous-évaluées et subventionnées causeront vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale dans un avenir prévisible.

En se fondant sur l'analyse des effets cumulatifs, le Tribunal ne conclut pas que les marchandises en question sous-évaluées et subventionnées causeront vraisemblablement un dommage sensible à la branche

---

51. Pièce de l'exportateur F-02, para. 10, dossier administratif, vol. 13.

52. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 7 juin 2001, aux pp. 418-420, 424.

53. *Ibid.* aux pp. 396-398.

54. *Ibid.* aux pp. 505-506.

55. *Ibid.* à la p. 525.

56. *Ibid.* aux pp. 490, 525-526.

57. *Ibid.* à la p. 479.

de production nationale dans un avenir prévisible. Bien que la branche de production puisse être davantage vulnérable à l'avenir qu'elle ne l'a été par le passé, étant donné sa capacité de production supplémentaire et la baisse de la demande du secteur de l'automobile en particulier, les éléments de preuve positifs mis à la disposition du Tribunal ne suffisent pas pour justifier des conclusions de dommage futur. Les importations en question n'ont pas causé un dommage par le passé et peu d'éléments de preuve, s'il en est, ont été produits pour montrer qu'il y aurait un renversement de la tendance actuelle des importations, sous l'angle des prix et des volumes, dans un avenir prévisible et qu'il y aurait augmentation subite des importations sur un marché plus faible à des prix plus bas.

## CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut que le dumping de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de la Chine, de l'Inde, de la Malaisie, de la Russie, de l'Afrique du Sud et du Taipei chinois, ainsi que le subventionnement de certaines tôles d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportées de l'Inde, n'ont pas causé un dommage sensible et ne menacent pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre président

Peter F. Thalheimer

Peter F. Thalheimer

Membre

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy

Membre