



Ottawa, le vendredi 17 août 2001

Enquête n° NQ-2001-001

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

LE DUMPING DE CERTAINS FEUILLARDS ET TÔLES PLATS EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DU BRÉSIL, DE LA BULGARIE, DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE, DU TAIPEI CHINOIS, DE L'INDE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE L'EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE, DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE L'ARABIE SAOUDITE, DE L'AFRIQUE DU SUD, DE L'UKRAINE ET DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE DE YOUGOSLAVIE, ET LE SUBVENTIONNEMENT DE CERTAINS FEUILLARDS ET TÔLES PLATS EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, 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 au Canada de certains feuillards et tôles plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, originaires ou exportés du Brésil, de la Bulgarie, de la République populaire de Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, de la République de Corée, de l'ex-République yougoslave de Macédoine, de la Nouvelle-Zélande, de l'Arabie Saoudite, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la République fédérale de Yougoslavie, et le subventionnement de certains feuillards et tôles plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, originaires ou exportées de l'Inde ont causé un dommage ou un retard ou menacent de causer un dommage à la branche de production nationale.

La présente enquête fait suite à la publication d'une décision provisoire datée du 19 avril 2001 et d'une décision définitive datée du 18 juillet 2001, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, à l'effet que les marchandises susmentionnées avaient fait l'objet de dumping et, en ce qui concerne l'Inde, avaient 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 :

- a) le dumping des marchandises susmentionnées originaires ou exportées de la République de Corée, de la Nouvelle-Zélande et de l'Arabie Saoudite n'a pas causé un dommage sensible ou un retard et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale;

- b) le dumping des marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Brésil, de la Bulgarie, de la République populaire de Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, et l'ex-République yougoslave de Macédoine, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la République fédérale de Yougoslavie, et le subventionnement des marchandises susmentionnées originaires ou exportées de l'Inde ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Richard Lafontaine
Richard Lafontaine
Membre

Ellen Fry
Ellen Fry
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 16 au 27 juillet 2001
Date des conclusions : Le 17 août 2001

Membres du Tribunal : Pierre Gosselin, membre président
Richard Lafontaine, membre
Ellen Fry, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig

Rechercheur principal : Richard Cossette

Rechercheur : Martin Giroux

Économiste : Eric Futin

Préposés aux statistiques : Lise Lacombe
Marie-Josée Monette
Rhonda Heintzman
Michael Dejong

Conseillers pour le Tribunal : John Dodsworth
Dominique Laporte

Agent du greffe : Gillian E. Burnett

Participants :

Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Paul D. Conlin
pour Algoma Steel Inc.
Ispat Sidbec Inc.

Lawrence L. Herman
Craig S. Logie
Linda Knol
pour Stelco Inc.

Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Laurel C. Broten
pour Dofasco Inc.

Dalton J. Albrecht
Dunniela Kaufman
Winxie Tse
pour IPSCO Inc.

(producteurs nationaux)

Greg A. Tereposky
Roger Nassrallah
pour Essar Steel Ltd.
Steel Authority of India Ltd.
The Tata Iron and Steel Company
Jindal Vijayanagar Steel Limited

Mark N. Sills
Albert C. Gourley
Huy A. Do
Alyson N. D'Oyley
Peter Sang-Ho Cho
Anthony Eyton
pour Pohang Iron & Steel Co., Ltd.
Daewoo Canada Ltd.

Mark N. Sills
pour Daewoo Corporation

Peter Clark
Gordon LaFortune
Yannick Beauvalet
Chris Hines
John Currie
pour Macsteel International South Africa (Pty) Ltd.
Macsteel International (Canada) Ltd.
Iskor Limited

Richard G. Dearden
Scott Little
Maureen Murphy
pour Benxi Iron & Steel (Group) Co. Ltd.
Benxi Iron & Steel International Economic
& Trading Co., Ltd.
Angang Group International Trade Corporation
AnShan Iron and Steel Group Corporation

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
Jeffery D. Jenkins
Jesse I. Goldman
Peter Collins
pour Shanghai Baosteel Group Corp.

Peter Clark
Sean Clark
pour Companhia Siderúrgica Paulista
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A
Companhia Siderúrgica Nacional
World Metals Corporation

Donald J. Goodwin
Carol McGlennon
James C. Hopkins
Evgeny Pavlenko
pour BHP New Zealand Steel Limited

Victoria Bazan
Michael Burgar
pour Saudi Iron and Steel Company (Hadeed)

(importateurs/exportateurs)

Ottawa, le mardi 4 septembre 2001

Enquête n° NQ-2001-001

LE DUMPING DE CERTAINS FEUILLARDS ET TÔLES PLATS EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DU BRÉSIL, DE LA BULGARIE, DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE, DU TAIPEI CHINOIS, DE L'INDE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE L'EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE, DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE L'ARABIE SAOUDITE, DE L'AFRIQUE DU SUD, DE L'UKRAINE ET DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE DE YOUGOSLAVIE, ET LE SUBVENTIONNEMENT DE CERTAINS FEUILLARDS ET TÔLES PLATS EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, 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 des marchandises susmentionnées originaires ou exportées de la République de Corée, de la Nouvelle-Zélande et de l'Arabie saoudite n'a pas causé un dommage sensible ou un retard et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale, et que le dumping des marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Brésil, de la Bulgarie, de la République populaire de Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, de l'ex-République yougoslave de Macédoine, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la République fédérale de Yougoslavie, et le subventionnement des marchandises susmentionnées originaires ou exportées de l'Inde ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 16 au 27 juillet 2001
Date des conclusions :	Le 17 août 2001
Date des motifs :	Le 4 septembre 2001
Membres du Tribunal :	Pierre Gosselin, membre président Richard Lafontaine, membre Ellen Fry, membre
Directeur de la recherche :	Sandy Greig
Recherchiste principal :	Richard Cossette
Recherchiste :	Martin Giroux
Économiste :	Eric Futin
Préposés aux statistiques :	Lise Lacombe Marie-Josée Monette Rhonda Heintzman Michael Dejong

Conseillers pour le Tribunal :

John Dodsworth
Dominique Laporte

Agent du greffe :

Gillian E. Burnett

Participants :

Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Paul D. Conlin
pour Algoma Steel Inc.
Ispat Sidbec Inc.

Lawrence L. Herman
Craig S. Logie
Linda Knol
pour Stelco Inc.

Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Laurel C. Broten
pour Dofasco Inc.

Dalton J. Albrecht
Dunniela Kaufman
Winxie Tse
pour IPSCO Inc.

(producteurs nationaux)

Greg A. Tereposky
Roger Nassrallah
pour Essar Steel Ltd.
Steel Authority of India Ltd.
The Tata Iron and Steel Company
Jindal Vijayanagar Steel Limited

Mark N. Sills
Albert C. Gourley
Huy A. Do
Alyson N. D'Oyley
Peter Sang-Ho Cho
Anthony Eyton
pour Pohang Iron & Steel Co., Ltd.
Daewoo Canada Ltd.

Mark N. Sills
pour Daewoo Corporation

Peter Clark
Gordon LaFortune
Yannick Beauvalet
Chris Hines
John Currie
pour Macsteel International South Africa (Pty) Ltd.
Macsteel International (Canada) Ltd.
Iskor Limited

Richard G. Dearden
Scott Little
Maureen Murphy
pour Benxi Iron & Steel (Group) Co. Ltd.
Benxi Iron & Steel International Economic
& Trading Co., Ltd.
Angang Group International Trade Corporation
AnShan Iron and Steel Group Corporation

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
Jeffery D. Jenkins
Jesse I. Goldman
Peter Collins
pour Shanghai Baosteel Group Corp.

Peter Clark
Sean Clark
pour Companhia Siderúrgica Paulista
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A
Companhia Siderúrgica Nacional
World Metals Corporation

Donald J. Goodwin
Carol McGlennon
James C. Hopkins
Evgeny Pavlenko
pour BHP New Zealand Steel Limited

Victoria Bazan
Michael Burgar
pour Saudi Iron and Steel Company (Hadeed)

(importateurs/exportateurs)

Témoins :

Robert A. (Bob) Clark
Directeur
Commerce et vérification
Algoma Steel Inc.

Tom A.D. McCracken
Directeur général – Ventes
Produits automobiles et produits tubulaires
soudés laminés plats
Algoma Steel Inc.

Robert W. Dionisi
Directeur général
Ventes - Centres de services et fabrication
Algoma Steel Inc.

Derek de Korte
Spécialiste de la commercialisation et des affaires
commerciales
Ventes et commercialisation
Algoma Steel Inc.

David F. Thomas
Vice-président et Directeur général
LTV Copperweld, Canadian Tubular Group

Tom E. Witter
Directeur des ventes
Tôles laminées à chaud
Lake Erie Steel Company

William G. Missen
Vice-président et Directeur général
Lake Erie Steel Company

R.H. (Bob) Thompson
Directeur, Service de la comptabilité
Lake Erie Steel Company

Donald K. Belch
Directeur– Relations gouvernementales
Stelco Inc.

Wayne K. Bassett
Président et PDG
Samuel, Son & Co., Limited

Ruben Rivas
Président
Venture Steel

P. Murray Williamson
Vice-président et Directeur général
Ventes et commercialisation
Produits d'aciéries canadiennes
IPSCO Saskatchewan Inc.

Glenn A. Gilmore
Superviseur des activités commerciales
IPSCO Inc.

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

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

Lutz Luckow
Vice-président
Thyssen Canada Ltée

Roman M. Klaptocz
Directeur des marchandises, logistique
Thyssen Canada Ltée

Christian Castonguay
Vice-président, Marketing et Ventes
Ispat Sidbec Inc.

Arthur Jorge Sant'Anna Pereira
Contrôleur adjoint
Direction principale
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A

Rodrigo César de Freitas
Directeur général de l'exportation
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A

Luiz Favali Jr.
Service à l'exportation
Companhia Siderúrgica Paulista

Byoung-Woo Lee
Directeur d'équipe
Équipe des affaires commerciales
Service d'aide à l'exportation
Pohang Iron & Steel Co., Ltd.

Alex Moon
Directeur
Équipe des affaires commerciales
Service d'aide à l'exportation
Pohang Iron & Steel Co., Ltd.

Hugh McCoy
Directeur des ventes
Daewoo Corporation

Young-Sang Kim
Directeur général
Daewoo Corporation

Heinz Wiecken
Président
Balli Klockner Canada Limited

Mike Ennis
Directeur des ventes
Région de l'Ouest
Ferrostaal Metals Ltd.

Lyle Dymont
Directeur général
Ferrostaal Metals Ltd.

John Thurlow
Directeur régional
BHP Steel

Osman Bakhiet
Conseiller juridique
Saudi Iron and Steel Company (Hadeed)

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le mardi 4 septembre 2001

Enquête n° NQ-2001-001

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

LE DUMPING DE CERTAINS FEUILLARDS ET TÔLES PLATS EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DU BRÉSIL, DE LA BULGARIE, DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE, DU TAIPEI CHINOIS, DE L'INDE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE L'EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE, DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE L'ARABIE SAOUDITE, DE L'AFRIQUE DU SUD, DE L'UKRAINE ET DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE DE YOUGOSLAVIE, ET LE SUBVENTIONNEMENT DE CERTAINS FEUILLARDS ET TÔLES PLATS EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE L'INDE

TRIBUNAL : PIERRE GOSSELIN, membre président
RICHARD LAFONTAINE, membre
ELLEN FRY, 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*¹, afin de déterminer si le dumping de certains feuillards et tôles plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud (tôles en acier laminées à chaud), originaires ou exportés du Brésil, de la Bulgarie, de la République populaire de Chine (Chine), du Taipei chinois, de l'Inde, de la République de Corée (Corée), de l'ex-République yougoslave de Macédoine (Macédoine), de la Nouvelle-Zélande, de l'Arabie saoudite, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la République fédérale de Yougoslavie (Yougoslavie), et le subventionnement de tôles en acier laminées à chaud, 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 19 janvier 2001, le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le commissaire), à la suite d'une plainte déposée par Algoma Steel Inc. (Algoma), a fait ouvrir une enquête afin de déterminer si les importations de tôles en acier laminées à chaud en provenance des pays susmentionnés et de la Thaïlande avaient fait l'objet de dumping et si les importations de ces produits en provenance de l'Inde avaient fait l'objet de subventionnement. Le 22 janvier 2001, 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

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

causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Le 20 mars 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 des tôles en acier laminées à chaud avaient causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Le 19 avril 2001, le commissaire a rendu une décision provisoire de dumping et de subventionnement. Étant donné que les marchandises en provenance de la Thaïlande n'avaient pas fait l'objet de dumping, le commissaire a mis fin à son enquête concernant la Thaïlande.

Le 20 avril 2001, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête². 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 18 juillet 2001, le commissaire a rendu une décision définitive selon laquelle les tôles en acier laminées à chaud originaires ou exportées du Brésil, de la Bulgarie, de la Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, de la Corée, de la Macédoine, de la Nouvelle-Zélande, de l'Arabie saoudite, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la Yougoslavie avaient fait l'objet de dumping et que les tôles en acier laminées à chaud 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 16 au 27 juillet 2001. Les producteurs nationaux, Algoma, Dofasco Inc. (Dofasco), IPSCO Inc. (IPSCO), Ispat Sidbec Inc. (Ispat) et Stelco Inc. (Stelco), ont été représentés par des conseillers à l'audience. Les exportateurs et importateurs suivants ont aussi été représentés par des conseillers à l'audience : Essar Steel Ltd. (Essar), Steel Authority of India Ltd. (SAIL), The Tata Iron and Steel Company (Tata Steel) et Jindal Vijayanagar Steel Limited (Jindal) de l'Inde (les producteurs indiens); Pohang Iron & Steel Co., Ltd. (POSCO) de la Corée, Daewoo Canada Ltd. (Daewoo Canada) et Daewoo Corporation; Iscor Limited (Iscor) de l'Afrique du Sud, Macsteel International South Africa (Pty) Ltd. et Macsteel International (Canada) Ltd.; Benxi Iron & Steel (Group) Co. Ltd. (Benxi), Benxi Steel International Economic & Trading Co., Ltd., Angang Group International Trade Corporation et AnShan Iron and Steel Group Corporation (AnShan) de la Chine; Shanghai Baosteel Group Corp. (Shanghai Baosteel) également de la Chine; Companhia Siderúrgica Paulista (COSIPA), Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A (USIMINAS), Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) du Brésil et World Metals Corporation; BHP New Zealand Steel Limited (BHP New Zealand) de la Nouvelle-Zélande; et Saudi Iron and Steel Company (Hadeed) de l'Arabie saoudite. Le Tribunal a aussi entendu des témoins de Ferrostaal Metals Ltd. qui ont été cités à comparaître par les conseillers de Shanghai Baosteel. À la demande du Tribunal, des témoins de Thyssen Canada Ltée ont également comparu.

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 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 en matière de confidentialité ont eu accès aux pièces protégées.

Le Tribunal a rendu ses conclusions le 17 août 2001.

2. Gaz. C. 2001.I.1440.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

L'enquête de dumping et de subventionnement tenue par le commissaire a porté sur toutes les tôles en acier laminées à chaud en provenance des pays en question vendues ou dédouanées au Canada durant la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 2000. Le pourcentage de marchandises sous-évaluées, le pourcentage de marchandises subventionnées, les marges de dumping et les montants de subvention figurent aux tableaux ci-dessous.

Dans le cas de l'Inde, les mêmes marchandises peuvent être assujetties à la fois à des droits antidumping et à des droits compensateurs. Conformément à l'article 10 de la LMSI, seule la partie de la marge de dumping qui dépasse le montant des droits compensateurs attribuables aux subventions à l'exportation est assujettie aux droits antidumping.

TABLEAU 1			
Marges de dumping par pays			
(%)			
(du 1^{er} janvier au 30 septembre 2000)			
Pays	Quantité de marchandises sous-évaluées	Éventail de la marge de dumping¹	Marge moyenne pondérée de dumping
Brésil	96,5	0,3 – 49,4	11,2
Bulgarie	100	62,9	62,9
Chine	72,5	0,2 – 62,9	7,7
Taipei chinois	99	0,5 – 62,9	56,4
Inde	100	11,9 – 62,9	34,2
Corée	100	4,5 – 62,9	24,7
Macédoine	100	62,9	62,9
Nouvelle-Zélande	90,2	0,2 – 42,4	17,3
Arabie saoudite	100	62,9	62,9
Afrique du Sud	97,2	10,2 – 62,9	30,2
Ukraine	100	62,9	62,9
Yougoslavie	100	62,9	62,9

Note 1. La marge de dumping est exprimée en pourcentage du total de la valeur normale de l'ensemble des marchandises examinées, sous-évaluées et non sous-évaluées.

Source: Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping et de subventionnement et Énoncé des motifs*, 18 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-04, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 145.91-145.93.

TABLEAU 2
Montants de subvention
(du 1^{er} janvier au 30 septembre 2000)

Pays	Quantité de marchandises subventionnées (%)	Montant de subvention (par tonne métrique)
Inde	100	1 402 roupies ¹

Note 1. Le taux de change moyen de la roupie indienne en 2000 a été de 0,03307.
 Source : Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping et de subventionnement et Énoncé des motifs*, 18 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-04, dossier administratif, vol. 1 à la p. 145.94.

PRODUIT

Définition du produit

Les marchandises en question sont définies comme suit :

des feuillards et des tôles plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, y compris des matériaux de récupération ou de qualité inférieure, originaires ou exportés du Brésil, de la Bulgarie, de la Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, de la Corée, de la Macédoine, de la Nouvelle-Zélande, de l'Arabie saoudite, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la Yougoslavie, de largeurs variées, égales ou supérieures à 3/4 po (19 mm), et

- a) pour les produits sous forme de bobines, d'une épaisseur de 0,054 po à 0,625 po (1,37 mm à 15,875 mm) inclusivement,
- b) pour les produits coupés à longueur, d'une épaisseur égale ou supérieure à 0,054 po, mais inférieure à 0,187 po (dimension minimale de 1,37 mm, mais de moins de 4,75 mm),

excluant les feuillards et les tôles plats en acier inoxydable laminés et les produits plats coupés à longueur en acier allié, laminés à chaud, ne contenant pas moins de 11,5 p. 100 de manganèse, d'une épaisseur variant de 3 mm à 4,75 mm.

Renseignements sur le produit

Aux fins de la présente enquête, les marchandises en question comprennent les feuillards et les tôles, mais non les tôles de plancher. Les feuillards sont habituellement produits en largeurs pouvant atteindre 12 po (305 mm) inclusivement. Les tôles, y compris celles de plancher, sont habituellement produites en largeurs supérieures à 12 po (305 mm). Les tôles de plancher sont finies à chaud par une ou plusieurs passes qui forment un motif sur la surface des tôles.

Les marchandises en question sont normalement fabriquées selon les normes ASTM³, d'autres normes internationales ou des spécifications exclusives. Les normes ASTM pour les marchandises en question comprennent les numéros suivants, mais ne sont pas limitées à ceux-ci : A505, A506, A507, A568,

3. American Society for Testing and Materials.

A569, A570, A606, A607, A621, A622, A635, A659, A715, A749, A907, A935 et A936. Les marchandises en question sont normalement classées comme des aciers au carbone-manganèse ou des aciers haute résistance faiblement alliés et elles sont disponibles en plusieurs qualités et nuances qui se reflètent habituellement dans des spécifications ou normes ASTM ou l'équivalent.

Les tôles en acier allié visées par la présente enquête sont des aciers alliés, sauf l'acier inoxydable, contenant, en poids, un ou plusieurs de certains éléments précisés, dans les proportions minimales précisées. Les notes du chapitre 72 du *Tarif des douanes*⁴ fournissent des précisions sur les éléments et les proportions minimales.

Les feuillards et les tôles plats en acier inoxydable laminés à chaud, qui sont exclus de la définition du produit, se distinguent, commercialement et sur le plan métallurgique, de l'acier au carbone, car ils ont une teneur en carbone inférieure et une teneur en alliage supérieure aux marchandises en question. L'acier inoxydable contient, en poids, 1,2 p. 100 ou moins de carbone et 10,5 p. 100 ou plus de chrome, avec ou sans autres éléments.

Procédé de fabrication

Bien qu'il y ait de légères différences d'une aciérie à l'autre, le procédé de fabrication des tôles en acier laminées à chaud est généralement le même chez tous les producteurs au Canada.

La tôle en acier laminée à chaud est le résultat de l'introduction d'une brame chauffée d'une épaisseur pouvant atteindre 9 po (229 mm) dans un train à bandes continu, à des températures supérieures à 1 600 °F (870 °C). L'épaisseur de la brame est progressivement réduite jusqu'à l'obtention d'une tôle de l'épaisseur requise de 0,625 po (15,88 mm) ou moins. Durant le laminage à chaud, il se forme une couche d'oxyde en surface (battitures) qui n'est pas acceptable pour certaines applications. Ces battitures peuvent être enlevées par décapage aux acides. Après le décapage, le rinçage et le séchage, la tôle est enduite d'une huile de protection temporaire contre la rouille. Les rives sont habituellement cisailées pour éliminer les petites imperfections et obtenir des tolérances plus conformes sur la largeur.

Utilisations du produit

Les tôles en acier laminées à chaud peuvent être vendues comme telles sur le marché libre ou le marché marchand, ou peuvent être utilisées par les producteurs nationaux dans la transformation ultérieure en tôles laminées à froid, tôles galvanisées ou produits tubulaires.

Les tôles en acier laminées à chaud sont utilisées dans l'industrie automobile pour la fabrication de châssis, de pare-chocs, de roues et de certaines composantes du groupe motopropulseur. Dans l'industrie de la construction, elles servent à la fabrication de palplanches et de rampes de protection. Les tôles en acier laminées à chaud appelées « bandes » servent aussi à la fabrication de tuyaux et de tubes. Une quantité importante de tôles en acier laminées à chaud est aussi consommée par les emboutisseurs ailleurs que dans l'industrie automobile, par des fabricants d'acier et par des producteurs de machines agricoles et autres.

BRANCHE DE PRODUCTION

Algoma, Dofasco, IPSCO, Ispat et Stelco sont les seuls producteurs canadiens de tôles en acier laminées à chaud. La production de tôles en acier laminées à chaud de chacune de ces sociétés est destinée à

4. L.R.C. 1985 (3^e supp.), c. 41.

la fois au marché marchand⁵ et à la transformation ultérieure à l'interne. Entre 1998 et 2000, certaines de ces sociétés ont importé et exporté certaines quantités de tôles en acier laminées à chaud.

Algoma

Algoma exploite une importante usine sidérurgique à Sault Ste. Marie (Ontario). Avec ses filiales, Algoma est un producteur de fer et d'acier intégré verticalement qui fabrique des produits en acier fini, notamment des tôles en acier au carbone, des tôles en acier laminées à chaud et des tôles en acier laminées à froid. Jusqu'à 1998, Algoma fabriquait des tôles en acier laminées à chaud dans un complexe regroupant les tôles et les feuilles. Le complexe sidérurgique de coulée en bande (CSCB) d'Algoma, qui a commencé la production de tôles en acier laminées à chaud en 1998, a étendu la capacité, la gamme d'épaisseurs et les moyens de production de tôles en acier laminées à chaud haute résistance faiblement allié et de qualités postformables. Algoma produit des tôles en acier laminées à chaud d'une largeur pouvant atteindre 63 po.

Dofasco

Dofasco produit de l'acier à son usine de Hamilton (Ontario). Les produits de Dofasco et de ses entreprises en coparticipation liées à l'acier comprennent les produits suivants : l'acier laminé (à chaud et à froid); l'acier galvanisé et l'acier Galvalume^{MD}; l'acier prépeint; la tôle de fer blanc et la tôle revêtue de chrome en bobines; les produits tubulaires soudés et les tuyaux en acier. Le laminoir à chaud de Dofasco peut produire des tôles en acier laminées à chaud d'une largeur pouvant atteindre 62 po. Dofasco produit une gamme complète d'acier au carbone et d'acier résistant, d'une teneur en carbone pouvant atteindre jusqu'à 9,5 p. 100. Dans le cadre de ses opérations de finition, Dofasco exploite aussi trois chaînes de décapage et de l'équipement pour huiler, refendre et cisailer les bobines. Dofasco détient des intérêts sidérurgiques aux États-Unis et au Brésil.

IPSCO

IPSCO produit des tôles en acier laminées à chaud à ses usines de Regina (Saskatchewan) et de Scarborough (Ontario). IPSCO comprend trois unités : Raw Materials and Coil Processing Operations [transformation des tôles en bobines et des matières premières], Canadian Steel Mill Operations [activités sidérurgiques canadiennes] et Tubular Products [produits tubulaires]. L'unité de la transformation des tôles en bobines et des matières premières et celle des activités sidérurgiques canadiennes fabriquent et vendent des tôles en acier laminées à chaud. IPSCO produit aussi des feuilles laminées à chaud, des éléments de charpente creux, des tuyaux pour canalisations, des tubes ordinaires, des tuyaux pour pilotis, des fournitures tubulaires pour puits de pétrole (FTPP), des caissons pour puits d'eau et des caissons du type FTTP. En plus de ses activités canadiennes, IPSCO est propriétaire à 100 p. 100 d'installations de production d'acier et de produits tubulaires aux États-Unis.

Ispat

Ispat produit des tôles en acier laminées à chaud à son usine de Contrecoeur (Québec). Ispat est divisée en cinq unités stratégiques : opérations primaires, fil-machine, barres et profilés, laminés plats et tuyaux. Ispat fabrique aussi des tôles en acier laminées à chaud et laminées à froid. Son unité stratégique de laminés plats produit aussi des bandes à chaud destinées à son unité de production de tuyaux. Le laminoir à chaud d'Ispat peut produire des tôles en acier laminées à chaud d'une largeur pouvant atteindre 54 po. En

5. Comprend les ventes entre sociétés liées.

plus de ses activités canadiennes, Ispat mène des activités en association avec ses sociétés sœurs des États-Unis, du Kazakhstan et de l'Allemagne.

Stelco

Stelco produit des tôles en acier laminées à chaud à deux usines : Hilton Works, de Hamilton (Ontario), et Lake Erie Steel Company, de Nanticoke (Ontario). Hilton Works produit des tôles en acier laminées à chaud d'une largeur pouvant atteindre 50 po et Lake Erie Steel Company produit des tôles en acier laminées à chaud d'une largeur pouvant atteindre 75 po. Les autres produits de Stelco comprennent des tôles laminées à froid, des tôles galvanisées et des tuyaux et tubes. Stelco est propriétaire à 100 p. 100 de Stelpipe Ltd., de Welland (Ontario), et à 40 p. 100 de Camrose Pipe Co., de Camrose (Alberta).

IMPORTATEURS

Dix importateurs ont représenté 90 p. 100 des importations de tôles en acier laminées à chaud en provenance des 12 pays en question, de 1998 à 2000. Il s'agit de Balli Klockner Canada Limited, BHP Steel, Daewoo Canada, Macsteel International (Canada) Ltd., Montsteel, Thyssen Canada Ltée, TradeARBED Canada Inc., Trans World Steel Inc., Salzgitter Trade, Inc. et Wirth Limited. Certaines de ces sociétés ont aussi importé des tôles en acier laminées à chaud en provenance de pays non en question, y compris les États-Unis.

EXPORTATEURS

Le Tribunal a envoyé des questionnaires à des producteurs d'acier étrangers, dans tous les pays en question, au sujet de la capacité de leurs usines, de leur production, de leurs ventes, de leurs exportations et de leurs stocks de tôles en acier laminées à chaud. Les 17 producteurs d'acier étrangers suivants ont fait parvenir des réponses : Essar, SAIL, Tata Steel, Jindal, POSCO, Iscor, Benxi, AnShan, Shanghai Baosteel, COSIPA, USIMINAS, CSN, BHP New Zealand, Hadeed, Highveld Steel et Vanadium Corporation Limited de l'Afrique du Sud, Yieh Loong Enterprise Co., Ltd. du Taipei chinois et Zaporizhstal Integrated Iron & Steel Works JSC de l'Ukraine.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Les tôles en acier laminées à chaud sont vendues directement aux utilisateurs finals, aux producteurs de tuyaux et de tubes ou aux centres de services qui peuvent procéder à une transformation ultérieure et approvisionner les petits utilisateurs ou répondre aux besoins urgents de clients qui normalement achèteraient directement des aciéries. Certains centres de services peuvent acheter des tôles de qualité inférieure. Ils effectuent une transformation ultérieure pour fabriquer un produit utilisable qu'ils revendent par la suite.

Les tôles en acier laminées à chaud sont en majeure partie vendues au comptant. Chaque vente au comptant est négociée individuellement. Les tôles en acier laminées à chaud sont aussi vendues au moyen d'un contrat, surtout à l'industrie de la construction automobile. Dans le cadre de ces ententes, les spécifications, le prix, le volume et la durée du contrat sont négociés.

Le prix des tôles en acier laminées à chaud est un « prix de la bobine de base » auquel s'ajoutent des frais supplémentaires pour toutes sortes de caractéristiques qui peuvent être précisées par le client pour répondre aux exigences techniques requises pour l'application à laquelle l'acier est destiné. Les

caractéristiques importantes qui déterminent le prix des tôles en acier laminées à chaud sont la qualité, l'épaisseur, la largeur, la transformation et le fini de surface.

Les tôles en acier laminées à chaud sont importées par des courtiers ou des agents qui les revendent aux utilisateurs finals, aux producteurs de tuyaux et de tubes ou aux centres de services ou, dans certains cas, elles sont importées directement par les utilisateurs finals, les producteurs de tuyaux et de tubes ou les centres de services. Les sociétés de commerce de l'acier soit reçoivent des demandes d'utilisateurs nationaux soit appellent les clients pour leur offrir leurs produits.

POSITION DES PARTIES⁶

Producteurs nationaux

Les producteurs nationaux ont soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé un dommage sensible principalement sous forme d'effritement des prix, de pertes de ventes et de pertes de part de marché, qui ont entraîné un mauvais rendement financier. Ils ont aussi soutenu que les importations des marchandises en question menaçaient de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Les producteurs nationaux ont soutenu que les marchandises sous-évaluées en provenance des pays désignés dans le cadre de la cause précédente concernant les tôles en acier laminées à chaud⁷ ont été remplacées par les marchandises sous-évaluées originaires des pays en question dans la présente affaire. De ce fait, dans une conjoncture de croissance de marché, les producteurs nationaux n'ont pas pu maintenir leur part de marché. Ils ont souligné que leur part de marché de 1997, qui était de 78 p. 100, a baissé, passant à 66 p. 100 en 1998, puis a augmenté, passant à 76 p. 100 en 1999 avec les conclusions de dumping dommageable rendues cette année-là. Leur part de marché a par la suite baissé à 65 p. 100 en 2000, le volume des importations en provenance des pays en question doublant pour atteindre plus de un million de tonnes nettes. En 2000, la part de marché des producteurs nationaux a baissé, passant de 68 p. 100 au premier trimestre à 60 p. 100 au deuxième trimestre. Bien que les producteurs nationaux aient été capables de regagner leur part de marché au troisième trimestre de 2000, ils ont dit n'avoir pu le faire qu'au moyen d'une baisse importante de prix, particulièrement dans les secteurs des centres de services et des tuyaux et tubes.

Les producteurs nationaux ont affirmé que les importations en provenance des pays en question ont déclenché l'effritement des prix. Ils ont ajouté que les éléments de preuve confirmaient que l'établissement des prix dans le cas de certains des pays en question donnait les plus bas prix disponibles sur le marché en 1999 et pendant une grande partie de 2000. Ils ont soutenu que les courtiers ont importé de fortes quantités de produits à bas prix. L'effet de ce commerce a été exacerbé du fait que les courtiers se livraient concurrence et que les clients s'étaient servis de leurs offres pour obtenir des concessions au niveau des prix auprès des aciéries nationales. La branche de production nationale a souligné des exemples de concurrence au niveau des prix entre les produits d'aciéries particulières et les importations sous-évaluées chez des clients spécifiques.

6. La présente partie du texte résume certains des exposés clés qu'ont déposés les parties. Il ne s'agit pas d'un compte rendu complet.

7. *Certains produits plats de tôle en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud* (2 juillet 1999), enquête n°NQ-98-004 (TCCE) [ci-après *Certaines tôles en acier*].

Les producteurs nationaux ont soutenu que le dommage qu'ils ont subi ressortait de façon évidente de la forte baisse de leurs marges brutes et de leurs bénéfices du deuxième trimestre de 2000 jusqu'au premier trimestre de 2001. La branche de production nationale a reconnu que tous les producteurs n'étaient pas touchés uniformément par le dumping et le subventionnement. Ils ont soutenu que le Tribunal avait le pouvoir discrétionnaire d'évaluer le dommage à l'échelle de chaque producteur ou de façon globale.

Pour déterminer la question du dommage, les producteurs nationaux ont soutenu que le Tribunal devrait porter son attention surtout sur le marché marchand, comme il l'a fait dans l'enquête n° NQ-92-009⁸. Stelco a soutenu que l'*Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 1994* de l'Organisation mondiale du commerce (OMC)⁹ exige l'examen des répercussions du dumping sur le marché national et que les charges d'alimentation ne sont pas pertinentes puisqu'il s'agit de marchandises intermédiaires qui ne sont pas offertes en vente et qui n'entrent pas sur le marché.

Les producteurs nationaux ont aussi soutenu que la récente décision de l'organe d'appel de l'OMC¹⁰ n'a ni valeur exécutoire ni valeur de guide pour le Tribunal. Cependant, les producteurs nationaux ont souligné que la décision susmentionnée a confirmé qu'il est autorisé, pour les États-Unis, de disposer de lois antidumping qui prévoient que le marché marchand peut être ciblé.

À titre d'argument subsidiaire, les producteurs nationaux ont affirmé que, si le Tribunal devait conclure qu'il est pertinent de prendre les charges d'alimentation en considération, il dispose de suffisamment d'éléments de preuve pour le faire et devrait conclure qu'un dommage sensible a été causé dans le contexte de la production nationale globale.

Eu égard à la question des facteurs autres que le dumping et le subventionnement qui auraient pu causer un dommage, il a été fait mention des enquêtes n°s NQ-94-001¹¹ et NQ-2000-001¹², dans le cadre desquelles le Tribunal a déclaré qu'il n'était pas nécessaire que le dumping et le subventionnement soient la seule cause de dommage. Selon la branche de production nationale, ces facteurs ne peuvent en l'espèce prévaloir sur les forts volumes et les bas prix des importations sous-évaluées et la corrélation directe entre ces importations et les baisses de rendement de la branche de production.

Relativement aux importations en provenance des États-Unis, la branche de production nationale a soutenu que les prix des États-Unis ont été, sauf au dernier trimestre de 2000, constamment supérieurs aux prix des pays en question durant la période visée par l'enquête. De plus, elle a soutenu que les importations en provenance des États-Unis étaient en grande partie destinées au secteur de l'automobile, étaient donc isolées du marché au comptant et avaient eu une incidence beaucoup plus faible sur les prix.

En outre, les producteurs nationaux ont soutenu qu'il n'y avait pas d'élément de preuve de concurrence accrue entre eux qui expliquerait une telle baisse des prix. Les producteurs nationaux ont nié que leur prétendue incapacité d'approvisionner complètement le marché aux deux premiers trimestres de 2000 était pertinente aux conclusions de dommage. Ils ont ajouté que les produits de qualité inférieure et

8. *Certaines tôles d'acier laminées à froid* (29 juillet 1993).

9. 15 avril 1994, en ligne : Organisation mondiale du commerce <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/final_f.htm> [ci-après *Accord antidumping*].

10. *United States – Anti-dumping Measures on Certain Hot-rolled Steel Products from Japan* (24 juillet 2001), AB-2001-2 [ci-après *Produits en acier laminés à chaud du Japon*].

11. *Pommes, dites Delicious, Red Delicious et Golden Delicious, fraîches et entières* (9 février 1995) (TCCE).

12. *Certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses* (1^{er} août 2000) (TCCE).

les produits excédentaires de première qualité n'ont pas eu d'effet véritable sur l'établissement des prix sur le marché des marchandises en question et des marchandises similaires.

En ce qui concerne la question de menace de dommage, la branche de production nationale a soutenu que les exportateurs désignés disposent d'une capacité de production considérable et ont établi des plans d'exportation pour utiliser cette capacité. De plus, elle a soutenu que, notamment, le Tribunal devrait tenir compte de l'excédent global de capacité de production de tôles en acier laminées à chaud, de la croissance du volume des importations sous-évaluées, de l'impératif de production auquel les aciéries sont confrontées en raison de leurs coûts fixes élevés, des mesures antidumping qui s'appliquent dans d'autres administrations contre un bon nombre des pays en question et du risque de déroutement, vers le Canada, de tôles en acier laminées à chaud à la suite de l'ouverture d'une enquête de sauvegarde aux États-Unis.

Parties opposées

Les parties qui se sont opposées à des conclusions de dommage ont soutenu que les renseignements au dossier ne suffisaient pas pour que le Tribunal puisse rendre des conclusions de dommage. À titre d'argument subsidiaire, elles ont soutenu que d'autres facteurs que le dumping et le subventionnement ont causé le dommage à la branche de production nationale.

Les parties opposées ont soutenu que le Tribunal doit examiner la production totale de marchandises similaires de chacun des producteurs, cette production comprenant les produits vendus sur le marché marchand, les produits destinés à une transformation à l'interne et ceux destinés à l'exportation. Elles ont fait valoir que la majeure partie de la production canadienne de marchandises similaires n'est pas vendue sur le marché marchand, mais est plutôt cédée à l'interne à des fins de production ultérieure de marchandises non en question (c.-à-d. une production captive), et que la décision provisoire de dommage du Tribunal¹³ a inclus une production captive au nombre des marchandises similaires. Elles ont aussi soutenu que les exportations sont une partie intégrante de l'ensemble de la production de marchandises similaires de la branche de production nationale, même si elles sont isolées des effets des importations des marchandises en question.

À l'appui de leur position, les parties opposées ont invoqué l'affaire *Produits en acier laminés à chaud du Japon* et ont soutenu que, même si cette affaire n'a pas valeur juridique au Canada, elle demeure le repère ultime qui éclaire les décisions du Tribunal. À la lumière de la décision susmentionnée, les parties opposées ont soutenu que le Tribunal dispose de deux options dans son analyse de dommage : il peut analyser les effets des marchandises en question sur tous les secteurs de la production nationale ou il peut expliquer de façon satisfaisante pourquoi une telle analyse n'est pas nécessaire. Les parties opposées ont soutenu qu'il ne suffit pas d'examiner uniquement les secteurs de la production nationale assortis d'une production médiocre, puisqu'un tel examen peut donner une impression trompeuse de la production nationale dans son ensemble. Les parties opposées ont soutenu que le Tribunal ne disposait pas en l'espèce de suffisamment d'éléments probants pour pouvoir poursuivre une ou l'autre des deux options susmentionnées. Plus précisément, les parties opposées ont soutenu que les producteurs nationaux ont soumis très peu d'éléments de preuve à l'égard de la production captive.

Les parties opposées ont en outre soutenu que, puisque les réductions de prix des marchandises de première qualité ne peuvent être directement imputées aux réductions de prix des produits de qualité inférieure, étant donné que leur effet diffère selon chaque producteur, le Tribunal ne peut définir par

13. *Certains feuillards et tôles plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud* (20 mars 2001), enquête préliminaire de dommage n° PI-2000-006.

déduction, pour l'ensemble des producteurs, le dommage causé par les ventes de produits de qualité inférieure. Elles ont avancé l'opinion que l'absence de relation biunivoque fait qu'il serait déraisonnable que le Tribunal fasse quelque déduction que ce soit eu égard au lien entre les prix des tôles en acier laminées à chaud et ceux des divers produits en aval fabriqués avec les laminés à chaud comme charges d'alimentation.

Les parties opposées ont soutenu qu'un lien de causalité ne peut être établi entre les marchandises en question et le dommage allégué par la branche de production nationale. Des facteurs autres que le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé ce dommage. Les parties opposées ont fait état de trois principaux facteurs : les circonstances défavorables auxquelles Algoma fait présentement face; le ralentissement de l'économie canadienne, plus précisément dans le secteur de l'automobile; l'importante présence des importations en provenance de pays non en question, en particulier des États-Unis.

Pour ce qui concerne les difficultés financières qu'éprouve Algoma, les parties opposées ont fait état des éléments suivants : 1) les coûts élevés de financement supportés par Algoma principalement quant au financement du CSCB; 2) les retards dans le « lancement » du CSCB, qui ont entraîné une hausse des coûts et une baisse du bénéfice net et des rentrées de fonds; 3) le puissant effet de « levier » des grands clients du secteur de l'automobile, qui a compressé les prix; 4) la part de marché accrue des aciéries à faible coût. Les parties opposées ont soutenu que ces facteurs, et non les importations sous-évaluées et subventionnées, ont causé les difficultés financières d'Algoma.

Les parties opposées ont soutenu que le ralentissement de l'économie canadienne, plus précisément dans le secteur de l'automobile, a donné lieu à un excédent de tôles en acier laminées à chaud au Canada, ce qui a fait baisser les prix. Elles ont soutenu que, malgré une augmentation notable de la capacité de production des aciéries nationales, les producteurs canadiens n'ont pas pu suivre la demande au premier semestre de 2000. Il en est résulté que certains clients se sont approvisionnés à partir de marchandises importées, tant en provenance des pays en question que des pays non en question, et plus particulièrement les États-Unis. De même, certains producteurs canadiens ont augmenté leurs importations durant la période visée par l'enquête, là encore de façon notable en provenance des États-Unis. Cependant, lorsque le ralentissement de l'économie de l'Amérique du Nord s'est produit au milieu de 2000, les producteurs nationaux se sont retrouvés avec des excédents de stocks et un excédent de production qui auraient normalement été destinés au secteur de l'automobile. De ce fait, ils ont déplacé leur effort vers les centres de services et le secteur à faible marge des tuyaux et des tubes, livrant ainsi directement concurrence à un volume accru d'importations, particulièrement en provenance des États-Unis. C'est cet excédent qui a causé la baisse des prix.

Les parties opposées ont soutenu que les importations de tôles en acier laminées à chaud en provenance des États-Unis ont causé un dommage à la branche de production nationale. Les parties opposées ont souligné que le volume des importations, en provenance des États-Unis, de tôles en acier laminées à chaud a dépassé celui des importations de marchandises en question en provenance des 12 pays en question. Elles ont fait valoir que les éléments de preuve indiquent que le produit des États-Unis n'est pas différent de celui des aciéries nationales sous les angles de la qualité et de la livraison et, par conséquent, livre concurrence au niveau des prix au produit canadien. Les importations en provenance des États-Unis ont doublé de 1998 à 2000 parce que leur prix a été établi sous le niveau des prix canadiens. Elles ont de plus souligné que, si l'établissement des prix des importations en provenance des États-Unis ne perturbe pas le marché canadien, alors il ne peut être dit que l'établissement des prix des marchandises en question en provenance des pays en question a un effet perturbateur. Les parties opposées ont avancé que la branche de production nationale n'a pas tenu compte des effets que les importations en provenance des États-Unis ont eu sur le marché canadien parce qu'elle a voulu éviter la confrontation directe avec la branche de production

des États-Unis, une confrontation qui aurait des incidences néfastes sur ses propres intérêts à l'exportation. Les parties opposées ont invoqué les éléments de preuve au dossier selon lesquels, dans le secteur de l'automobile, la branche de production nationale a livré une concurrence directe au niveau des prix aux importations en provenance des États-Unis et qu'elle a perdu des ventes. Les parties opposées ont soutenu qu'il ressort clairement du dossier que tout dommage subi par la branche de production nationale dans le secteur de l'automobile était uniquement attribuable à la concurrence issue des importations en provenance des États-Unis.

Les parties opposées ont aussi soutenu que les producteurs nationaux ont pris des décisions spécifiques quant à leur production qui ont eu des répercussions négatives sur leurs résultats financiers pour ce qui concerne les marchandises similaires. Par exemple, l'incertitude afférente aux négociations d'une entente collective de travail chez Stelco a entraîné une accumulation de stocks au troisième trimestre de 2000. De même, tant Stelco qu'Algoma ont, depuis quelques années, augmenté leur capacité de production de tôles en acier laminées à chaud.

Certaines des parties opposées ont mis en doute le faible nombre¹⁴ et la véracité des allégations de dommage concernant des clients spécifiques qui ont été avancées contre elles. Une partie a rappelé au Tribunal l'importance d'éléments de preuve ayant trait à des clients spécifiques quant aux ventes ou aux offres d'importations sous-évaluées dans une conclusion que les importations sous-évaluées ont causé un dommage.

Les parties opposées ont affirmé que les importations des marchandises en question en provenance des pays en question ne menaçaient pas de causer un dommage. Parmi les arguments qu'ils ont avancés étaient la définition de dommage clairement « imminent », les contraintes de capacité relativement aux ventes à l'exportation, la demande prévue dans les économies locales et régionales des exportateurs, les politiques de répartition qui régissent les ventes internationales d'acier et l'absence de mesures antidumping présentement appliquées contre certains des pays en question.

Les parties opposées ont traité de l'argument portant sur la possibilité de déroutement au Canada de marchandises importées, une fois terminée l'enquête de « sauvegarde » aux termes de l'article 201 aux États-Unis. Elles ont invoqué la décision que le Tribunal a rendue dans le cadre de l'enquête n° NQ-2000-008¹⁵, dans laquelle le Tribunal a déclaré : « à ce moment [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 »¹⁶. Les parties opposées ont soutenu qu'il est difficile d'accepter la notion que les répercussions de cette enquête aux États-Unis soient, en ce moment, davantage certaines.

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) comme le « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». L'expression « branche de production

14. Habituellement, lorsque les producteurs nationaux désirent formuler des allégations de dommage concernant des clients spécifiques, le Tribunal leur demande de fournir un petit échantillon qui représente ou illustre la nature du prétendu dommage. Voir pièce du Tribunal NQ-2001-001-08 à la p. 26, dossier administratif, vol. 3.

15. *Certaines tôles d'acier résistant à la corrosion* (3 juillet 2001).

16. *Ibid.* à la p. 21.

nationale », à son tour, est définie, notamment, 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 ».

Par conséquent, le Tribunal doit d'abord déterminer quelles sont les marchandises similaires et quels producteurs nationaux constituent la branche de production nationale. Le Tribunal déterminera ensuite si les conditions préalables à l'évaluation cumulative des effets du dumping et du subventionnement en provenance des pays en question sur la branche de production nationale sont remplies. Le Tribunal déterminera les effets du dumping et du subventionnement des marchandises en question sur la branche de production nationale, quant à chaque pays considéré séparément et quant aux pays cumulés, selon le cas. Le Tribunal déterminera ensuite si ces effets correspondent à un dommage sensible, à un retard ou à une menace de dommage sensible. Dans son analyse du dommage, le Tribunal examinera d'autres facteurs pertinents pour veiller à ce que le dommage causé par d'autres facteurs ne soit pas imputé au dumping et au subventionnement.

Marchandises similaires

Le Tribunal déterminera d'abord quelles tôles en acier laminées à chaud de production nationale constituent des « marchandises similaires » aux tôles en acier laminées à chaud importées. 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 de marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement divers facteurs, y compris les caractéristiques physiques des marchandises (comme leur apparence), leur méthode de fabrication, leurs caractéristiques de 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.

Dans le cadre de l'enquête préliminaire de dommage, le Tribunal a conclu que les tôles en acier laminées à chaud destinées à une transformation ultérieure à l'interne étaient des « marchandises similaires » aux marchandises en question. Les éléments de preuve confirment cette conclusion et le fait que les marchandises similaires peuvent être destinées au marché marchand national ou à une transformation ultérieure à l'interne¹⁷ ou à l'exportation. De ce fait, aux fins de la présente enquête, le Tribunal conclut que les tôles en acier laminées à chaud de production nationale, de même description que les marchandises en question, constituent des marchandises similaires aux marchandises en question.

Transformation ultérieure à l'interne et exportations

Le Tribunal a recueilli des renseignements sur des marchandises destinées à une transformation ultérieure à l'interne et à l'exportation, et a donné à toutes les parties l'occasion de traiter de ces aspects de la

17. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, à la p. 505; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, à la p. 96.

production au moyen d'éléments de preuve, d'arguments et de demandes de renseignements auprès des autres parties¹⁸.

L'article 3.1 de l'Accord antidumping prescrit que la détermination d'un dommage se fondera sur des éléments de preuve positifs et comportera un examen objectif à la fois a) du volume des importations sous-évaluées et de l'effet des importations sous-évaluées sur les prix des produits similaires sur le marché intérieur et b) de l'incidence de ces importations sur les producteurs nationaux de ces produits. L'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*¹⁹ prévoit la même disposition pour ce qui concerne la détermination du dommage causé par des importations subventionnées²⁰.

Aucun des cinq producteurs nationaux n'a soutenu que le dumping et le subventionnement avaient causé ou menaçaient de causer un dommage directement à la production destinée à une transformation ultérieure à l'interne.

Les marchandises en question auront une incidence directe uniquement sur les prix des marchandises similaires vendues sur le marché marchand national, et non sur les prix des marchandises destinées à une transformation ultérieure à l'interne. Les éléments de preuve indiquent que, de fait, il n'y a pas de prix du marché pour les marchandises destinées à une transformation ultérieure à l'interne; il n'existe que des prix de cession, qui sont fixés conformément à des pratiques comptables établies par chaque société.

Un producteur a soutenu que le dumping et le subventionnement avaient indirectement causé un dommage à la production destinée à une transformation ultérieure à l'interne, du fait qu'une baisse des prix des bobines de base de laminés à chaud entraînera une baisse des prix des produits en aval. Le Tribunal est d'avis que le prix des produits dérivés ou en aval n'est pas pertinent en l'espèce, puisqu'ils ne sont pas des marchandises similaires et leurs prix sont déterminés sur un marché différent qui est soumis à un ensemble distinct de forces.

Selon le Tribunal, dans des circonstances justifiées, des changements dans la répartition des tôles en acier laminées à chaud entre les applications de transformation ultérieure à l'interne et le marché marchand national et le marché à l'exportation marchand pourraient constituer un facteur pertinent pour l'évaluation des causes de dommage à la production de marchandises similaires. Par exemple, dans *Certaines tôles en acier*, le Tribunal a tenu compte des plans stratégiques déployés par les usines canadiennes pour augmenter la production de produits à valeur ajoutée, ce qui avait fait augmenter la production des tôles en acier laminées à chaud utilisées comme charges d'alimentation et avait contribué à resserrer les approvisionnements de tôles en acier laminées à chaud sur le marché marchand national. Cependant, la situation est différente en l'espèce, étant donné qu'il n'y a pas d'élément de preuve de détournement de marchandises similaires vers une transformation ultérieure à l'interne. Au contraire, en 2000, une faible quantité, soit 200 000 tonnes nettes, a été transférée au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand.

D'une façon similaire, les marchandises en question ne livrent pas directement concurrence aux exportations de tôles en acier laminées à chaud de la branche de production nationale. Comme telles, les exportations sont généralement isolées des effets du dumping et du subventionnement. En outre, aucun des cinq producteurs nationaux n'a soutenu que le dumping et le subventionnement avaient causé ou menaçaient de causer un dommage directement aux exportations de marchandises similaires. De plus, il n'a

18. Voir Conjoncture du marché et de la branche de production.

19. 15 avril 1994, en ligne : Organisation mondiale du commerce <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/final_f.htm>.

20. *Ibid.* article 15.1.

pas été établi que la répartition des tôles en acier laminées à chaud entre le marché à l'exportation et le marché marchand national est un facteur pertinent pour l'évaluation des causes de dommage à la production de marchandises similaires.

À la lumière de tous les facteurs et éléments de preuve traités ci-dessus, le Tribunal a décidé de concentrer son analyse en l'espèce principalement sur l'incidence du dumping et du subventionnement sur le marché marchand national. Cependant, le Tribunal évaluera le caractère sensible du dommage causé par le dumping et le subventionnement par rapport à la production de marchandises similaires de la branche de production nationale considérées dans leur ensemble.

Selon le Tribunal, aux fins de l'évaluation du dommage causé à la branche de production nationale, un bon rendement dans une partie de la production nationale ne doit pas être invoqué comme une raison de ne pas tenir compte du dommage causé à une autre partie de cette production. Autrement dit, le Tribunal n'admet pas la notion que la détermination d'un dommage est une somme algébrique, où les plus et les moins assortis aux profits et aux pertes dans différentes parties de la production s'annuleraient entre eux. Il est tout à fait possible qu'une branche de production obtienne un bon rendement sur une certaine partie et, pourtant, subisse tout de même un dommage sous une autre partie, au détriment de la branche de production considérée dans son ensemble. Par exemple, si la branche de production nationale n'a pas bien performé sur le marché marchand national tout en obtenant, au même moment, un rendement positif relativement à sa production en vue d'une transformation ultérieure à l'interne et de la vente à l'exportation, cela n'effacerait nullement le fait que la branche de production nationale, considérée dans son ensemble, avait subi un dommage sensible. La tâche du Tribunal consiste à déterminer si le dommage imputable aux importations sous-évaluées ou subventionnées est sensible pour ce qui concerne la branche de production nationale dans son ensemble et non si le dommage dans une partie de la production a été accompagné de gains non liés, d'une valeur correspondante, dans d'autres parties qui n'ont pas été touchées par les importations sous-évaluées ou subventionnées ou si le dommage a été réparti également entre les diverses parties de la production nationale.

Branche de production nationale

Ensuite, le Tribunal déterminera quels producteurs constituent la branche de production nationale. L'expression « branche de production nationale » est définie au paragraphe 2(1) de la LMSI ainsi :

« branche de production nationale » Sauf pour l'application de l'article 31 et sous réserve du paragraphe (1.1), 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. Peut toutefois en être exclu le producteur national qui est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou qui est lui-même un importateur de telles marchandises.

Dans la présente enquête, Stelco, Dofasco, Algoma, Ispat et IPSCO constituent l'ensemble des producteurs nationaux des marchandises similaires et constituent la branche de production nationale.

Les producteurs indiens ont soutenu que, pour rendre une décision positive de dommage ou de menace de dommage dans la présente procédure, le Tribunal doit examiner séparément chacun des producteurs qui constituent la branche de production nationale. Il doit conclure que la production totale de ces producteurs à l'égard desquels il rend des conclusions de dommage ou de menace de dommage constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires.

Le Tribunal n'est pas d'accord sur le fait qu'il soit tenu d'adopter un tel raisonnement. 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 à la branche de production nationale, considérée dans son ensemble, et non à des producteurs individuels. Les producteurs indiens ont invoqué la récente décision que le Tribunal a rendue dans le cadre de l'enquête n° NQ-2000-005 (*Certains maïs-grain*), dans laquelle il a soutenu que le dommage avait été évalué relativement aux données globales et aux producteurs individuels de cette branche de production nationale. Cependant, dans cette affaire, le Tribunal n'a pas examiné le dommage causé à chaque producteur individuel, ce qui devrait être fait en l'espèce selon certains. Le Tribunal a reçu des éléments de preuve probants qui indiquent que les importations des marchandises en question ont touché à divers degrés certains types de producteurs au sein de la branche de production nationale et, de fait, un groupe de producteurs nationaux ont témoigné que les marchandises en question ne leur avaient pas causé de dommage du tout. Étant donné que *Certains maïs-grain* se rapportait à un marché régional, un type de cause où le Tribunal ne peut arriver à une conclusion positive que si les marchandises en question causent ou menacent de causer un dommage aux producteurs de presque toute la production de marchandises similaires, le Tribunal était d'avis que de tels éléments de preuve devaient être pris en considération.

L'espèce ne porte pas sur un marché régional et, par conséquent, ne suppose pas l'application de la norme de dommage plus rigoureuse qui s'impose dans une cause qui se rapporte à un marché régional. Le Tribunal est d'avis que les données globales relatives aux producteurs nationaux donnent une image fidèle de la conjoncture de la branche de production nationale et s'est appuyé sur de telles données comme moyen principal d'évaluation de la question de savoir si la branche de production nationale a subi, ou non, un dommage sensible.

Cumul

Aux termes du paragraphe 42(3) de la LMSI, 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 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 :
 - (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.

Le Tribunal fera un cumul croisé des effets du dumping et du subventionnement comme il le fait généralement dans son analyse du dommage²¹.

Compte tenu des dispositions pertinentes de la LMSI et à la lumière de la décision définitive de dumping et de subventionnement du commissaire, le Tribunal conclut que les marges de dumping et les montants de subvention relatifs aux marchandises en provenance de chacun des pays en question ne sont pas minimaux.

21. Voir *Certains maïs-grain*.

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit la notion de négligeabilité :

« négligeable » Qualificatif applicable au volume des marchandises sous-évaluées, provenant d'un pays donné, qui est inférieur à un volume représentant trois pour cent de la totalité des marchandises de même description dédouanées au Canada;

exceptionnellement, n'est pas négligeable l'ensemble des marchandises sous-évaluées — provenant de trois ou plusieurs pays exportant chacun au Canada un volume négligeable de marchandises sous-évaluées — qui représente un volume de plus de sept pour cent de cette totalité.

Aux fins du calcul de la négligeabilité, le Tribunal s'est appuyé sur des données relatives aux importations afférentes à la période visée par l'enquête du commissaire. Le Tribunal s'est servi du volume des importations du commissaire pour les pays en question, mais s'est appuyé sur ses propres données relatives aux importations pour les pays non en question.

Le Tribunal fait observer que le volume des marchandises sous-évaluées en provenance de l'Arabie saoudite recensé par le commissaire se rapporte à des marchandises en question, au sujet desquelles le commissaire a déterminé qu'elles avaient été vendues à un importateur canadien durant la période visée par l'enquête du commissaire, mais non dédouanées au Canada durant ladite période.

Hadeed, le seul producteur en Arabie saoudite, a soutenu que le commissaire avait à tort inclus les marchandises en provenance de l'Arabie saoudite dans le volume des marchandises sous-évaluées. Le Tribunal fait observer qu'une telle détermination relève de la compétence du commissaire et non de celle du Tribunal.

Hadeed a aussi invoqué le fait que, aux fins du calcul de la négligeabilité, le volume des marchandises sous-évaluées en provenance de chaque pays est exprimé en pourcentage du volume total des marchandises de cette description qui sont dédouanées au Canada en provenance de tous les pays. Elle a soutenu que les marchandises qui ont été vendues en vue de leur exportation, mais non encore importées, ne peuvent être incluses dans le numérateur de la fraction appliquée dans ledit calcul puisqu'elles ne sont pas incluses dans le volume total des marchandises importées indiqué au dénominateur.

La LMSI prévoit que les marchandises sous-évaluées ou subventionnées qui ont fait l'objet d'une vente en vue de leur exportation au Canada durant la période pertinente doivent être incluses dans le calcul du volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées, dédouanées ou pas au Canada durant ladite période²².

Cependant, le Tribunal est d'avis qu'il n'y aurait pas lieu, et qu'il serait même absurde, d'inclure des marchandises vendues mais non encore importées dans le numérateur qui sert au calcul de la négligeabilité, tout en les excluant du dénominateur. De plus, il en résulterait une comparaison incongrue du type « pommes et oranges » lorsqu'on compare le volume des ventes plus les importations en provenance d'un pays et uniquement les importations véritables. Une telle démarche biaiserait les résultats du calcul de la négligeabilité, dans le sens de l'inclusion dans l'enquête de ce pays²³.

22. Voir les paragraphes 2(1) et 42(6) de la LMSI.

23. Comme il a été déclaré dans *Produits en acier laminés à chaud du Japon*, au para. 196, « les autorités chargées de l'enquête ne sont donc pas en droit de mener leur enquête de manière telle qu'il devienne plus probable que, à la suite du processus d'établissement ou d'évaluation des faits, elles détermineront que la branche de production nationale subit un dommage » [traduction].

Selon un principe d'interprétation des lois, il est présumé qu'une loi n'est pas censée produire des conséquences absurdes²⁴. Par conséquent, le Tribunal présume que le Parlement a voulu que le total relatif à chaque pays en question, y compris les importations véritables et les ventes en vue de leur exportation, devrait être compris à la fois dans le numérateur et dans le dénominateur. Par conséquent, le volume de marchandises sous-évaluées en provenance de l'Arabie saoudite vendues en vue de leur exportation à un importateur canadien durant la période visée par l'enquête du commissaire a été inclus à la fois dans le numérateur et dans le dénominateur aux fins du calcul de la négligeabilité relativement à ce pays. En outre, toutes les ventes en vue de leur exportation de marchandises sous-évaluées et subventionnées recensées par le commissaire, relativement à tous les pays en question, ont été incluses à la fois dans le numérateur et dans le dénominateur.

Les volumes des marchandises sous-évaluées en provenance de la Chine, du Taipei chinois, de l'Inde et de la Corée dépassent dans chacun des cas le seuil de 3 p. 100 et ne sont donc pas négligeables. Bien que les volumes en provenance des huit autres pays en question soient individuellement inférieurs au seuil de 3 p. 100, l'ensemble des marchandises sous-évaluées en provenance de ces pays représente un volume de plus de 7 p. 100 de la totalité des marchandises sous-évaluées. Par conséquent, conformément à la définition du terme « négligeable », le volume de marchandises sous-évaluées en provenance de ces pays n'est pas, lui non plus, négligeable.

Le Tribunal doit aussi examiner la question de savoir s'il y a lieu de procéder à une évaluation des effets cumulatifs compte tenu des conditions de concurrence entre les marchandises en question en provenance de chacun des pays en question et soit les importations en provenance de tout autre pays en question soit les marchandises similaires des producteurs nationaux.

Les exportateurs du Brésil, de la Nouvelle-Zélande, de la Corée et de l'Arabie saoudite ont chacun soutenu que les marchandises en question exportées au Canada en provenance de leur pays respectif ne devraient pas faire l'objet d'un cumul avec les exportations des marchandises en question en provenance des autres pays en question aux fins de l'évaluation du dommage. Lorsque le cumul de l'un ou l'autre des pays en question n'est pas indiqué d'après les conditions de concurrence, le Tribunal doit procéder à une évaluation distincte du dommage et de la menace de dommage relativement à ce pays.

Les producteurs nationaux ont soutenu que les effets des importations en provenance de tous les pays en question devraient faire l'objet d'un cumul, puisque toutes les conditions préalables ont été remplies. Les producteurs nationaux ont soutenu que les éléments de preuve montrent que, pour l'éventail complet des marchandises en question, il existe une concurrence directe entre les marchandises similaires et les importations, et entre les importations elles-mêmes.

Dans l'évaluation des conditions de concurrence, le Tribunal examinera divers facteurs, y compris :

- 1) le caractère fongible, qui consiste principalement à savoir si les marchandises en question importées en provenance des pays en question ont des caractéristiques physiques qui les distinguent dans une mesure notable de celles en provenance des autres pays en question et des marchandises similaires; 2) la présence ou l'absence de ventes ou d'offres de vente sur les mêmes marchés géographiques que ceux des importations en provenance de différents pays en question et du produit similaire national; 3) l'existence de circuits de distribution communs ou similaires; 4) les différences entre le facteur temps des importations en provenance d'un pays en question et des importations en provenance des autres pays en question, et de la disponibilité des marchandises similaires offertes par la branche de production nationale.

24. R. Sullivan, *Driedger on the Construction of Statutes*, 3^e éd., Toronto, Butterworths, 1994, à la p. 85.

Cependant, le Tribunal reconnaît qu'il peut exister d'autres facteurs qu'il pourrait prendre en considération pour décider s'il y aurait lieu, ou non, de cumuler les exportations d'un pays donné et reconnaît aussi qu'aucun facteur, à lui seul, ne pourrait suffire à fonder une telle décision. L'évaluation de la question de savoir s'il y a lieu, ou non, d'inclure les exportations en provenance d'un pays oblige à soupeser les éléments de preuve et les circonstances particulières à chaque cas.

En l'espèce, le Tribunal a pris en considération les conditions de concurrence entre les marchandises en question et entre ces dernières et les marchandises similaires, et a déterminé qu'une évaluation des effets cumulatifs des marchandises en question en provenance du Brésil, de la Bulgarie, de la Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, de la Macédoine, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de Yougoslavie serait indiquée. Le Tribunal est d'avis que ces marchandises sont fongibles, que leurs circuits de distribution sont similaires et qu'elles ont été présentes ensemble sur le marché et avec les marchandises similaires, dans une mesure suffisante pour justifier un cumul.

Le Tribunal a examiné les arguments spécifiques présentés par USIMINAS et COSIPA concernant les « conditions de concurrence », à l'appui de la position de ces dernières selon laquelle le Brésil ne devrait pas faire l'objet d'un cumul. USIMINAS et COSIPA ont invoqué le fait que des éléments de preuve spécifiques au dossier indiquent que leurs prix sont soit comparables à ceux des producteurs nationaux soit supérieurs. De plus, les prix brésiliens n'ont pas suivi le mouvement à la baisse du marché et, de fait, les producteurs brésiliens ont abandonné le marché canadien au milieu de l'année 2000. En outre, USIMINAS et COSIPA ont soutenu que les volumes des importations des marchandises en question en provenance du Brésil et les marges de dumping ont été très faibles durant la période visée par l'enquête.

Cependant, à l'étude du dossier et compte tenu des critères susmentionnés, le Tribunal fait observer que les marchandises brésiliennes sont fongibles par rapport aux autres marchandises en question et aux marchandises similaires, qu'elles livrent concurrence sur le même marché et que leurs circuits de distribution sont similaires à ceux des marchandises en question en provenance des autres pays en question, ainsi qu'à ceux des marchandises similaires produites par la branche de production nationale. De plus, les importations de marchandises en question en provenance du Brésil ont concurrencé les autres marchandises en question et les marchandises similaires durant une importante partie de la période visée par la présente enquête.

Le Tribunal a donc déterminé qu'il y a lieu de cumuler les exportations en provenance du Brésil avec celles en provenance des autres pays cumulés.

Le Tribunal a aussi étudié soigneusement les demandes qui lui ont été soumises pour que les importations des marchandises en question en provenance de la Corée, de la Nouvelle-Zélande et de l'Arabie saoudite ne fassent pas l'objet du cumul avec celles qui proviennent des autres pays en question.

POSCO a soutenu que son produit est unique, en ce sens qu'il est d'une qualité inégalée et comprend une grande proportion de produits de faible épaisseur qui ne sont pas aisément disponibles auprès des aciéries nationales. De ces faits, la demande à l'endroit du produit de POSCO est élevée et le prix de ce dernier se situe parmi les prix les plus élevés des marchandises en question. POSCO a fait valoir qu'elle n'est pas un « dirigeant au niveau des prix » (c.-à-d. qu'elle n'est pas le producteur au plus bas prix) et qu'elle n'a pas causé de baisse des prix sur le marché canadien. De plus, les coûts associés à l'obtention de son produit sont tels que les aciéries canadiennes sont en mesure d'exiger une « majoration de prix », de sorte que les « conditions de concurrence » ne sont pas les mêmes que celles que connaît la branche de production nationale. Par conséquent, POSCO a soutenu qu'elle devrait être exclue du cumul aux fins de l'évaluation du dommage.

En outre, dans le cadre d'accords d'approvisionnement à long terme passés avec Daewoo Canada, son agent canadien exclusif, qui, à son tour, n'a qu'un seul client, POSCO fournit des volumes fixes limités des marchandises en question sur le marché canadien. Ainsi, POSCO a soutenu que les allégations d'offres dommageables de son produit ne sont tout simplement pas crédibles. Les accords d'approvisionnement susmentionnés seront maintenus, selon POSCO, ce qui infirme toute prétention qu'elle menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

Le Tribunal fait observer que POSCO est le seul producteur et exportateur des marchandises en question en provenance de la Corée. Quant au caractère fongible de son produit par rapport aux autres produits vendus au Canada, POSCO vend un acier de première qualité, qui est « aussi bon que les meilleurs au monde » [traduction]²⁵. Les marchandises en question coréennes sont des tôles en acier laminées à chaud décapées et huilées destinées à l'industrie automobile. Très peu des importations en question se rapportent à ce secteur, de sorte que le degré de concurrence entre le produit de POSCO et les produits en provenance des autres pays en question est très faible. D'une façon similaire, les éléments de preuve indiquent que 40 p. 100 des exportations de POSCO au Canada sont des produits de faible épaisseur qui, comme la branche de production nationale l'a reconnu, sont difficiles à fabriquer. En général, les aciéries hésitent à inclure une forte quantité d'un tel produit dans leur combinaison de produits.

Par ailleurs, POSCO vend sur le marché canadien d'une manière qui distingue ses produits de ceux des autres pays en question et des marchandises similaires. Elle évolue dans le cadre d'un accord exclusif de vente avec Daewoo Canada, son importateur canadien, cet accord prévoyant de faibles volumes fixes. Daewoo Canada, à son tour, ne vend qu'à un seul client au Canada²⁶. Malgré sa taille et sa capacité de production, POSCO a résisté à toutes les supplications visant à ce qu'elle vende davantage de son produit sur le marché canadien.

Le Tribunal a donc déterminé qu'il n'y aurait pas lieu d'inclure la Corée dans le cumul aux fins de son évaluation du dommage.

BHP New Zealand, le seul producteur en Nouvelle-Zélande, a soutenu que, pour pouvoir conclure que les conditions de concurrence justifient le cumul, le Tribunal doit être convaincu qu'il existe une concurrence au niveau des prix entre un pays donné et les autres importateurs et les aciéries canadiennes. À cet égard, BHP New Zealand a soutenu ne pas concurrencer au niveau du prix, que son produit n'est pas vendu au Canada par un négociant ou un courtier et qu'elle ne procède que par voie de commandes confirmées qui lui sont passées par un nombre limité de clients, soit des centres de services en Colombie-Britannique. Elle ne vend pas ni n'offre de vendre les marchandises en question en Ontario et au Québec, les principaux marchés exploités par la branche de production nationale.

Sous l'angle des prix, BHP New Zealand a soutenu que son prix a suivi une tendance à la hausse aux deuxième et troisième trimestres de 2000, ne baissant au quatrième trimestre qu'au moment de la chute abrupte du marché canadien. De plus, son prix est supérieur au prix moyen demandé par les aciéries canadiennes à tous les centres de services. Par conséquent, BHP New Zealand a soutenu que les importations des marchandises en question qu'elle a produites ne livraient donc pas directement concurrence aux marchandises des autres importateurs ou au produit national et, de ce fait, ne devraient pas faire l'objet d'un cumul.

25. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, à la p. 581.

26. Pièce de l'exportateur J-03A à la p. 6, dossier administratif, vol. 13.

Il ressort clairement du dossier que la concurrence entre les marchandises en question en provenance de la Nouvelle-Zélande et celles en provenance des autres pays en question et les marchandises similaires a été extrêmement limitée. Traditionnellement, la Nouvelle-Zélande vend les marchandises en question en Colombie-Britannique et, sur le marché de la Colombie-Britannique, elle a limité ses ventes à trois centres de services. De plus, la Colombie-Britannique ne représente qu'une petite partie du marché canadien des marchandises en question. Le marché de la Colombie-Britannique n'a représenté qu'un pourcentage extrêmement faible du total des ventes nationales en 1998, 1999 et 2000²⁷. En outre, BHP New Zealand a récemment diminué plus encore son effort de concurrence sur le marché canadien lorsqu'elle a fermé son bureau en Colombie-Britannique et a commencé à desservir le marché de la Colombie-Britannique à partir de Seattle (Washington).

À la lumière des facteurs qui précèdent, le Tribunal a déterminé qu'il n'y a pas lieu d'inclure la Nouvelle-Zélande dans le cumul aux fins de l'évaluation du dommage.

Hadeed a soutenu que l'acier de l'Arabie saoudite n'est pas connu au pays parce qu'il n'y a jamais été utilisé ou consommé. Hadeed a ajouté que la seule expédition en provenance de l'Arabie saoudite est toujours au port, de sorte qu'il reste encore à voir si les marchandises en question produites par l'Arabie saoudite peuvent livrer concurrence aux marchandises en question en provenance des autres pays en question ou avec les marchandises similaires de production nationale. De ce fait, Hadeed a soutenu que les importations en provenance de l'Arabie saoudite ne devraient pas être faire l'objet d'un cumul.

Le Tribunal est d'avis qu'aucun élément de preuve n'indique que les marchandises en question en provenance de l'Arabie saoudite ont jamais vraiment livré concurrence au Canada aux marchandises en question en provenance des autres pays en question ou avec les marchandises similaires des producteurs nationaux. Par le passé, l'Arabie saoudite n'a pas été présente sur le marché canadien des marchandises en question. Hadeed, le seul producteur des marchandises en question en Arabie saoudite, n'est entrée en production commerciale qu'en 2000. Le commissaire a inclus l'Arabie saoudite au titre de pays en question sur la foi d'une seule vente en vue de leur exportation des marchandises en question durant la période visée par l'enquête. Les marchandises n'ont pas été importées durant ladite période, mais sont entrées au Canada en décembre 2000. Aucun élément de preuve n'indique qu'une partie quelconque de cet acier ait été utilisée au Canada jusqu'à présent, et certains éléments de preuve laissent croire que l'acier est peut-être encore entreposé à son port d'entrée.

Le Tribunal est donc d'avis, compte tenu des conditions de concurrence relativement à l'Arabie saoudite, qu'il n'y a pas lieu d'inclure ce pays aux fins de l'évaluation des effets cumulatifs du dumping et du subventionnement par les pays en question.

En résumé, le Tribunal est d'avis que les marchandises en question en provenance de la Corée, de la Nouvelle-Zélande et de l'Arabie saoudite ne doivent pas faire l'objet d'un cumul et il a procédé à une analyse distincte de dommage et de menace de dommage relativement aux marchandises en question en provenance de ces pays.

Conjoncture du marché et de la branche de production

Avant d'évaluer les effets du dumping et du subventionnement des marchandises en question sur la branche de production nationale, le Tribunal a examiné l'évolution sur le marché canadien des tôles en acier

27. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 44.

laminées à chaud durant la période allant de 1998 jusqu'au deuxième trimestre de 2001. Les tableaux 3 et 4 résument les indicateurs de rendement clés du marché canadien des tôles en acier laminées à chaud.

La production totale destinée aux ventes sur le marché national, aux ventes à l'exportation et à la transformation ultérieure à l'interne a augmenté d'environ 425 000 tonnes nettes en 1999 par rapport à 1998, mais est demeurée relativement stable en 2000. En 2000, la branche de production nationale a haussé, d'environ 200 000 tonnes nettes, la quantité de produits qu'elle a alloués au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand, et ce, aux dépens de la transformation ultérieure à l'interne.

Le marché canadien apparent a diminué d'environ 200 000 tonnes nettes en 1999, soit une diminution de 3 p. 100 par rapport aux niveaux de 1998. Cependant, il a affiché une croissance de plus de un million de tonnes nettes en 2000, soit une hausse de 18,8 p. 100 par rapport aux niveaux de 1999.

Les producteurs nationaux n'ont pas pleinement participé à la croissance du marché en 2000. Bien que les ventes des producteurs nationaux faites à partir de la production nationale aient affiché une hausse de 50 000 tonnes nettes en 2000 par rapport à 1999, la part de marché des producteurs nationaux a diminué, passant de 76 p. 100 en 1999 à 65 p. 100 en 2000. Les stocks des producteurs destinés au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand affichaient une hausse de 38 p. 100 à la fin de l'exercice 2000, par rapport à la fin de l'exercice 1999.

Le volume des importations en provenance des pays cumulés a quadruplé en 1999 par rapport à 1998 et presque doublé en 2000 par rapport à 1999, affichant une augmentation globale de 758 000 tonnes nettes²⁸. Étant donné ces gains, la part de marché détenue par les importations en provenance des pays cumulés a augmenté, passant de 2 p. 100 en 1998 à 13 p. 100 en 2000. Les importations en provenance de la Corée ont affiché une baisse durant la même période, tandis que celles en provenance de la Nouvelle-Zélande ont affiché une hausse. L'Arabie saoudite a exporté au Canada uniquement en 2000. Les importations en provenance des États-Unis ont également affiché une hausse, passant de 6 p. 100 en 1998 à 12 p. 100 en 2000. Par opposition, la part détenue par les importations en provenance des autres pays²⁹ est demeurée stable en général durant cette période, tandis que celle détenue par les pays désignés en 1999³⁰ a reculé, pour atteindre des niveaux négligeables en 2000. En résumé, presque tous les gains de part de marché récemment réalisés par les pays cumulés et par les États-Unis ont été réalisés aux dépens de la branche de production nationale et des pays désignés en 1999.

Sur le marché marchand national, le prix de vente moyen des producteurs nationaux relativement aux ventes faites à partir de la production nationale a baissé, passant de 505 \$ la tonne nette en 1998 à 471 \$ la tonne nette en 1999, puis a remonté en 2000 (à 498 \$ la tonne nette) presque aux niveaux affichés en 1998. Le prix de vente moyen des importations en provenance des pays cumulés a reculé, passant de 466 \$ la tonne nette en 1998 à 375 \$ la tonne nette en 1999, puis a remonté jusqu'à 445 \$ la tonne nette en 2000. Le prix de vente unitaire moyen des importations en provenance des États-Unis a dépassé celui des importations en provenance des pays cumulés, mais a suivi une tendance similaire. Les marges brutes et le bénéfice net avant impôt de la branche de production nationale, en pourcentage des ventes destinées au

28. Les données liées aux importations et aux ventes faites à partir des importations dans la présente enquête ont été compilées sur la base de chaque pays individuel. Les « pays cumulés » comprennent neuf pays en question, à savoir les pays suivants : Brésil, Bulgarie, Chine, Taipei chinois, Inde, Macédoine, Afrique du Sud, Ukraine et Yougoslavie.

29. Ne comprend pas les pays désignés dans *Certaines tôles en acier*.

30. Les pays visés dans *Certaines tôles en acier*, à savoir la France, la Roumanie, la Fédération de Russie et la République slovaque.

marché marchand national, ont tous deux reculé en 1999 par rapport à 1998, mais ont rebondi en 2000, revenant presque aux niveaux affichés en 1998.

Sur le marché à l'exportation, les ventes des producteurs nationaux ont affiché un recul de 100 000 tonnes en 2000. Le prix de vente moyen des producteurs nationaux est demeuré pratiquement inchangé en 1998 et en 1999, soit 550 \$ la tonne nette et 548 \$ la tonne nette respectivement. En 2000, le prix de vente moyen a augmenté, passant à 566 \$ la tonne nette³¹. Le marché à l'exportation a représenté environ 4 p. 100 de la valeur globale des ventes et des cessions internes de tôles en acier laminées à chaud en 2000. Les profits, en pourcentage des recettes provenant des ventes à l'exportation, ont été sensiblement plus élevés que les profits réalisés sur les ventes nationales durant toute la période visée par l'enquête³².

Eu égard à la transformation ultérieure à l'interne, les valeurs moyennes des cessions internes ont diminué, de 421 \$ la tonne nette en 1998 à 394 \$ la tonne nette en 2000, puis ont ensuite remonté à 404 \$ la tonne nette en 2000³³. La transformation ultérieure à l'interne a représenté environ 50 p. 100 de la valeur globale déclarée des ventes et des cessions internes de tôles en acier laminées à chaud en 2000.

Le total des recettes consolidées des producteurs nationaux (à savoir les ventes destinées au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand et les cessions internes en vue d'une transformation ultérieure à l'interne) sont demeurées relativement stables, soit d'environ 4,5 milliards de dollars en 1999 et 2000. Les ventes nationales ont augmenté légèrement en 2000 par rapport à 1999, tandis que les ventes à l'exportation et la valeur des cessions internes ont baissé.

Les données annuelles susmentionnées masquent certains des récents changements qui ont façonné le marché marchand national des tôles en acier laminées à chaud. Afin de mieux comprendre le marché, le Tribunal a étudié de plus près les renseignements trimestriels et les éléments de preuve présentés par les parties à la procédure.

La demande de tôles en acier laminées à chaud durant le deuxième semestre de 1999 jusqu'au premier semestre de 2000 a été robuste, en raison de la vigueur de la demande issue du secteur manufacturier au Canada, et plus particulièrement de l'industrie automobile, et de la vigueur du marché à l'exportation des produits finis³⁴. Les prix affichaient également une remontée à la suite du retrait, du marché canadien, des pays désignés dans les conclusions de 1999 du Tribunal³⁵. De ce fait, la branche de production a réalisé de meilleures marges brutes sur le marché marchand national, passant de 18 p. 100 des ventes au quatrième trimestre de 1999³⁶ à 20 p. 100 au premier trimestre de 2000, puis à 23 p. 100 au deuxième trimestre de 2000. Le bénéfice d'exploitation net a suivi une tendance à la hausse similaire.

31. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 156.

32. Pièce du Tribunal NQ-2001-001-10.01 (protégée), dossier administratif, vol. 4 à la p. 24; pièce du Tribunal NQ-2001-001-10.02 (protégée), dossier administratif, vol. 4A à la p. 26; pièce du Tribunal NQ-2001-001-10.03 (protégée), dossier administratif, vol. 4B à la p. 31; pièce du Tribunal NQ-2001-001-10.04 (protégée), dossier administratif, vol. 4C à la p. 41; pièce du Tribunal NQ-2001-001-10.05C (protégée), dossier administratif, vol. 4C à la p. 158.

33. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A aux pp. 29, 199-203.

34. Pièces du fabricant C-05 à la p. 3 et C-07 à la p. 4, dossier administratif, vol. 11.2.

35. *Certaines tôles en acier*.

36. *Annexes supplémentaires au Rapport public préalable à l'audience*, 11 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06B, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 221.

La demande dans la fourchette supérieure du marché (c.-à-d. les produits destinés aux fabricants d'équipement original [OEM]) a été telle que les fournisseurs nationaux ont eu de la difficulté à satisfaire à cette demande en temps voulu. Bien que les données montrent que les taux d'utilisation de la capacité totale des usines au premier trimestre de 2000 aient été de l'ordre de 83 à 84 p. 100, des éléments de preuve indiquent que les laminoirs à chaud de certains producteurs ont été utilisés à leur pleine capacité, ou presque. Par voie de conséquence, certains producteurs nationaux ont importé des tôles en acier laminées à chaud en provenance de pays non en question pour satisfaire aux besoins de leurs installations de fabrication de tôles en acier laminées à froid et de produits galvanisés. Certains producteurs ont aussi répondu d'abord aux besoins de leurs clients OEM aux dépens des clients d'autres secteurs à valeur moindre³⁷. Dans un tel contexte, certains centres de services et producteurs de tuyaux et de tubes se sont tournés vers les importations pour assurer la continuité de l'offre sur un marché vigoureux.

Pendant la première partie de 2000, la crainte de l'amorce d'une pénurie a suscité une « mentalité axée sur l'accumulation » [traduction]³⁸, plusieurs centres de services et producteurs de tuyaux et tubes commençant à acheter pour des fins d'entreposage, puisqu'ils prévoyaient une persistance de la vigueur de la demande et un resserrement de l'offre. En outre, Maksteel Inc. (Maksteel), un grand centre de services, s'est de plus en plus tournée vers l'importation, en raison de la réticence croissante des fournisseurs nationaux traditionnels à l'approvisionnement étant donné les difficultés financières qu'elle éprouvait.

Il y avait aussi de nombreux témoignages selon lesquels les stocks des centres de services ont augmenté considérablement en 2000³⁹. Bien que les éléments de preuve sur l'ampleur de l'augmentation des stocks indiquent une augmentation allant de quelques semaines à plus d'un mois⁴⁰, la tendance est tout à fait évidente. Les stocks ont augmenté durant toute l'année 2000, les centres de services prévoyant une croissance soutenue du marché. Cependant, au moment du fléchissement de la demande au deuxième trimestre de 2000, la taille des stocks était hors de proportion avec celle du marché et a posé problème⁴¹.

À la fin du deuxième trimestre ou au début du troisième trimestre de 2000, il est devenu manifeste que la demande dans le secteur de l'automobile commençait à fléchir dans la foulée d'un recul plus général de la demande⁴². Au même moment, de fortes quantités de tôles en acier laminées à chaud en provenance de l'étranger, commandées plus tôt durant l'année, ont commencé à arriver. Certaines aciéries aux États-Unis, qui connaissaient une faiblesse similaire du marché ou des difficultés financières, ont exporté au deuxième semestre de 2000 des quantités croissantes de tôles en acier laminées à chaud, à des prix établis dans le cadre d'une stratégie agressive⁴³. En plus de ces pressions, Stelco a constitué des stocks en prévision d'un conflit de travail possible à son usine sidérurgique Lake Erie, un conflit qui n'a finalement pas eu lieu.

Étant donné les diverses pressions susmentionnées, les prix ont commencé à baisser au troisième trimestre de 2000. La tendance a accéléré, avec la poursuite du fléchissement du marché et de l'arrivée en

37. Pièce de l'exportateur K-03A, onglet 3, para. 33-34, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 544-545.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 544-545.

39. Voir, par exemple, pièce du fabricant A-4, para. 76, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, à la p. 221, vol. 3, 18 juillet 2001, à la p. 597; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 6, 23 juillet 2001, aux pp. 585-587.

40. Se rapporte au volume suffisant pour satisfaire à la demande au cours d'une période donnée.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 597-598.

42. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 426-427.

43. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 8, 25 juillet 2001, aux pp. 785-786; *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06C, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 256.

volume très considérable d'importations en provenance des pays en question et des États-Unis. De plus, les fournisseurs nationaux ont commencé à établir leur prix d'une manière beaucoup plus agressive afin de recouvrer une certaine partie de la part de marché qu'ils avaient perdue à cause des importations au début de l'année. Tous ces facteurs ont donné lieu à une baisse des prix en spirale. La pression exercée au niveau des prix sur les ventes de tôles en acier laminées à chaud a été tellement forte que les prix moyens des producteurs nationaux ont baissé de 74 \$ la tonne nette entre le deuxième trimestre et le quatrième trimestre de 2000.

La stratégie de rabais appliquée par les producteurs nationaux aux troisième et quatrième trimestres leur a permis de recouvrer en partie les pertes de part de marché qu'ils avaient subies au deuxième trimestre de 2000. La part de marché des producteurs nationaux a augmenté, passant d'un creux de 60 p. 100 au deuxième trimestre de 2000 à 68 p. 100 au dernier trimestre. Cependant, ces gains de marché ont été coûteux, étant donné que les marges brutes et le bénéfice net avant impôt ont affiché des baisses abruptes. Les marges brutes des producteurs ont baissé, passant de 23 p. 100 au deuxième trimestre de 2000 à 18 p. 100 au troisième trimestre, et ont continué de baisser, passant à seulement 7 p. 100 du chiffre d'affaires net au quatrième trimestre. Le bénéfice net avant impôt a aussi affiché un recul marqué, passant de 61 millions de dollars au deuxième trimestre de 2000 pour se transformer en perte de 31 millions de dollars au dernier trimestre⁴⁴.

Ces pertes se sont poursuivies et ont augmenté jusqu'à 67 millions de dollars au premier trimestre de 2001, dans le mouvement à la baisse des prix⁴⁵. Le Tribunal est d'avis que l'influence persistante de l'accumulation des stocks explique la persistance des bas prix jusque pendant le premier trimestre de 2001 et les pertes qui se sont ensuivies à ce trimestre. Elle explique aussi les difficultés auxquelles la branche de production s'est heurtée lorsqu'elle a tenté d'augmenter les prix à la fin du premier trimestre. En fait, les prix ne se sont pas rétablis avant le ralentissement hivernal habituel des importations, combiné au dépôt de la présente plainte de dumping et de subventionnement. Ces facteurs ont entraîné une baisse substantielle des importations et permis l'élimination de stocks⁴⁶. Les prix ont amorcé une légère reprise en avril 2001, lorsque la branche de production nationale a réussi en partie à imposer une augmentation de prix⁴⁷.

Selon certains producteurs, la gestion des mouvements de trésorerie a été plus difficile au deuxième semestre de 2000 et jusqu'en 2001⁴⁸. Les producteurs nationaux ont aussi soutenu que la baisse des liquidités et du bénéfice d'exploitation a contribué à la baisse ou au report pour une période indéterminée de plans d'investissement en immobilisations, de travaux d'entretien majeurs prévus et des heures supplémentaires⁴⁹. L'impératif de gestion des mouvements de trésorerie a aussi eu pour effet de les obliger à

44. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 63.

45. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 221.

46. Pièce de l'exportateur K-03A, onglet 3, para. 38-39, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 20 juillet 2001, à la p. 886; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 6, 23 juillet 2001, à la p. 586.

47. Pièce du fabricant A-04 aux pp. 22-23, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, aux pp. 27-28, 198; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 19 juillet 2001, à la p. 673.

48. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, aux pp. 226-228, vol. 5, 20 juillet 2001, aux pp. 864-866.

49. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 19 juillet 2001, aux pp. 393, 396.

liquider des stocks⁵⁰. De plus, les producteurs nationaux ont soutenu que la baisse des recettes avait entraîné la diminution ou l'élimination des primes de fin d'exercice versées aux employés⁵¹.

En résumé, il ressort clairement des éléments de preuve que les producteurs nationaux, au deuxième semestre de 2000, ont subi une détérioration notable de rendement sur le marché marchand national sous forme de diminution de part de marché, d'effritement des prix et de baisse des marges brutes, et du bénéfice net avant impôt.

Le Tribunal doit maintenant déterminer si le dumping et le subventionnement ont causé la totalité ou une partie de cette détérioration du rendement de la branche de production et, le cas échéant, si les effets du dumping et du subventionnement constituent, à eux seuls, un dommage. Dans son analyse, le Tribunal concentrera son attention sur le marché marchand national des tôles en acier laminées à chaud pour les motifs résumés ci-dessus.

50. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 19 juillet 2001, à la p. 353.

51. Voir, par exemple, *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 20 juillet 2001, à la p. 864, vol. 6, 23 juillet 2001, à la p. 1075.

TABLEAU 3
Résumé des indicateurs clés du marché

	1998	1999	2000	2000			
				T1	T2	T3	T4
Importations apparentes (milliers de tonnes nettes)	2 060	1 362	2 404	512	736	599	557
Pays cumulés	98	432	856	174	288	233	159
Production (milliers de tonnes nettes)							
Pour les ventes nationales et à l'exportation ¹	4 417	4 686	4 882	1 191	1 265	1 300	1 126
Pour la transformation ultérieure à l'interne	5 610	5 766	5 568	1 559	1 381	1 415	1 213
Volume total	10 026	10 452	10 450	2 750	2 646	2 715	2 339
Exportations des producteurs (milliers de tonnes nettes)	343	416	311	80	89	80	62
Marché apparent (milliers de tonnes nettes)	5 851	5 656	6 718	1 655	1 786	1 592	1 685
Ventes à partir de la production nationale (milliers de tonnes nettes)	3 859	4 305	4 355	1 140	1 070	1 007	1 138
Part de marché (% du volume)							
Production nationale ³	66	76	65	69	60	63	68
Importateurs							
Pays cumulés	2	8	13	11	15	15	9
États-Unis	6	7	12	12	14	12	12
Autres pays non en question ²	3	4	3	2	3	2	3
Prix moyens (\$/tonne nette)³							
Ventes à partir de la production nationale	505	471	498	514	527	500	453
Importateurs							
Pays cumulés	466	375	445	447	454	443	428
États-Unis	490	434	462	458	505	460	415
Autres pays non en question ²	477	440	485	485	506	500	459
Prix moyens (\$/tonne nette)³							
Aux utilisateurs finals							
Producteurs nationaux	557	537	528	533	534	526	518
Pays cumulés	432	367	459	412	-	469	449
Aux centres de services³							
Producteurs nationaux	453	415	460	473	500	465	409
Pays cumulés	466	372	450	436	462	449	457
Aux producteurs de tuyaux et de tubes³							
Producteurs nationaux	510	472	512	550	555	525	441
Pays cumulés	476	376	441	456	451	439	411
Volume des ventes (milliers de tonnes nettes)							
Aux utilisateurs finals³							
Producteurs nationaux	1 446	1 572	1 582	438	427	358	358
Pays cumulés	2	1	5	1	0	4	1
Aux centres de services³							
Producteurs nationaux	1 518	1 861	1 687	441	390	420	435
Pays cumulés	90	104	311	87	80	85	58
Aux producteurs de tuyaux et de tubes³							
Producteurs nationaux	895	872	1 086	260	253	229	345
Pays cumulés	4	322	529	96	191	147	94
Emploi direct (marchés marchands)							
Employés	2 460	2 758	2 600				
Capacité de production (milliers de tonnes nettes)							
Taux d'utilisation (%)	11 702	12 514	12 915	3 281	3 205	3 328	3 141
	86	84	81	84	83	82	74

Notes 1. La production peut ne pas correspondre aux ventes étant donné les écarts de stocks et les pertes de rendement à la production.

2. Ne comprend pas les pays désignés dans *Certaines tôles en acier*, à savoir, la France, la Roumanie, la Fédération de Russie et la République slovaque.

3. Ne comprend pas les ventes des producteurs faites à partir des importations.

Source : *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1A; *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06C, dossier administratif, vol. 1.1A.

TABLEAU 4
Résumé des indicateurs économiques

	1998	1999	2000	2000			
				T1	T2	T3	T4
Données financières globales de la branche de production							
Recettes tirées des ventes (millions de \$)							
Ventes nationales	1 910	1 957	2 088	565	544	486	492
Ventes à l'exportation	182	219	168	45	50	42	31
Valeurs des cessions internes	2 360	2 273	2 250	629	558	559	504
Recettes consolidées ¹	4 452	4 450	4 506	1 239	1 153	1 087	1 027
Ventes nationales							
Marge brute (% des ventes)	17	13	17	20	23	18	7
Bénéfice net avant impôt (% des ventes)	6	1	5	8	11	5	(6)

Note 1. Comprend les ventes destinées au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand ainsi que les valeurs réelles des cessions destinées à la transformation ultérieure à l'interne déclarées par chaque producteur.

Source : *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1A; pièces du Tribunal NQ-2001-001-10.01 – 10.05C (protégées), dossier administratif, vol. 4, 4A, 4 B, 4C respectivement.

Effets du dumping relativement à la Corée, la Nouvelle-Zélande et l'Arabie saoudite

Le Tribunal a d'abord examiné séparément et individuellement les effets du dumping des marchandises en question en provenance de la Corée, de la Nouvelle-Zélande et de l'Arabie saoudite sur la branche de production nationale et la menace posée par ce dumping.

Corée

Pour ce qui est du dumping des tôles en acier laminées à chaud en provenance de la Corée, le Tribunal fait observer que POSCO a été le seul producteur et exportateur de tôles en acier laminées à chaud en provenance de la Corée et que POSCO ne vend pas sur une base non contractuelle, mais plutôt uniquement sur commande⁵². D'après le témoignage d'un grand acheteur, le produit de POSCO est « aussi bon que les meilleurs au monde » [traduction]⁵³. Le volume des importations de marchandises en question en provenance de la Corée a baissé en 2000 par rapport à 1998⁵⁴. Depuis 1999, POSCO a approvisionné le marché canadien exclusivement par l'intermédiaire de Daewoo Canada, cette dernière vendant les marchandises en question, fixées en quantités dans le cadre de contrats à long terme⁵⁵, à un seul client canadien, Maksteel⁵⁶. Les marchandises exportées par POSCO ne comprennent qu'un seul type de produit, à savoir les tôles en acier laminées à chaud décapées et huilées destinées à une application finale dans le

52. Pièce de l'exportateur J-03A à la p. 6, dossier administratif, vol. 13.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 580-581.

54. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 250.

55. Pièce de l'exportateur J-03A à la p. 3, dossier administratif, vol. 13.

56. Pièce de l'exportateur J-03A à la p. 6, dossier administratif, vol. 13.

secteur de l'automobile⁵⁷. Il existe très peu d'autres importations en question de ce type en raison des prescriptions rigoureuses de qualité et de livraison établies par les OEM. Le même témoignage indique aussi qu'environ 40 p. 100 des expéditions de POSCO au Canada sont un produit de faible épaisseur⁵⁸. Il s'agit d'un produit plus difficile à fabriquer, et les aciéries, d'une façon générale, sont réticentes à en inclure une quantité considérable dans leur combinaison de produits⁵⁹.

Outre le caractère limité de la gamme de produits et de la clientèle associée aux importations en provenance de la Corée, le Tribunal fait observer que le prix de vente moyen des importations en provenance de la Corée a été parmi les plus élevés des pays en question en 2000 et, en fait, a suivi un mouvement à la hausse aux deuxième et troisième trimestres de 2000, soit durant une période critique où les autres prix baissaient sur le marché canadien⁶⁰.

Enfin, le Tribunal fait observer que POSCO a continué de fournir les quantités prévues de son produit à Maksteel en 2000 aux termes de son accord, même si Maksteel éprouvait de graves difficultés financières⁶¹. Les témoignages indiquent que les fournisseurs nationaux adoptaient à ce moment une attitude beaucoup plus prudente pour ce qui était d'approvisionner Maksteel étant donné ces difficultés⁶². À la lumière de tous les facteurs ci-dessus, le Tribunal ne peut conclure que les importations en provenance de la Corée ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Eu égard à la menace de dommage, le Tribunal fait observer que la commercialisation des marchandises coréennes au Canada depuis 1998 s'est faite d'une manière non perturbatrice et cohérente et que les expéditions ont été limitées à un produit à haute valeur ajoutée destiné à un secteur exigeant du marché et en quantités fixées par contrat. POSCO a résisté aux supplications qui lui étaient faites de vendre davantage sur ce marché, préférant appliquer une stratégie de commercialisation conservatrice⁶³. Le Tribunal fait aussi observer que POSCO fonctionne présentement à pleine capacité⁶⁴ et que d'autres administrations n'appliquent pas de mesures antidumping visant les exportations coréennes de tôles en acier laminées à chaud⁶⁵. Rien dans les éléments de preuve ne porte à conclure que la stratégie d'exportation de POSCO concernant le marché canadien sera modifiée en l'absence de conclusions de dommage. À la lumière des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il n'y a pas de circonstances nettement prévues et imminentes dans lesquelles le dumping au Canada de tôles en acier laminées à chaud en provenance de la Corée menacerait de causer un dommage sensible.

57. Pièces des exportateurs J-03A à la p. 5 et K-03A à la p. 2, dossier administratif, vol. 13.

58. *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, 24 juillet 2001, aux pp. 1210, 1273, 1277.

59. *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, 24 juillet 2001, aux pp. 1209, 1298.

60. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 A à la p. 257.

61. Pièces des exportateurs J-04A (protégée), para. 17, et K-04A (protégée), para. 19, 24, dossier administratif, vol. 14.

62. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 232-233, vol. 4, 19 juillet 2001, aux pp. 362-364.

63. Pièce de l'exportateur J-04A (protégée), para. 17, dossier administratif, vol. 14; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 8, 25 juillet 2001, aux pp. 739-741; *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, 24 juillet 2001, aux pp. 1259-1260.

64. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 120.

65. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 3 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 124.

Nouvelle-Zélande

Ainsi qu'il a déjà été discuté, la participation de la Nouvelle-Zélande au Canada s'est limitée à la Colombie-Britannique, une très petite partie du marché canadien où la participation des producteurs nationaux est extrêmement faible depuis 1998. Les volumes des importations en provenance de la Nouvelle-Zélande ont été presque les plus bas parmi les 12 pays en question durant la période et sa part du marché global est demeurée très faible durant la période faisant l'objet de l'analyse⁶⁶. La Nouvelle-Zélande a vendu aux mêmes clients durant la période 1998-2000. Elle n'a pas du tout vendu sur les marchés à forts volumes de l'Ontario et du Québec, les cibles principales des producteurs nationaux. Le créneau de BHP New Zealand consiste à fournir à ses clients sur le marché de la Colombie-Britannique un approvisionnement continu de petites quantités de produits, livrés mensuellement⁶⁷. Malgré une marge de dumping élevée, les importations en provenance de la Nouvelle-Zélande ont été vendues à des niveaux de prix moyens supérieurs à ceux de n'importe quel autre pays en question durant la période visée par l'enquête et à des prix souvent supérieurs au prix des marchandises nationales⁶⁸. Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut que le dumping des tôles en acier laminées à chaud en provenance de la Nouvelle-Zélande n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Eu égard à la menace de dommage, le Tribunal est d'avis que les importations en provenance de la Nouvelle-Zélande ont été vendues d'une manière responsable et non perturbatrice durant la période visée par l'enquête, en répondant aux besoins d'une clientèle stable, de taille très réduite, sur le marché de la Colombie-Britannique. Ces importations sont présentes au Canada depuis plus de 20 ans et BHP Steel Americas, qui importe ces marchandises, vend uniquement des tôles en acier laminées à chaud produites par BHP New Zealand⁶⁹. Cette dernière n'a pas, d'une manière agressive, tenté d'accroître son chiffre d'affaires auprès de nouveaux clients au Canada. Ainsi qu'il a déjà été discuté, BHP New Zealand a récemment fermé son bureau de Vancouver, et dessert maintenant ses clients canadiens à partir de Seattle⁷⁰. En outre, BHP New Zealand a fait valoir qu'elle n'a pas la capacité nécessaire pour augmenter ses exportations en provenance de Nouvelle-Zélande et ne fournira à ses clients actuels que le volume minimum dont ils ont besoin⁷¹.

Bien que le volume exporté au Canada en provenance de la Nouvelle-Zélande ait doublé de 1999 à 2000, il ressort des éléments de preuve que cette augmentation est liée à une occasion unique qui a libéré une quantité supplémentaire de produits à la suite d'un essai retardé à l'aciérie de BHP New Zealand⁷². De plus, même au niveau de 2000, le volume en provenance de la Nouvelle-Zélande est très faible.

À la lumière des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il n'existe pas de circonstances nettement prévues et imminentes dans lesquelles le dumping au Canada de tôles en acier laminées à chaud en provenance de la Nouvelle-Zélande menacerait de causer un dommage sensible.

66. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A aux pp. 250, 252.

67. Pièce de l'exportateur V-1, para. 3, dossier administratif, vol. 13.1.

68. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 257.

69. Pièce de l'exportateur V-1, para. 5-6, dossier administratif, vol. 13.1.

70. Pièce de l'exportateur V-1, para. 6, dossier administratif, vol. 13.1.

71. Pièce de l'exportateur V-1, para. 6, dossier administratif, vol. 13.1.

72. *Transcription de l'audience publique*, vol. 8, 25 juillet 2001, aux pp. 1543-1545.

Arabie saoudite

Ainsi qu'il a déjà été discuté, les marchandises en question en provenance de l'Arabie saoudite n'ont jamais véritablement livré concurrence sur le marché canadien et, par conséquent, n'ont pas causé de dommage sensible à la branche de production nationale.

Étant donné l'absence complète d'expérience du marché relativement aux tôles en acier laminées à chaud de l'Arabie saoudite sur le marché canadien et le témoignage de Hadeed selon lequel cette dernière ne prévoit pas exporter de tôles en acier laminées à chaud au Canada⁷³, le Tribunal conclut à l'absence de circonstances nettement prévues et imminentes dans lesquelles le dumping au Canada de tôles en acier laminées à chaud en provenance de l'Arabie saoudite menacerait de causer un dommage sensible.

Effets du dumping et du subventionnement relativement aux pays cumulés

Le Tribunal a ensuite examiné les effets du dumping et du subventionnement des marchandises en question en provenance des pays cumulés sur la branche de production nationale.

Les producteurs nationaux ont soutenu qu'il existe un net lien de causalité entre leur baisse de rendement et les importations sous-évaluées et subventionnées. Cependant, les parties opposées ont soutenu que divers facteurs autres que le dumping et le subventionnement ont mené à cette baisse de rendement. Pour traiter ces opinions contradictoires, le Tribunal a examiné avec soin la masse imposante de renseignements soumis par les parties, ainsi que les éléments de preuve produits à l'audience.

Comme dans l'enquête de 1999 sur les tôles en acier laminées à chaud, le Tribunal a décidé de concentrer son examen du marché marchand national sur trois secteurs. Il ne s'agit pas de secteurs entièrement isolés et, bien qu'il y ait mouvement de produits d'un secteur à l'autre, chacun est suffisamment distinct pour limiter la quantité de ces mouvements. Les trois secteurs choisis sont celui des utilisateurs finals (principalement pour les applications finales dans l'industrie automobile), des tuyaux et des tubes, et des centres de services. Le secteur qui se rapporte aux applications finales dans l'industrie automobile exige des tôles en acier laminées à chaud de plus haute qualité, tandis que celui des tuyaux et des tubes, selon l'application, utilise d'une façon générale un produit qui correspond davantage, quant à la nuance et à la finition, à un niveau de base. Enfin, le secteur des centres de services constitue un mélange de ces deux niveaux, selon l'objectif visé et la clientèle.

Les marchandises en question en provenance des pays cumulés n'ont pas d'incidence directe dans le secteur des utilisateurs finals. La seule concurrence notable dans ce secteur est provenue de pays non en question, principalement les États-Unis⁷⁴. Les ventes des marchandises en question en provenance des pays cumulés aux utilisateurs finals n'ont été que de 5 000 tonnes nettes en 2000.

Le secteur des utilisateurs finals a représenté 36 p. 100 du total des ventes nationales de tôles en acier laminées à chaud en 2000. Les ventes aux utilisateurs finals à partir de la production nationale ont augmenté très légèrement, passant de 1,572 million de tonnes nettes en 1999 à 1,582 million de tonnes nettes en 2000. Toutefois, les données trimestrielles confirment le fléchissement de la demande dans le secteur de l'automobile, les livraisons nationales ayant reculé de 150 000 tonnes nettes au deuxième trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de la même année.

73. Pièce de l'exportateur W-2, para. 51, dossier administratif, vol. 13.1.

74. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 264.

Malgré le caractère marginal des expéditions en provenance des pays cumulés aux utilisateurs finals, le prix moyen de vente de ces importations dans ce secteur a été bien inférieur à celui des producteurs nationaux. D'autre part, les prix moyens des importations en provenance des États-Unis ont constamment été égaux ou supérieurs aux prix des aciéries nationales⁷⁵.

Les producteurs nationaux ont soutenu que, bien que la concurrence directe des importations en provenance des pays cumulés n'ait pas été aussi vive dans le secteur des utilisateurs finals, l'effritement des prix causé par les importations sous-évaluées et subventionnées dans le secteur des tuyaux et des tubes et dans le secteur des centres de services a eu pour effet de déprimer les prix au moment de la négociation des contrats avec les OEM. Le Tribunal est d'avis que les négociations contractuelles de ce type tiennent en général compte, parmi d'autres facteurs, du niveau des prix qui prévaut alors sur le marché d'un produit et, dans cette mesure, le plus bas prix des tôles en acier laminées à chaud pourrait avoir une incidence sur les prix établis dans le cadre de contrats visant la période suivante avec les OEM. Cependant, l'incidence que les bas prix peuvent avoir eu sur les négociations contractuelles doit être pondérée à la lumière des contraintes concrètes d'un approvisionnement en provenance de fournisseurs étrangers, ces derniers pouvant trouver difficile de satisfaire aux conditions d'approvisionnement des OEM. De ce fait, le Tribunal conclut que l'incidence des importations sous-évaluées et subventionnées sur le secteur des utilisateurs finals a été, au mieux, marginale.

Bien que les ventes au secteur des tuyaux et des tubes aient représenté une proportion plus faible du total des ventes nationales de tôles en acier laminées à chaud des producteurs nationaux en 2000 (25 p. 100) que celles destinées aux autres secteurs, ledit secteur demeure important pour ces producteurs. Trois producteurs nationaux, Stelco, IPSCO et Ispat, possèdent des aciéries captives et doivent donc livrer concurrence aux autres producteurs de tuyaux. Les tôles en acier laminées à chaud vendues à ce secteur sont des produits en acier noir de qualité commerciale de base et dans une grande mesure indifférenciés, toutes les aciéries pouvant de ce fait facilement livrer concurrence sur ce secteur du marché⁷⁶. Le produit étant un produit de base, les acheteurs ont tendance à passer d'un fournisseur à un autre uniquement en raison des prix. Il s'ensuit aussi que, au fil du temps, les prix de tous les fournisseurs du marché convergent vers les offres à plus bas prix. Les fournisseurs qui ne réagissent pas aux offres à plus bas prix risquent de perdre une part de marché.

Les producteurs nationaux ont augmenté leurs ventes au secteur des tuyaux et des tubes de 872 000 tonnes nettes en 1999 à 1,086 million de tonnes nettes en 2000. Cependant, sur une base trimestrielle, les expéditions des producteurs nationaux ont affiché une baisse, passant de 260 000 tonnes nettes au premier trimestre de 2000 à 229 000 tonnes nettes au troisième trimestre de 2000. Le volume des importations en provenance des pays cumulés et le volume des importations en provenance des États-Unis destinées à ce secteur ont augmenté considérablement durant la période visée par l'enquête⁷⁷. Les importations en provenance des pays cumulés ont augmenté de 322 000 tonnes en 1999 à 529 000 tonnes nettes en 2000. Ces expéditions ont atteint un sommet au deuxième trimestre de 2000, soit 191 000 tonnes nettes, puis ont diminué graduellement à 94 000 tonnes nettes au dernier trimestre de l'année. Les importations en provenance des États-Unis ont plus que doublé entre 1998 et 2000. En 2000, la participation sur le marché national des importations en provenance des États-Unis était plus forte que celle des importations en provenance des pays cumulés. Sur une base trimestrielle, les importations en provenance

75. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06C, dossier administratif, vol. 1.1A aux pp. 258, 260.

76. Pièce du fabricant A-2 à la p. 38, dossier administratif, vol. 11.

77. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 265.

des États-Unis sont demeurées passablement stables en 2000, bien qu'elles aient affiché un sommet au troisième trimestre.

Le Tribunal fait observer que, dans le secteur des tuyaux et des tubes, la concurrence au niveau des prix des tôles en acier laminées à chaud a été des plus agressives. Dans ce secteur, les producteurs ont dû livrer concurrence aux ventes à bas prix et aux offres de vente à la fois des produits en provenance des pays cumulés et de ceux en provenance des États-Unis. La sous-cotation des prix de vente moyens des marchandises en provenance des pays cumulés par rapport aux prix nationaux a été de 94 \$ la tonne nette et 104 \$ la tonne nette aux premier et deuxième trimestres de 2000 respectivement. L'écart s'est rétréci à 30 \$ la tonne nette au dernier trimestre de l'année, les producteurs nationaux livrant une concurrence plus agressive au niveau des prix. Les producteurs nationaux ont ainsi réussi à recouvrer une partie des pertes de volume qu'ils avaient subies aux deuxième et troisième trimestres de l'année.

Les exportateurs et les importateurs ont soutenu que c'était la présence des bas prix des importations en provenance des États-Unis qui a causé l'effritement des prix sur le marché, particulièrement dans ce secteur. Un examen attentif des données trimestrielles détaillées sur les prix et des éléments de preuve produits par les témoins amène, cependant, le Tribunal à conclure que c'était l'établissement de bas prix agressifs des importations en provenance des pays cumulés qui a entraîné le mouvement des prix. À cet égard, les éléments de preuve indiquent que les pays cumulés ont été les chefs de file au niveau des prix en 1999, les importations en provenance des États-Unis suivant le mouvement dominant⁷⁸. Le Tribunal est d'avis que les prix des États-Unis en 2000 ont été établis en réaction aux prix déjà établis sur le marché canadien par les pays cumulés⁷⁹. Les éléments de preuve indiquent que les acheteurs ont utilisé les achats et les offres de produits en provenance des pays cumulés, et non ceux en provenance des États-Unis, pour obtenir de meilleurs prix des producteurs nationaux⁸⁰. Le Tribunal est d'avis que, si les importations en provenance des pays cumulés n'avaient pas été présentes sur le marché en 2000, les importations en provenance des États-Unis auraient réagi aux prix établis par les producteurs nationaux et les prix des États-Unis auraient été sensiblement plus élevés.

En résumé, bien qu'une partie de l'effritement des prix puisse avoir été attribuable aux importations en provenance des États-Unis, le Tribunal est d'avis que, dans le secteur des tuyaux et des tubes, une partie notable de l'effritement des prix peut être imputée au dumping et au subventionnement des marchandises en provenance des pays cumulés. Le Tribunal est également convaincu que, sans le dumping et le subventionnement par les pays cumulés, les prix du marché auraient été sensiblement plus élevés dans le secteur des tuyaux et des tubes et le volume des ventes des producteurs nationaux aurait été plus élevé.

Pour la branche de production nationale, le secteur des centres de services est le plus important du point de vue des volumes des ventes. La gamme de tôles en acier laminées à chaud vendues à ce secteur comprend des produits très divers, puisque les centres de services vendent la gamme complète de tôles en acier laminées à chaud, à partir des produits hauts de gamme destinés aux OEM jusqu'aux produits ordinaires demandés, en quantités minimales, par de petits fabricants ou producteurs de tuyaux et de tubes.

78. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A aux pp. 259-260; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 juillet 2001, à la p. 528.

79. *Ibid.*

80. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, aux pp. 246-247, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 426-427, 521-528, vol. 4, 19 juillet 2001, aux pp. 681, 701, vol. 5, 20 juillet 2001, à la p. 883, vol. 6, 23 juillet 2001, à la p. 1032.

Les ventes de la branche de production nationale aux centres de services ont baissé de 1,861 million de tonnes nettes en 1999 à 1,687 millions de tonnes nettes en 2000. Les ventes trimestrielles en 2000 ont été relativement stables, avoisinant les 420 000 à 440 000 tonnes nettes, malgré une baisse passagère à 390 000 tonnes nettes au deuxième trimestre. Au même moment, les ventes de marchandises en provenance des pays cumulés ont triplé de 104 000 tonnes nettes en 1999 à 311 000 tonnes nettes en 2000. Les ventes trimestrielles de tôles en acier laminées à chaud en provenance des pays cumulés sont demeurées relativement stables aux trois premiers trimestres de 2000, se situant entre 80 000 et 87 000 tonnes nettes, puis ont baissé à 58 000 tonnes nettes au dernier trimestre. Les importations en provenance des États-Unis n'ont pas été un facteur important relativement à ce secteur, leur total n'ayant été que de 68 000 tonnes nettes en 2000⁸¹. Les prix des importations en provenance des États-Unis ont été égaux ou supérieurs aux prix nationaux⁸².

Pour ce qui concerne les prix, le prix de vente moyen des importations en provenance des pays cumulés au secteur des centres de services en 2000 a été inférieur à celui des producteurs nationaux de seulement 10 \$ la tonne nette. Cependant, les données trimestrielles montrent clairement que les importations en provenance des pays cumulés ont entraîné les prix à la baisse aux premier et deuxième trimestres de l'année. Plus précisément, les prix des importations en provenance des pays cumulés ont été inférieurs aux prix nationaux, selon un écart de 37 \$ à 38 \$ la tonne nette, à chacun des trimestres susmentionnés. Par opposition, les prix des États-Unis, sauf au troisième trimestre, ont été sensiblement supérieurs aux prix nationaux durant tout 2000⁸³. Dans ce cas encore, les éléments de preuve indiquent que les acheteurs se sont servis des achats et des offres de produits en provenance des pays cumulés, et non de ceux en provenance des États-Unis, pour négocier de meilleurs prix auprès des producteurs nationaux⁸⁴. Comme dans le cas du secteur des tuyaux et des tubes, les producteurs nationaux ont décidé de livrer une concurrence plus agressive au niveau des prix, rétrécissant l'écart à 16 \$ la tonne nette au troisième trimestre de l'année et vendant à des prix inférieurs aux prix des pays cumulés au dernier trimestre. L'établissement plus agressif des prix des producteurs nationaux a endigué la perte de part de marché et leur a permis de modestes gains de volume, leurs ventes aux centres de services n'ayant augmenté que de 24 000 tonnes nettes au deuxième semestre de l'année par rapport au semestre précédent. En conclusion, le Tribunal est d'avis que les importations en provenance des pays cumulés ont été la cause de la majeure partie de l'effritement des prix dans le secteur du marché que composent les centres de services. Le Tribunal est aussi convaincu que, sans le dumping et le subventionnement en provenance des pays cumulés, les prix du marché auraient été sensiblement plus élevés dans le secteur des centres de services et le volume des ventes des producteurs nationaux aurait aussi été sensiblement plus élevé.

En conclusion, à la lumière des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal conclut qu'une partie importante de l'effritement des prix dans le secteur des tuyaux et des tubes et une majeure partie de l'effritement des prix dans le secteur des centres de services sont imputables aux importations de tôles en acier laminées à chaud en provenance des pays cumulés. Bien que d'autres facteurs aient été présents, il est

81. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-6C, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 264.

82. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-6C, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 258.

83. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 12 juillet 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-001-06C, dossier administratif, vol. 1.1A aux pp. 258, 260.

84. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, aux pp. 246-247, vol. 3, 18 juillet 2001, aux pp. 426-427, 521-528, vol. 4, 19 juillet 2001, aux pp. 681, 701, vol. 5, 20 juillet 2001, à la p. 883, vol. 6, 23 juillet 2001, à la p. 1032.

clair que les marchandises en question en provenance des pays cumulés ont entraîné les prix à la baisse dans ces deux secteurs clés.

Les efforts de la branche de production nationale au deuxième semestre de 2000 en vue de regagner, par l'application d'une stratégie de rabais supplémentaires, la part de marché que lui avaient enlevée les importations sous-évaluées et subventionnées ont été partiellement couronnés de succès, sa part de marché ayant rebondi à 68 p. 100 au quatrième trimestre, presque au même niveau qu'au premier trimestre de l'année, bien que toujours inférieure d'environ 8 points au niveau de 1999. Cependant, l'ampleur des rabais de prix nécessaires pour livrer concurrence aux importations sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays cumulés a donné lieu à une détérioration importante du rendement financier de la branche de production nationale.

Les importations sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays cumulés ont également eu une incidence négative sur l'utilisation de la capacité des usines. Le Tribunal fait observer que, bien que certains producteurs nationaux aient fonctionné à pleine capacité ou presque durant toute l'année 2000, la capacité de satisfaire aux besoins du marché était disponible et que les producteurs nationaux ont donc subi un dommage, puisque les importations sous-évaluées et subventionnées ont accaparé des ventes qui, autrement, auraient été faites par les producteurs nationaux.

Les importations sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays cumulés ont aussi touché la branche de production nationale à d'autres égards. L'effritement des prix attribuable à ces importations a eu des répercussions sensibles sur les mouvements de trésorerie. De même, dans la mesure où les producteurs nationaux ont perdu une part de marché, cette perte a exacerbé la baisse des liquidités. La baisse des liquidités et du bénéfice d'exploitation a aussi contribué à la diminution ou au report de projets d'investissement, d'importants travaux d'entretien et d'heures supplémentaires⁸⁵.

De plus, l'emploi direct a diminué dans la branche de production, passant de 2 758 employés en 1999 à 2 600 en 2000, soit une baisse de 6 p. 100. Cette baisse n'a pas accompagné une diminution de la production de marchandises similaires destinées au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand. Par conséquent, le volume accru des importations n'a vraisemblablement pas été une cause notable de la perte d'emplois.

À la lumière des témoignages et des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal conclut que, sans le dumping et le subventionnement des tôles en acier laminées à chaud en provenance des pays cumulés, la part de marché des producteurs nationaux, le volume de leurs ventes et l'utilisation de la capacité de leurs usines auraient été plus élevés et conclut qu'une partie importante de l'effritement des prix qu'ils ont subi a été causée par les importations sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays cumulés. De plus, cet effritement des prix et cette perte de volume expliquent une partie importante des pertes financières subies par les producteurs nationaux. La baisse de rendement sur les ventes de tôles en acier laminées à chaud a aussi eu une incidence négative d'une ampleur correspondante sur les mouvements de trésorerie et sur la capacité d'investir dans des travaux d'expansion et d'entretien.

Le Tribunal conclut également que le dommage subi par la branche de production nationale est sensible, à la lumière des recettes totales découlant de la production de tôles en acier laminées à chaud, à savoir la production destinée au marché marchand national et au marché à l'exportation marchand et la production destinée à une transformation ultérieure à l'interne.

85. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 19 juillet 2001, aux pp. 393, 396.

Autres facteurs

Les exportateurs et les importateurs de tôles en acier laminées à chaud ont soutenu qu'il existait d'autres facteurs que le dumping et le subventionnement qui avaient causé un dommage aux producteurs nationaux. Le Tribunal fait observer que, dans toute enquête, d'autres facteurs sont presque toujours présents. En l'espèce, les importations en provenance des pays non en question, les difficultés financières d'Algoma, les difficultés financières de Maksteel, la capacité des producteurs nationaux d'approvisionner le marché, la contraction de la demande au deuxième semestre de 2000 et la concurrence entre les producteurs nationaux ont été recensées au titre des facteurs qui auraient pu avoir une incidence sur la branche de production nationale.

Importations en provenance des pays non en question

Les importateurs et les exportateurs ont soutenu que c'était la présence des produits à bas prix en provenance des pays non en question, principalement les États-Unis, qui a causé l'effritement des prix, les pertes de volumes sur le marché et le dommage à la branche de production nationale.

Eu égard aux importations en provenance des États-Unis, bien que le volume de ces importations ait été considérable, l'augmentation de leur part de marché entre 1998 et 2000 a été moins rapide que celle des marchandises en question. Le Tribunal a déjà analysé les prix dans chaque secteur du marché et l'incidence de l'établissement des prix des États-Unis sur ces secteurs. En résumé, dans le secteur des utilisateurs finals, les prix moyens des importations en provenance des États-Unis ont été constamment égaux ou supérieurs aux prix des aciéries nationales. Dans le secteur des tuyaux et des tubes, la concurrence au niveau des prix a été agressive, mais le Tribunal a conclu que c'était l'établissement de bas prix agressifs des importations en provenance des pays cumulés qui a entraîné les prix et était la cause d'une partie importante de l'effritement des prix sur le marché. Dans le secteur des centres de services, les prix des États-Unis, sauf au troisième trimestre, ont été sensiblement supérieurs aux prix nationaux durant tout 2000 et, de toute façon, les États-Unis n'ont pas été un intervenant majeur dans le secteur des centres de services. Le Tribunal a conclu que la majeure partie de l'effritement des prix dans ce secteur est attribuable aux importations en provenance des pays cumulés.

En ce qui concerne les importations en provenance des autres pays non en question, le Tribunal fait observer qu'elles ont maintenu une part relativement faible du marché durant la période visée par l'enquête et qu'il n'a pas été établi qu'elles étaient à l'origine de la baisse des prix sur le marché.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut que les marchandises des États-Unis ont été un facteur du marché en 2000. Le Tribunal n'a pas imputé au dumping et au subventionnement l'effritement des prix et les pertes de ventes causés par les importations en provenance des États-Unis.

Difficultés financières d'Algoma

Les importateurs et les exportateurs ont soutenu que les difficultés financières auxquelles Algoma s'est heurtée sont liées à des facteurs autres que le dumping et le subventionnement des marchandises en question. Les éléments de preuve indiquent que le montant élevé des charges financières déclarées par Algoma se rapportait à la construction du CSCB et qu'elles ont contribué de façon notable au faible rendement de cette dernière du point de vue du bénéfice net⁸⁶. En outre, le délai nécessaire au lancement de la production du CSCB s'est traduit par des coûts plus élevés et un retard notable dans la réalisation des

86. Pièce de l'exportateur P-06/Q-06 aux pp. 8-9, dossier administratif, vol. 13.

bénéfices prévus⁸⁷. Cependant, ces coûts plus élevés n'ont pas eu de répercussions sur la capacité d'Algoma d'approvisionner le marché ou de baisser les prix auxquels elle vendait ses produits sur le marché. Le Tribunal n'a pas imputé au dumping et au subventionnement une partie quelconque des charges financières et des coûts plus élevés d'Algoma liés à la construction et au lancement de la ligne du CSCB.

Difficultés financières de Maksteel

Selon les témoignages et les éléments de preuve reçus par le Tribunal, Maksteel, un grand centre de services à Mississauga (Ontario), a commencé à éprouver des difficultés financières vers la fin de 1999 ou au premier trimestre de 2000. Ces difficultés ont atteint un seuil critique au troisième trimestre de 2000, au moment de la baisse des prix de l'acier et du fléchissement de la demande issue de l'industrie automobile⁸⁸. De plus, au moment du ralentissement du marché, Maksteel disposait d'un niveau imposant de stocks⁸⁹ et a eu de la difficulté à liquider ses produits à des prix supérieurs à leur prix de revient⁹⁰.

Eu égard à la liquidation des stocks, le Tribunal fait observer que ladite liquidation a eu lieu au moment de la baisse des prix de l'acier. Les éléments de preuve indiquent que Maksteel vendait les tôles en acier laminées à chaud à des prix alignés sur les prix qui prévalaient sur le marché⁹¹. Un tel état des choses porte le Tribunal à croire que Maksteel n'établissait pas les prix sur le marché, mais, plutôt, y réagissait. De ce fait, le Tribunal estime que Maksteel n'a pas contribué à l'effritement des prix dans la branche de production nationale. De plus, le Tribunal est d'avis que les difficultés financières de Maksteel n'ont pas eu une incidence notable sur les volumes des ventes et les comptes clients de la branche de production nationale. La branche de production a commencé à réduire son approvisionnement de Maksteel en 1999⁹² et a adopté une attitude de prudence au début des difficultés financières de Maksteel⁹³.

Capacité des producteurs nationaux d'approvisionner le marché

Le Tribunal a reçu des témoignages des importateurs et des exportateurs selon lesquels, étant donné la forte tendance à la hausse du marché au premier semestre de 2000, les producteurs nationaux n'ont pas été capables de satisfaire à la demande et, pour cette raison, certains clients se sont approvisionnés à partir de marchandises importées, tant en provenance des pays en question que des pays non en question.

Le Tribunal fait observer que, bien que l'augmentation de la demande au premier semestre se soit traduite par certaines difficultés de l'offre aux aciéries nationales, ces difficultés ayant pu entraîner une augmentation des importations, cela n'explique pas le comportement des pays en question quant à l'établissement des prix ni l'ampleur des importations en provenance des pays en question depuis 1998. De plus, aux troisième et quatrième trimestres de 2000, alors que le marché était en décroissance, le volume des importations en provenance des pays en question est demeuré élevé. Le Tribunal fait aussi observer l'absence d'indication générale que les producteurs nationaux n'étaient pas en mesure de répondre aux besoins du marché à ce moment. Le Tribunal prend note aussi que les prix des importations en question ont

87. Pièce de l'exportateur P-06/Q-06 à la p. 9, dossier administratif, vol. 13.

88. Pièce du fabricant B-02, annexe 7, dossier administratif, vol. 11.1.

89. Pièce de l'exportateur K-03A, onglet 3, para. 38-39, dossier administratif, vol. 13.

90. *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, 24 juillet 2001, à la p. 1322; pièce de l'exportateur K-03A, onglet 3, para. 38-39, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 8, 25 juillet 2001, à la p. 739.

91. Pièce de l'exportateur K-03A, onglet 3, para. 39, dossier administratif, vol. 13.

92. Pièce de l'exportateur K-03A, onglet 3, para. 33-34, dossier administratif, vol. 13.

93. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 18 juillet 2001, à la p. 233; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 19 juillet 2001, à la p. 364.

continué d'être plus bas que les prix du produit national durant la période pertinente, ce qui n'aurait pas nécessairement été le cas dans une conjoncture de difficulté généralisée de l'offre.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal n'est pas convaincu que la capacité des producteurs nationaux d'approvisionner le marché a eu une incidence notable sur le dommage subi par la branche de production nationale durant la période visée par l'enquête du Tribunal.

Contraction de la demande au deuxième semestre de 2000

Les importateurs et les exportateurs ont soutenu que le fléchissement de la demande au deuxième semestre de 2000 était la cause de la perte de volumes des ventes des producteurs nationaux et de la baisse des prix du marché. Le Tribunal est d'avis que le ralentissement de la demande a contribué à la baisse des volumes de ventes et des prix du marché à laquelle la branche de production nationale a fait face, et ce, ainsi qu'il a déjà été indiqué, particulièrement dans le secteur des utilisateurs finals. Dans le secteur des utilisateurs finals, le Tribunal est d'avis que la contraction de la demande est en grande partie liée au ralentissement de l'économie. Cependant, le Tribunal est convaincu que, sans le dumping et le subventionnement, les prix du marché et le volume des ventes de la branche de production nationale auraient été, en majeure partie, sensiblement plus élevés dans les secteurs des centres de services et des tuyaux et des tubes. Le Tribunal n'a pas imputé au dumping et au subventionnement un effet quelconque lié à la contraction de la demande.

Concurrence entre les producteurs nationaux

Les témoins des importateurs et des exportateurs ont invoqué l'offre excédentaire des producteurs nationaux de tôles en acier laminées à chaud au deuxième semestre de 2000 et ont soutenu que cette surabondance des stocks a mené à une concurrence au niveau des prix entre les producteurs nationaux, ce qui a entraîné l'effritement subséquent des prix sur le marché⁹⁴. Par ailleurs, les producteurs nationaux ont soutenu qu'il n'a pas été établi que la concurrence entre les producteurs nationaux pouvait expliquer une telle baisse des prix au deuxième semestre de 2000. Au contraire, les producteurs nationaux ont soutenu avoir voulu augmenter les prix afin de maintenir ou de hausser leur bénéfice d'exploitation à un seuil que tous les producteurs ont défini comme un seuil raisonnable pour ladite branche de production.

Le Tribunal reconnaît que la concurrence entre les producteurs nationaux est vigoureuse. Les producteurs nationaux eux-mêmes ont confirmé qu'ils se livraient concurrence principalement au niveau du service, mais aussi au niveau des prix et d'autres facteurs⁹⁵. Cependant, il est clair que les prix de vente moyens nationaux sont demeurés au-dessus de ceux des importations en provenance des pays cumulés durant la période visée par l'enquête du Tribunal et que les stratégies de commercialisation des producteurs nationaux ont été surtout dictées par leur réaction respective aux importations sous-évaluées et subventionnées en provenance des pays cumulés⁹⁶ plutôt que par des considérations de concurrence entre producteurs nationaux.

94. Pièce de l'exportateur S-02/T-02/U-02, onglet 4 à la p. 35, dossier administratif, vol. 13.1; *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 20 juillet 2001, à la p. 914; *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, 24 juillet 2001, à la p. 1322.

95. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 17 juillet 2001, à la p. 390; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 16 juillet 2001, aux pp. 43-45.

96. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 16 juillet 2001, à la p. 247; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 19 juillet 2001, à la p. 698; *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 20 juillet 2001, à la p. 883; *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, 23 juillet 2001, à la p. 1032.

Demandes d'exclusions

POSCO, BHP New Zealand, Hadeed et Shanghai Baosteel ont demandé des exclusions de producteur, tandis qu'Iscoor a demandé une exclusion de pays relativement à l'Afrique du Sud. À la lumière de la décision du Tribunal selon laquelle la Corée, la Nouvelle-Zélande et l'Arabie saoudite n'ont pas causé de dommage sensible, seule la considération des demandes présentées par Shanghai Baosteel et Iscoor demeure nécessaire.

Les producteurs nationaux ont soutenu que, à la lumière de la pratique adoptée par le Tribunal relativement aux exclusions, une pratique énoncée dans le cadre de l'enquête n° NQ-98-001⁹⁷, aucun des facteurs justifiant une exclusion n'est présent en l'espèce. Ils ont soutenu que l'exclusion la plus commune, l'exclusion de produit, n'est accordée que dans des circonstances exceptionnelles, lorsqu'il n'y a pas de production nationale, par exemple. Quant à l'exclusion de producteur, les producteurs nationaux ont soutenu que le Tribunal tient compte de la proportion des marchandises sous-évaluées et de l'incidence des marges de dumping. Eu égard aux exclusions de pays, ils ont soutenu que les conditions préalables justifiant d'accorder de telles exclusions ne sont pas remplies étant donné que, en l'espèce, la proportion des marchandises sous-évaluées est très élevée, les marges de dumping ne sont pas négligeables et tous les pays en question ont contribué au dommage subi par la branche de production nationale.

Il est bien établi que, aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal a le pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions, relativement à un pays, à un produit ou à un producteur spécifique⁹⁸. Cependant, le Tribunal n'accorde de telles exclusions que dans des circonstances exceptionnelles⁹⁹.

Shanghai Baosteel a invoqué la décision du Tribunal antidumping dans le cadre de l'enquête n° ADT-9-81¹⁰⁰ et a soutenu qu'une exclusion devrait lui être accordée principalement à la lumière de sa faible marge de dumping et de l'effet non dommageable de ses exportations.

Pour ce qui concerne la demande d'exclusion de producteur présentée par Shanghai Baosteel, le Tribunal fait observer que les circonstances qui pourraient justifier d'accorder une exclusion de produit ou de producteur sont, par exemple, lorsqu'un exportateur expédie un produit donné qui n'est pas fabriqué au Canada¹⁰¹. À cet égard, le Tribunal prendrait en considération des facteurs tels que la question de savoir s'il y a une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes, si la branche de production nationale est un « fournisseur actif » du produit ou si elle le fabrique habituellement¹⁰².

Le Tribunal est d'avis que rien dans les éléments de preuve n'indique que Shanghai Baosteel fabrique un produit qui n'est pas fabriqué par la branche de production nationale. Malgré la faible marge de dumping associée aux produits de Shanghai Baosteel, les éléments de preuve indiquent que presque 60 p. 100 de ces marchandises étaient sous-évaluées. Aucun élément de preuve n'a été produit à l'appui de l'existence de circonstances exceptionnelles.

97. *Barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement* (4 septembre 1998).

98. *Certaines tôles d'acier laminées à froid* (1994), CDA-93-1904-09 (Groupe spéc. ch. 19) à la p. 54. Voir, aussi, *Hetex Garn A.G. c. Tribunal antidumping*, [1978] 2 C.F. 507 (CAF).

99. *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud* (27 juin 2000), enquête n° NQ-99-004 (TCCE).

100. *Fours à micro-ondes de comptoir* (30 mars 1982), enquête n° ADT-9-81.

101. Voir *Certaines tôles en acier*. Voir aussi *supra* note 97.

102. *Supra* note 97.

En outre, le Tribunal ne dispose pas de renseignements suffisants au dossier sur les pratiques commerciales de Shanghai Baosteel ou sur les liens d'entreprise entre ce producteur et d'autres producteurs chinois pour pouvoir être en mesure de considérer l'octroi d'une telle exclusion. En outre, les éléments de preuve indiquent que Shanghai Baosteel produit des marchandises qui sont similaires aux marchandises produites par d'autres producteurs chinois et que ces marchandises ne pourraient pas facilement être distinguées les unes des autres. Par conséquent, à la lumière des éléments de preuve selon lesquels les deux autres producteurs chinois ont exporté sur le marché canadien un fort volume de produits sous-évalués, le Tribunal n'est pas disposé à accorder une exclusion à Shanghai Baosteel.

Iscor a soutenu qu'une exclusion de pays relativement à l'Afrique du Sud devrait être accordée sur la foi des facteurs énoncés par le Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-99-001¹⁰³. Iscor a énuméré, notamment, les motifs suivants à l'appui de sa demande : la faible taille et la décroissance du volume des importations en provenance de l'Afrique du Sud entre 1998 et 2000; le fait que les prix de l'Afrique du Sud ont été les mêmes que les prix moyens nationaux dans le secteur des centres de services en 2000; le fait qu'Iscor n'a qu'un seul client, Macsteel, et que ses ventes sont toujours faites sur commande; les restrictions auto-imposées d'Iscor sur le volume de ses importations; la baisse de production d'Iscor entre 1998 et 2000; la répartition de la production d'Iscor dans le sens des applications en aval; le fait qu'Iscor axe ses ventes à l'exportation sur des pays autres que le Canada.

Le Tribunal tient à préciser que dans *Produits laminés à froid*, après avoir conclu à l'absence de dommage à la branche de production nationale, il a procédé à une analyse de menace de dommage et, par conséquent, a évalué d'autres facteurs, comme les éléments de preuve de restrictions auto-imposées sur le volume des exportations, la disponibilité d'autres marchés à l'exportation et l'existence d'autres stimulants qui diminuent de beaucoup la probabilité d'une reprise des importations sous-évaluées à des niveaux dommageables. En l'espèce, ces derniers facteurs n'ont pas de pertinence pour l'examen des demandes d'exclusion puisque le Tribunal a déjà conclu que les pays cumulés ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale et il n'a donc pas besoin de traiter de la question de menace de dommage en provenance de ces pays.

En outre, le Tribunal fait observer qu'Iscor n'est pas le seul exportateur des marchandises en question en provenance de l'Afrique du Sud. À cet égard, le Tribunal ne dispose pas de renseignements suffisants au dossier sur l'exploitation commerciale des autres producteurs sud-africains pour pouvoir être en mesure de considérer l'octroi d'une exclusion de pays. En outre, aucun élément de preuve n'a été produit pour montrer que le produit sud-africain est unique ou n'est pas commercialement disponible auprès des producteurs nationaux. Par conséquent, le Tribunal n'a pas été convaincu par Iscor qu'il existe des circonstances exceptionnelles en l'espèce qui justifient d'accorder une exclusion de pays relativement à l'Afrique du Sud.

CONCLUSION

Aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal conclut, par les présentes, que :

- a) le dumping des tôles en acier laminées à chaud originaires ou exportées de la Corée, de la Nouvelle-Zélande et de l'Arabie saoudite n'a pas causé un dommage sensible ou un retard et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale;

103. *Certains produits de tôle d'acier laminés à froid* (27 août 1999) [ci-après *Produits laminés à froid*].

- b) le dumping des tôles en acier laminées à chaud originaires ou exportées du Brésil, de la Bulgarie, de la Chine, du Taipei chinois, de l'Inde, de la Macédoine, de l'Afrique du Sud, de l'Ukraine et de la Yougoslavie, et le subventionnement des marchandises susmentionnées originaires ou exportées de l'Inde ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin
Membre président

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine
Membre

Ellen Fry

Ellen Fry
Membre