



Ottawa, le mardi 9 octobre 2001

Enquête n° NQ-2001-002

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

**LE DUMPING DE CERTAINES TÔLES EN ACIER LAMINÉES À FROID  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DU BRÉSIL, DU TAIPEI CHINOIS, DE  
L'EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE, DE L'ITALIE, DU  
LUXEMBOURG, DE LA MALAISIE, DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE  
CHINE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET DE LA RÉPUBLIQUE  
SUD-AFRICAINE**

**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 certaines tôles en acier laminées à froid originaires ou exportées du Brésil, du Taipei chinois, de l'ex-République yougoslave de Macédoine, de l'Italie, du Luxembourg, de la Malaisie, de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de la République sud-africaine a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

La présente enquête fait suite à la publication d'une décision provisoire datée du 11 juin 2001 et d'une décision définitive datée du 10 septembre 2001, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, à l'effet que les marchandises susmentionnées ont fait l'objet de dumping.

À la suite de la décision définitive du commissaire, le Tribunal canadien du commerce extérieur a conclu, en vertu d'une ordonnance rendue le 11 septembre 2001 conformément au paragraphe 42(4.1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, que le volume individuel des marchandises sous-évaluées en provenance de l'ex-République yougoslave de Macédoine, de l'Italie, du Luxembourg et de la Malaisie est négligeable, puisque le volume des marchandises sous-évaluées en provenance de chacun de ces pays représente moins de 3 p. 100 et, collectivement, moins de 7 p. 100 du volume total des marchandises de la même description que les marchandises sous-évaluées dédouanées au Canada en provenance de tous les pays. Par conséquent, le Tribunal canadien du commerce extérieur a clos son enquête en ce qui concerne ces quatre pays.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping des marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Brésil, du Taipei chinois, de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de la République sud-africaine n'a pas causé un dommage ou un retard et ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

Richard Lafontaine  
Richard Lafontaine  
Membre président

Pierre Gosselin  
Pierre Gosselin  
Membre

Patricia M. Close  
Patricia M. Close  
Membre

Susanne Grimes  
Susanne Grimes  
Secrétaire intérimaire

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

Lieu de l'audience: Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 10 au 17 septembre 2001  
Date des conclusions : Le 9 octobre 2001

Membres du Tribunal : Richard Lafontaine, membre président  
Pierre Gosselin, membre  
Patricia M. Close, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber

Agent principal de la recherche : Don Shires

Rechercheur : Eric Gélinas

Économistes : Ihn Ho Uhm  
Geneviève Chaloux

Préposés aux statistiques : Julie Charlebois  
Marie-Josée Monette  
Rhonda Heintzman  
Michael Dejong

Conseiller pour le Tribunal : Michèle Hurteau

Agent du greffe : Pierrette Hébert

**Participants :**

Steven K. D'Arcy  
C. Brent Jay  
pour Dofasco Inc.

**(producteur national)**

Riyaz Dattu  
Orlando E. Silva  
Brodie Swartz  
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng  
Paul D. Conlin  
Benjamin P. Bedard  
pour Ispat Sidbec Inc.

**(appuyant le producteur national)**

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

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

Peter Clark  
pour World Metals Corporation

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

Donald J. Goodwin  
James C. Hopkins  
Evgeny Pavlenko  
Carol McGlennon  
pour Laminoir de Dudelage S.A.

Georgievski Mile  
pour RŽ Ladna Valavnica A.D.

**(importateurs/exportateurs)**



Ottawa, le mercredi 24 octobre 2001

Enquête n° NQ-2001-002

**LE DUMPING DE CERTAINES TÔLES EN ACIER LAMINÉES À FROID  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DU BRÉSIL, DU TAIPEI CHINOIS, DE  
L'EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE, DE L'ITALIE, DU  
LUXEMBOURG, DE LA MALAISIE, DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE  
CHINE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET DE LA RÉPUBLIQUE  
SUD-AFRICAINE**

**DÉCISION**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par la présente, que le dumping des marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Brésil, du Taipei chinois, de la République populaire de Chine, de la République de Corée et de la République sud-africaine n'a pas causé un dommage ou un retard et ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

En ce qui concerne les autres pays, le Tribunal canadien du commerce extérieur a rendu, le 11 septembre 2001, une ordonnance selon laquelle le volume individuel de marchandises sous-évaluées originaires ou exportées de l'ex-République yougoslave de Macédoine, de l'Italie, du Luxembourg et de la Malaisie était négligeable, puisque le volume de marchandises sous-évaluées en provenance de chacun de ces pays représentait moins de 3 p. 100 et, collectivement, moins de 7 p. 100 du volume total de marchandises de la même description que les marchandises sous-évaluées dédouanées au Canada en provenance de tous les pays.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 10 au 17 septembre 2001
Date des conclusions :	Le 9 octobre 2001
Date des motifs :	Le 24 octobre 2001
Membres du Tribunal :	Richard Lafontaine, membre président Pierre Gosselin, membre Patricia M. Close, membre
Directeur de la recherche :	Selik Shainfarber
Agent principal de la recherche :	Don Shires
Recherchiste :	Eric Gélinas
Économistes :	Ihn Ho Uhm Geneviève Chaloux
Préposés aux statistiques :	Julie Charlebois Marie-Josée Monette Rhonda Heintzman Michael Dejong
Conseiller pour le Tribunal :	Michèle Hurteau
Agent du greffe :	Pierrette Hébert

**Participants :**

Steven K. D'Arcy  
C. Brent Jay  
pour Dofasco Inc.

**(producteur national)**

Riyaz Dattu  
Orlando E. Silva  
Brodie Swartz  
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng  
Paul D. Conlin  
Benjamin P. Bedard  
pour Ispat Sidbec Inc.

**(appuyant le producteur national)**

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

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

Peter Clark  
pour World Metals Corporation

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

Donald J. Goodwin  
James C. Hopkins  
Evgeny Pavlenko  
Carol McGlennon  
pour Laminoir de Dudelange S.A.

Mile Georgievski  
pour RŽ Ladna Valavnica A.D.

**(importateurs/exportateurs)**

**Témoins :**

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.

Wayne K. Bassett  
Président et PDG  
Samuel & Fils & Cie Limitée

Donald K. Belch  
Directeur – Relations gouvernementales  
Stelco Inc.

Jeff S. Hanley  
Directeur, Ventes et commercialisation  
Tôles laminées à froid et enduites  
Stelco Inc.

David Stephens  
Superviseur  
Comptabilité, laminage et finition  
Stelco Inc.

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

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

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

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

W. Stephen McNevitts  
Contrôleur  
Renown Steel (A Division of Slater Steel Inc.)

Paul Armstrong  
Directeur des achats  
Renown Steel (A Division of Slater Steel Inc.)

Wally van Zyl  
Directeur des comptes  
Produits d'acier plat Iscor  
Iskor Limited

Lyle Dymont  
Directeur général  
Ferrostaal Metals Ltd.

Adresser toutes les communications au :

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

Ottawa, le mercredi 24 octobre 2001

Enquête n° NQ-2001-002

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

**LE DUMPING DE CERTAINES TÔLES EN ACIER LAMINÉES À FROID  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DU BRÉSIL, DU TAIPEI CHINOIS, DE  
L'EX-RÉPUBLIQUE YOUGOSLAVE DE MACÉDOINE, DE L'ITALIE, DU  
LUXEMBOURG, DE LA MALAISIE, DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE  
CHINE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET DE LA RÉPUBLIQUE  
SUD-AFRICAINE**

TRIBUNAL : RICHARD LAFONTAINE, membre président  
PIERRE GOSSELIN, membre  
PATRICIA M. CLOSE, membre

## EXPOSÉ DES MOTIFS

### CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup>, afin de déterminer si le dumping de certaines tôles en acier laminées à froid (CTALF) originaires ou exportées du Brésil, du Taipei chinois, de l'ex-République yougoslave de Macédoine (Macédoine), de l'Italie, du Luxembourg, de la Malaisie, de la République populaire de Chine (Chine), de la République de Corée (Corée) et de la République sud-africaine (Afrique du Sud) a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

Le 12 mars 2001, le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le commissaire), à la suite d'une plainte déposée par Dofasco Inc. (Dofasco), a fait ouvrir une enquête afin de déterminer si les importations de CTALF en provenance des pays susmentionnés avaient fait l'objet de dumping. Le 13 mars 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 avait causé un dommage ou un retard ou menaçait de causer un dommage à la branche de production nationale. Le 11 mai 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 de CTALF avait causé un dommage à la branche de production nationale.

Le 11 juin 2001, le commissaire a rendu une décision provisoire de dumping à l'égard de CTALF vendues ou dédouanées au Canada. À la suite de cette enquête préliminaire, le commissaire a été convaincu que CTALF avaient été sous-évaluées, que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume

---

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



de marchandises sous-évaluées n'était pas « minimal »<sup>2</sup>. Dans cette décision provisoire, cinq pays étaient sources d'importations sous-évaluées dont les volumes étaient inférieurs à 3 p. 100 de la totalité des importations de CTALF; dans l'ensemble, ces volumes représentaient plus de 7 p. 100 du total des importations. Par conséquent, lesdits volumes n'ont pas été considérés comme étant négligeables.

Le 12 juin 2001, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête<sup>3</sup>. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires aux producteurs nationaux, aux importateurs, aux exportateurs, aux acheteurs et aux producteurs étrangers. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et les renseignements reçus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.

Le 10 septembre 2001, le commissaire a rendu une décision définitive selon laquelle CTALF originaires ou exportées du Brésil, du Taipei chinois, de la Macédoine, de l'Italie, du Luxembourg, de la Malaisie, de la Chine, de la Corée et de l'Afrique du Sud avaient fait l'objet de dumping. Dans cette décision définitive, les volumes des importations de CTALF ont diminué, en particulier ceux en provenance du Brésil. Il s'est ensuivi que le pourcentage des importations en provenance de l'Afrique du Sud a changé, passant d'à peine moins de 3 p. 100 à un peu plus de 3 p. 100<sup>4</sup>. Laminoir de Dudelage S.A. a déposé une requête auprès du Tribunal le 11 septembre 2001, demandant une ordonnance mettant fin à son enquête en ce qui concerne CTALF originaires ou exportées du Luxembourg au motif que le volume d'importations en provenance du Luxembourg était maintenant négligeable.

Le Tribunal a aussi examiné la question de savoir s'il devait mettre fin à son enquête en ce qui concerne la Macédoine, l'Italie et la Malaisie. À la lumière des nouveaux éléments de preuve produits dans la décision définitive du commissaire et de ses propres données sur les importations de CTALF en provenance de pays non en question, le Tribunal a déterminé que, durant la période visée par l'enquête du commissaire (du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2000), le volume individuel de marchandises sous-évaluées en provenance de la Macédoine, de l'Italie, du Luxembourg et de la Malaisie a été inférieur à 3 p. 100 et, collectivement, inférieur à 7 p. 100 du volume total de marchandises de la même description que les marchandises sous-évaluées dédouanées au Canada en provenance de tous les pays. Par conséquent, le 11 septembre 2001, le Tribunal a accordé la requête et, aux termes du paragraphe 42(4.1) de la LMSI, a clos son enquête concernant les marchandises sous-évaluées en provenance du Luxembourg, ainsi que concernant celles en provenance de la Macédoine, de l'Italie et de la Malaisie.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario) du 10 au 17 septembre 2001. Les producteurs nationaux, Dofasco, 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 : Iscor Limited (Iscor) de l'Afrique du Sud, Macsteel International South Africa (Pty) Ltd. (MISA) et Macsteel International (Canada) Ltd. (MICAN); Shanghai Baosteel Group Corp. (Baosteel) de la Chine; Companhia Siderúrgica Paulista (COSIPA), Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais S/A (USIMINAS) et Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) du Brésil; World Metals Corporation (World

---

2. Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision provisoire de dumping*, 11 juin 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 46.

3. Gaz. C. 2001.I.2229.

4. Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision provisoire de dumping*, 11 juin 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 64; *Décision définitive de dumping*, 10 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-05, dossier administratif, vol. 1 à la p. 103.64.

Metals)<sup>5</sup>. Le Tribunal a aussi entendu le témoignage de deux distributeurs d'acier semi-ouvré : Samuel & Fils & Cie Limitée (Samuel), qui a comparu en faveur de Dofasco; Renown Steel (Renown), qui a comparu en vertu d'une assignation à comparaître signifiée par le Tribunal.

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 l'audience. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers qui avaient 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 9 octobre 2001.

## RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

Le tableau suivant montre le pourcentage de CTALF sous-évaluées (les marchandises en question) et les marges de dumping pour les cinq autres pays en question durant la période visée par l'enquête du commissaire.

Pays	Total des importations (tonnes nettes)	Marchandises sous-évaluées (%)	Fourchette de la marge de dumping (%)	Marge moyenne pondérée de dumping <sup>1</sup> (%)
Brésil	74 710	82,56	0,15 – 69,14	10,71
Taipei chinois	41 640	96,77	0,36 – 69,14	28,71
Chine	46 117	94,12	0,13 – 69,14	17,99
Corée	61 505	100	0,22 – 69,14	68,64
Afrique du Sud	10 302	98,57	10,39 – 77,89	33,97

Note 1. La marge moyenne pondérée de dumping est exprimée en pourcentage du prix global à l'exportation de toutes les marchandises examinées, sous-évaluées et non sous-évaluées, le prix à l'exportation des marchandises non sous-évaluées étant exprimé par un zéro.

Source : Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping* et *Énoncé des motifs*, 10 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-05, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 103.64-103.65.

5. Laminoir de Dudelage S.A., du Luxembourg, a été représentée par des conseillers qui ont participé à l'audience jusqu'à la décision du Tribunal sur la question de la négligeabilité, qui a mis fin à la procédure contre ce pays. Le Directeur exécutif de RŽ Ladna Valavnica A.D., de la Macédoine, a aussi déposé un avis de participation, mais la procédure contre ce pays a été close avant qu'il puisse comparaître.

## PRODUIT

### Définition du produit

Les marchandises en question sont définies comme étant des tôles en acier laminées et réduites à froid, en acier au carbone (y compris l'acier faiblement allié à haute résistance), en bobines ou en feuilles (non peintes, plaquées, revêtues ou enduites), d'une épaisseur allant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, à l'exclusion des produits suivants :

- les tôles en acier laminées à froid devant servir à la fabrication des automobiles de tourisme, des autobus, des autocars, des camions, des ambulances ou des corbillards, ou des châssis ou des pièces de châssis de tels véhicules ou des accessoires ou des pièces d'accessoires de tels véhicules;
- les tôles en acier au carbone (y compris l'acier faiblement allié à haute résistance), laminées à froid, à l'état dur (c.-à-d. non recuites ou revenues), devant servir à la production au Canada de tôles en acier résistant à la corrosion;
- les tôles en acier au carbone (y compris l'acier faiblement allié à haute résistance), laminées à froid, devant servir à la production au Canada du fer-blanc ou de l'acier prépeint.

Les marchandises en question comprennent les tôles en acier laminées à froid, de toute largeur, en bobines ou taillées à longueur, de bobines refendues, qu'elles soient appelées ou non des flans. Les feuillards en acier laminés à froid répondant aux spécifications ASTM<sup>6</sup> A109/A109M, A682/A682M et A684/A684M sont exclus de la définition du produit.

Les utilisations les plus courantes des tôles en acier laminées à froid en question dans la présente enquête se rapportent à la production d'appareils ménagers, de tambours et de seaux, de tubes et de mobilier de bureau.

Toutes les tôles en acier laminées à froid, qu'il s'agisse de CTALF ou d'autres tôles en acier laminées à froid, sont produites dans des laminoirs. Ces tôles sont fabriquées à partir d'acier laminé à chaud qui est décapé et huilé, l'épaisseur en étant réduite à froid dans un laminoir, à froid, continu ou réversible. L'acier alors obtenu est hautement écroui et d'une très faible ductilité et il est dit « à l'état dur ». Dans la vaste majorité des cas, les tôles en acier à l'état dur sont recuites pour obtenir un acier plus souple. Le laminage d'endurcissement suit normalement le recuit et améliore le profil des tôles, leur donne un fini de surface approprié et réduit la tendance à la rupture par flexion et à la formation de lignes de Lüder en cours de fabrication. Les tôles recuites peuvent faire l'objet d'une cession interne en vue de leur transformation ultérieure en divers produits, y compris du fer-blanc ou des tôles en acier peint, ces dernières n'étant pas comprises dans les marchandises en question. De même, une grande partie des tôles en acier à l'état dur sont cédées à l'interne à des lignes de production dotées de matériel de recuit en ligne où elles sont enduites pour obtenir des produits comme des tôles galvanisées, ces dernières étant également un produit non en question. Les autres tôles en acier laminées à froid et recuites sont destinées au marché marchand et comprennent l'acier des nuances exigées par l'industrie automobile, un produit non en question, ainsi que CTALF.

### BRANCHE DE PRODUCTION

Dofasco, Stelco, Ispat et Algoma Steel Inc. (Algoma) sont les producteurs canadiens de CTALF.

---

6. American Society for Testing and Materials.

Dofasco est un aciériste intégré et le plus grand producteur national de tôles en acier laminées à froid. Ses installations sidérurgiques intégrées sont situées à Hamilton (Ontario). Dofasco et ses plusieurs coentreprises sidérurgiques fabriquent, notamment, les produits suivants : tôles en acier laminées (à chaud et à froid); acier galvanisé et acier Galvalume<sup>MD</sup>; acier prépeint; fer-blanc; acier revêtu de chrome en bobines, coupé à longueur et feuillards. Elle fabrique aussi des produits tubulaires en acier et des tuyaux soudés. Dofasco exploite en coparticipation deux entreprises qui produisent des tôles en acier résistant à la corrosion, Dofasco fournissant de la tôle en acier laminée à froid comme substrat<sup>7</sup>.

L'effectif de vente de Dofasco, à Hamilton, sert directement les grands utilisateurs finals, les distributeurs d'acier semi-ouvré, et les consommateurs indépendants et les fabricants de produits industriels qui œuvrent dans les segments suivants du marché : automobile, construction, tuyaux et tubes, conditionnement et fabrication.

Stelco est un aciériste intégré et le deuxième plus grand producteur de tôles en acier laminées à froid au Canada. Ses installations de laminage à froid sont situées à l'usine Hilton de Hamilton, et comprennent deux laminoirs en tandem : un laminoir à cinq cages construit en 1948 et un laminoir à quatre cages construit en 1967. Depuis 1967, le laminoir à quatre cages a été modernisé pour satisfaire aux exigences de plus en plus rigoureuses de plusieurs groupes de clients de Stelco, particulièrement dans le secteur de l'automobile. Stelco compte sur un important effectif de vente, y compris des représentants des ventes externes et internes appuyés par une équipe de gestion des ventes.

Ispat est le troisième plus grand producteur de tôles en acier laminées à froid au Canada. Elle est la propriété exclusive d'Ispat International N.V., de Rotterdam (Pays-Bas). Elle comprend les cinq unités d'exploitation stratégiques suivantes : opérations primaires, fil-machine, barres et profilés, produits laminés plats et produits tubulaires. Elle se sert de l'acier produit par son unité d'opérations primaires, à Contrecoeur (Québec), pour y fabriquer à la fois, notamment, des tôles en acier laminées à chaud et des tôles en acier laminées à froid.

Algoma est un producteur de fer et d'acier à l'état brut intégré verticalement et le plus petit producteur de tôles en acier laminées à froid au Canada. Elle appartient à environ 26 p. 100 à ses employés, d'autres investisseurs détenant le reste des actions. Elle vend ses tôles en acier laminées à froid directement à des utilisateurs finals et à des distributeurs d'acier semi-ouvré. Algoma œuvre présentement à la restructuration de ses obligations financières sous la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*<sup>8</sup>.

## IMPORTATEURS

Dix importateurs ont représenté 82 p. 100 des importations de CTALF en provenance des pays en question en 2000. Les cinq plus grands importateurs de CTALF en 2000 ont été MICAN, T.Co Metals Limited, Balli Klockner Canada Ltd., World Metals et Thyssen Canada Ltd. D'autres grands importateurs

---

7. Une de ses coparticipations est l'exploitation de la ligne de galvanisation par immersion à chaud DoSol Galva Limited Partnership, à Hamilton (Ontario), une société en commandite de Dofasco (80 p. 100) et de Sollac, Aciers d'Usinor (20 p. 100). Lorsque l'exploitation tournera à pleine capacité, Dofasco fournira 80 p. 100 du substrat et Sollac, 20 p. 100. Une deuxième entreprise en coparticipation est la DNN Galvanizing Limited Partnership, une ligne de galvanisation par immersion à chaud située à Windsor (Ontario), exploitée en coparticipation par Dofasco (50 p. 100), NKK Corporation du Japon (40 p. 100) et National Steel Corporation des États-Unis (10 p. 100). La ligne de galvanisation est exploitée selon le principe de la fabrication à façon et enduit, contre rémunération, les substrats d'acier fournis par ses propriétaires. Dofasco a droit à 50 p. 100 du temps disponible de la ligne et National Steel Corporation, à l'autre 50 p. 100.

8. L.R.C. 1985, c. C-36.

comprennent Daewoo Canada Ltd., Ferrostaal Metals Ltd., Montsteel Inc., Pollan Trade, Inc. et Usinor Canada Inc.

## **EXPORTATEURS**

Des questionnaires à l'intention des producteurs étrangers ont été envoyés à toutes les sociétés recensées par le commissaire au titre de fabricants ou exportateurs de CTALF situés dans les pays en question. Les producteurs d'acier étrangers suivants ont produit des réponses aux questionnaires : Iscor (Afrique du Sud); Baosteel (Chine); COSIPA, USIMINAS et CSN (Brésil); Yieh Loong Enterprise Co., Ltd. (Taïpei chinois). Il n'y a pas eu de réponses des producteurs situés en Corée. Les renseignements tirés des réponses aux questionnaires portaient notamment sur la capacité des usines, la production, les ventes, les exportations et les stocks de CTALF.

## **COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION**

CTALF de production nationale sont vendues à des distributeurs d'acier semi-ouvré et à des utilisateurs finals. CTALF de production étrangère sont, en grande partie, importées au Canada par des courtiers et des sociétés de commerce qui, ensuite, les vendent presque exclusivement à des distributeurs d'acier semi-ouvré. Les distributeurs d'acier semi-ouvré revendent les tôles à des utilisateurs finals ou à d'autres revendeurs, en général d'une taille plus petite. En plus de revendre les tôles, les distributeurs d'acier semi-ouvré peuvent dispenser des services de refendage, de coupe et d'entreposage à leurs clients.

Le segment du marché des utilisateurs finals est un segment très fragmenté qui compte de nombreux acheteurs. Les principaux secteurs que représentent les utilisateurs finals comprennent ceux de la construction, des tuyaux et tubes, de l'emballage de produits de consommation et de produits industriels et de la fabrication générale, ces utilisateurs comprenant aussi des fabricants de produits sidérurgiques et des emboutisseurs qui procèdent à la transformation ultérieure des tôles et approvisionnent des fabricants de produits finis.

## **POSITION DES PARTIES**

### **Producteurs nationaux**

Les producteurs nationaux ont soutenu que le dumping de CTALF en provenance des pays en question a causé un dommage sous la forme de perte de part de marché, d'effritement des prix, de compression des prix, de pertes de ventes, de réduction des marges brutes et de détérioration de la rentabilité liée à la production nationale et aux ventes de CTALF. Ils ont aussi soutenu que les importations de CTALF en provenance des pays en question menaçaient de causer un dommage aux producteurs nationaux.

Les producteurs nationaux ont dit avoir subi une perte dommageable de part de marché imputable au dumping de CTALF en provenance des pays en question vendues et offertes en vente sur le marché national à des prix sensiblement inférieurs aux prix des transactions des aciéries nationales. Ils ont souligné le recul de leur part collective de marché, qui est passée de 86 p. 100 en 1998 à 85 p. 100 en 1999, puis à 76 p. 100 en 2000. Durant la même période, les marchandises en question ont capturé la totalité de la part de marché perdue par les producteurs nationaux. Les producteurs nationaux ont aussi soutenu que les pays en question ont capturé la part de marché auparavant détenue par les pays en question dans l'enquête précédente concernant les tôles laminées à froid<sup>9</sup>. En outre, ils ont affirmé que le profil du comportement des courtiers et des sociétés de commerce en est un de remplacement des anciennes sources par de nouvelles à chaque fois que des conclusions ont été mises en œuvre contre leurs anciennes sources. Leur décision de

---

9. *Certains produits de tôle d'acier laminés à froid* (27 août 1999), enquête n° NQ-99-001 (TCCE).

s'approvisionner en provenance des pays en question dans la présente affaire fait ressortir ce profil d'une manière particulièrement manifeste.

Les producteurs nationaux ont soutenu que les distributeurs d'acier semi-ouvré achètent plus de 50 p. 100 de CTALF de production nationale. Plusieurs distributeurs d'acier semi-ouvré disposent de vastes installations d'entreposage qui leur permettent d'acheter de forts volumes de marchandises en question, à de bas prix au comptant et de les garder longtemps en stock. Les producteurs nationaux ont souligné que les plus grands distributeurs d'acier semi-ouvré achètent des cargaisons complètes des marchandises en question et revendent une partie des marchandises sous-évaluées à bas prix à d'autres distributeurs d'acier semi-ouvré. Selon les producteurs nationaux, les forts volumes et les faibles marges sous-tendent l'exploitation des distributeurs d'acier semi-ouvré.

Dofasco a constaté que, au premier trimestre de 2000, les distributeurs d'acier semi-ouvré et d'autres clients qui ont acheté sur le marché du comptant ont tardé à accepter la livraison de CTALF ce qui, selon Dofasco, a fait augmenter considérablement ses stocks de CTALF. À son avis, la raison principale de la brusque augmentation des stocks était que les distributeurs d'acier semi-ouvré ont constitué des niveaux records de stocks de marchandises en question en 2000. Le refus, par les distributeurs d'acier semi-ouvré, de la livraison des commandes a entraîné une baisse des volumes de vente et des recettes et a entraîné une baisse dommageable de la marge brute globale tirée par Dofasco sur ses ventes de CTALF.

Les producteurs nationaux ont affirmé que l'augmentation des achats des distributeurs d'acier semi-ouvré, notamment entre 1999 et 2000, représente presque exclusivement des marchandises en provenance des pays en question. Selon les producteurs nationaux, la seule raison pour laquelle CTALF en provenance des pays en question sont entrées au Canada se rapporte au fait que les prix offerts pour les importations sous-évaluées étaient extrêmement attrayants. Pour demeurer concurrentiels, les distributeurs d'acier semi-ouvré n'avaient d'autre choix que d'acheter CTALF importées à bas prix.

Les producteurs nationaux ont ajouté qu'ils étaient capables de satisfaire complètement à la demande du marché canadien à la fin de 1999 et pendant la première moitié de 2000. Ils ont soutenu que les prix à l'importation auraient eu un caractère de prix majorés si la pénurie de l'offre nationale avait véritablement posé problème. Stelco a soutenu que les difficultés qu'elle a éprouvées à son laminoir à froid à quatre cages se sont produites entre juillet et septembre 2000, à un moment où, déjà, le volume des stocks sur le marché était excessif. De plus, Stelco a soutenu que, au début de 2000, anticipant une diminution de production liée à la mise à niveau prévue du laminoir à froid à quatre cages, elle avait pris des arrangements avec Dofasco pour que cette dernière transforme en tôles laminées à froid une quantité considérable de ses charges d'alimentation constituées de tôles en acier laminées à chaud.

Selon les producteurs nationaux, les marchandises en question ont inondé le marché des distributeurs d'acier semi-ouvré en 2000. Cependant, les ventes de ces distributeurs à leurs clients, les utilisateurs finals, n'ont pas augmenté d'autant et, de ce fait, les stocks des distributeurs d'acier semi-ouvré ont atteint des niveaux records en juillet 2000. Les producteurs nationaux ont soutenu que, par voie de conséquence, ils ont été contraints d'offrir une baisse spectaculaire de prix aux distributeurs d'acier semi-ouvré pour demeurer concurrentiels.

Eu égard aux produits de première qualité excédentaires et aux produits de qualité inférieure, les producteurs nationaux ont soutenu que ces produits étaient habituellement vendus à un taux de rabais standard par rapport aux marchandises de première qualité. Les marchandises en question de première qualité qui sont entrées à bas prix sur le marché canadien ont donc, selon les producteurs nationaux, entraîné une érosion des prix que les acheteurs étaient disposés à payer pour les produits de première qualité excédentaires et les produits de qualité inférieure de production nationale, tout comme pour les marchandises de première qualité.

En ce qui concerne les éléments de preuve selon lesquels les prix moyens des importations en provenance des États-Unis ont été considérablement inférieurs aux prix des produits nationaux, particulièrement à compter du troisième trimestre de 2000 jusqu'au premier trimestre de 2001, les producteurs nationaux ont soutenu que les prix de CTALF de première qualité en provenance des États-Unis ont, d'une façon générale, correspondu aux prix des produits nationaux. Ils ont avancé que tout écart s'expliquait par la différence de combinaison de produits importés des États-Unis.

Les producteurs nationaux ont soutenu que le dumping des marchandises en question menace aussi de causer un dommage. Selon eux, une conjoncture d'excédent de l'offre prévaut à l'échelle mondiale pour ce qui concerne les tôles en acier laminées à froid, y compris CTALF. Malgré cet excédent de l'offre mondiale, ils ont soutenu que certaines aciéries étrangères planifient encore d'autres ajouts de capacité. Les producteurs nationaux ont affirmé que la croissance et le volume d'importations en provenance des pays en question reflètent la difficile conjoncture économique sur les marchés intérieurs de ces pays et sur leurs marchés à l'exportation traditionnels ainsi que la dépendance de leurs aciéries à l'endroit des exportations. Ils ont aussi soutenu que l'enquête de « sauvegarde » aux termes de l'article 201 aux États-Unis restreindrait l'accès étranger au marché des États-Unis et causerait le déroutement au Canada des exportations de CTALF en provenance des pays en question. Ils ont dit être vulnérables à un dumping dommageable futur étant donné la présence des réseaux de distribution bien établis au Canada de négociants, de courtiers et d'agents, et la faiblesse de la conjoncture du marché canadien.

Enfin, les producteurs nationaux ont fait opposition à toute demande visant un retrait du cumul ou l'octroi soit d'une exclusion de pays soit d'une exclusion de producteur. En outre, ils ont fait valoir que de telles exclusions n'ont été accordées que dans des circonstances exceptionnelles et lorsque le produit n'est pas facilement disponible auprès de producteurs nationaux, ce qui n'est pas le cas dans la présente enquête.

### **Parties opposées**

Les parties opposées ont soutenu que le dumping de CTALF n'a pas causé et ne menace pas de causer un dommage à la production de CTALF au Canada. En outre, ils ont soutenu que des facteurs autres que le dumping ont causé un dommage aux producteurs nationaux.

Plusieurs des parties opposées ont soutenu que la portée de la définition des marchandises en question avait été réduite de façon déraisonnable par l'exclusion des tôles en acier laminées à froid devant servir dans le secteur de l'automobile, des tôles en acier à l'état dur devant servir à la production de tôles en acier résistant à la corrosion et des tôles en acier laminées à froid devant servir à la production de fer-blanc. Une définition aussi étroite, selon les parties opposées, a eu pour effet de minimiser le volume apparent de la production nationale et d'exagérer la part des importations en provenance de certains des pays en question.

Les parties opposées ont soutenu qu'il y avait eu croissance du marché canadien de CTALF de 1998 à 2000. Ils ont soutenu que, à compter de la fin de 1999 jusqu'au deuxième trimestre de 2000, le marché canadien de CTALF a été robuste et en plein essor, qu'il y a eu resserrement de l'offre et que les prix ont augmenté. Ils ont avancé que les producteurs nationaux produisaient à pleine capacité. Ils ont aussi soutenu que les producteurs nationaux avaient tiré parti de la souplesse de leurs exploitations pour réaffecter leur production de tôles en acier laminées à froid à des gammes de produits qui offraient les meilleurs profits et rendements à leurs actionnaires. Étant donné un marché canadien de CTALF florissant et une pénurie de l'offre nationale, les parties opposées ont soutenu que les acheteurs se sont tournés vers CTALF importées pour satisfaire à leurs besoins. De plus, certains distributeurs d'acier semi-ouvré ont été soumis à un régime de répartition à cause d'une pénurie sur le marché national, ce qui a favorisé les importations en 2000 de CTALF à des prix supérieurs aux prix de 1999.

Les parties opposées ont soutenu que les importations de CTALF n'ont pas eu d'incidence sur les prix nationaux et que les prix de nombreuses importations avaient de fait dépassé, parfois selon un écart marqué, les prix des produits nationaux. Ils ont soutenu que les prix moyens du marché ont augmenté aux troisième et quatrième trimestres de 1999 et aux premier et deuxième trimestres de 2000. Ils ont reconnu que les prix ont amorcé un repli aux troisième et quatrième trimestres de 2000 et au premier trimestre de 2001. Cependant, ils ont soutenu que ce repli a été attribuable à divers facteurs non liés au dumping, y compris la réaction des producteurs nationaux à un fléchissement de la demande, une disponibilité accrue de produits de première qualité excédentaires et de produits de qualité inférieure, et l'accumulation des stocks des distributeurs d'acier semi-ouvré attribuable à la pénurie de l'offre de CTALF nationales et aux prévisions optimistes de la demande.

Les parties opposées ont affirmé que les prix de CTALF de production nationale vendues aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont baissé beaucoup plus rapidement que ceux des importations parce que les producteurs nationaux ont diminué leurs prix dès les premiers indices de contraction de la demande sur le marché des utilisateurs finals. Les producteurs nationaux ont tenté de vendre davantage CTALF aux distributeurs d'acier semi-ouvré, selon les parties opposées, parce que les marchandises normalement offertes d'abord sur le marché des fabricants d'équipement original, dans la fourchette supérieure des prix, en période florissante, étaient soudainement disponibles pour d'autres utilisations finales. Les producteurs nationaux ont baissé leurs prix pour CTALF vers la fin de 2000 en réaction à ce qu'ils ont qualifié de marché canadien de CTALF en décroissance. Selon les parties opposées, les importations ont disparu du marché à mesure que les producteurs canadiens ont vendu davantage de CTALF à bas prix sur un marché en décroissance.

Les parties opposées ont aussi soutenu qu'il n'y avait pas d'éléments de preuve que les marchandises en question avaient eu une incidence sur les prix nationaux des produits de première qualité excédentaires ou des produits de qualité inférieure vendus aux distributeurs d'acier semi-ouvré. Ils ont soutenu que non seulement il n'y avait pas d'éléments de preuve qu'un volume marqué de produits de première qualité excédentaires ou de produits de qualité inférieure avait été importé en provenance des pays en question, mais que la difficulté découlait de l'augmentation marquée de la production nationale de tels produits au deuxième semestre de 2000. Par conséquent, les parties opposées ont soutenu qu'il n'y a pas de lien de causalité entre les prix des importations et les prix nationaux des produits de première qualité excédentaires ou des produits de qualité inférieure. Plutôt, selon eux, c'est l'accroissement de l'offre nationale de produits de première qualité excédentaires et de produits de qualité inférieure qui a permis aux distributeurs d'acier semi-ouvré de négocier plus vigoureusement et d'acquérir à bas prix ces produits des producteurs nationaux. C'est cela, ainsi que le fait que le coût de production des produits de première qualité excédentaires et des produits de qualité inférieure est le même que celui des produits de première qualité, mais dans un contexte de rendement beaucoup plus faible, qui a causé le dommage aux producteurs nationaux, non les importations. Selon les parties opposées, tout dommage aux producteurs nationaux est imputable à d'autres facteurs, y compris : le recul des ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré, un recul attribuable à une concurrence accrue entre les producteurs nationaux; la contraction soudaine de la demande au deuxième semestre de 2000, particulièrement dans le secteur de l'automobile; la sous-cotation des prix par les producteurs nationaux qui voulaient augmenter leur part de marché pour utiliser leur capacité de production soudainement libérée; les difficultés de Stelco à son laminoir à froid à quatre cages qui ont suscité une conjoncture de pression de la demande du marché canadien et attiré les importations; la disponibilité de volumes anormalement élevés de produits de première qualité excédentaires et de produits de qualité inférieure, ce qui a eu une incidence perturbatrice sur les prix de ces marchandises vendues aux distributeurs d'acier semi-ouvré.

De plus, les parties opposées ont soutenu que la conjoncture économique mondiale, et non les importations sous-évaluées de CTALF, est à l'origine de la baisse des prix qui s'est poursuivie même après que les importations aient été chassées du marché national au dernier semestre de 2000. Selon ces parties,



les tendances des prix, tant à l'échelle mondiale qu'à l'échelle nationale, qui suivent un profil très similaire sur ces deux plans, ont reflété la baisse de la demande d'acier qui a émergé au deuxième trimestre de 2000 et qui s'est intensifiée en 2001. Il a également été soutenu que, à l'amorce du repli de la demande, les impératifs de production nationale ont forcé les prix à la baisse.

Les producteurs brésiliens ont soutenu que les prix de leurs exportations à des distributeurs d'acier semi-ouverté étaient sensiblement supérieurs aux prix normaux de ces marchandises au Brésil et qu'il n'y avait pas d'élément de preuve que ces prix avaient causé un effritement ou une compression des prix sur le marché national. Quant à la menace de dommage, les producteurs brésiliens ont soutenu qu'il n'y avait pas de preuve positive de l'imminence d'une brusque augmentation des exportations du Brésil ni que, le cas échéant, lesdites exportations seraient surtout dirigées vers le Canada. En outre, les producteurs brésiliens ont soutenu que, puisque le marché de l'automobile du Brésil est celui qui, à l'échelle mondiale, connaît la croissance la plus rapide, la demande d'acier devant servir à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile dans ce pays est robuste et s'accroît. De ce fait, les aciéries brésiliennes axeront de plus en plus leur production vers des produits d'acier devant servir dans le secteur de l'automobile, d'une valeur ajoutée plus grande que dans le cas de CTALF.

Le producteur chinois a soutenu que les volumes des marchandises qu'il a expédiées au Canada, bien qu'ils ne soient pas *de minimis*, ont été minimales et que ses marchandises sont entrées au Canada d'une manière non dommageable, ont été destinées à un nombre restreint de clients et étaient liées à des fins et des commandes spécifiques. Ses marchandises ont été vendues au Canada au premier semestre de 2000, les dernières livraisons ayant été faites à des prix qui, la plupart du temps, dépassaient les prix des producteurs nationaux. En outre, le producteur chinois a soutenu que la Chine diminue présentement sa production de tôles en acier laminées à froid dans le cadre d'un plan économique quinquennal et déplace l'accent de sa production vers celui de produits à plus grande valeur ajoutée. Le producteur chinois a demandé son retrait du calcul des effets cumulatifs et a demandé au Tribunal de conclure à l'absence de dommage en ce qui concerne ses exportations au Canada. À titre de demande subsidiaire, il a demandé d'être exclu de conclusions de dommage ou de menace de dommage. À titre de deuxième demande subsidiaire, il a demandé une exclusion de producteur à l'égard des marchandises qu'il vend aux acheteurs des Prairies et de la Colombie-Britannique.

Le producteur de l'Afrique du Sud a demandé au Tribunal de conclure que le volume de ses importations est négligeable et de clore l'enquête en ce qui concerne l'Afrique du Sud. Dans le cadre d'une demande subsidiaire, il a demandé au Tribunal de conclure à l'absence de dommage ou de menace de dommage causé par les marchandises en provenance de l'Afrique du Sud. Il a soutenu que, étant donné l'étroitesse de la portée de la définition du produit, la part apparente des importations en provenance de l'Afrique du Sud était exagérée. Il a affirmé que CTALF en provenance de l'Afrique du Sud composent, dans l'ensemble, environ 1 p. 100 de la totalité du marché, ce qui est bien inférieur au seuil de négligeabilité. En outre, le producteur de l'Afrique du Sud a soutenu ne pas être une nouvelle source d'acier au Canada et ne pas avoir pu faire partie du déplacement des sources. Il a aussi demandé son retrait du calcul des effets cumulatifs pour le motif qu'il ne fait pas usage de circuits de distribution qui sont similaires aux circuits de distribution des producteurs des autres pays en question et que ses ventes se font par l'intermédiaire d'un seul importateur.

## ANALYSE

Aux termes du paragraphe 42(1) de la LMSI, le Tribunal fait enquête, à l'égard de marchandises qui font l'objet d'une décision provisoire, sur la question de savoir si le dumping ou le subventionnement des marchandises a causé un dommage ou un retard ou menace 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 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 déterminera d'abord 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 des effets cumulatifs du dumping en provenance des pays en question sur la branche de production nationale sont remplies. Ensuite, le Tribunal déterminera l'étendue du dommage causé à la branche de production nationale au moyen d'une analyse du marché et de la branche de production durant la période visée par l'enquête du Tribunal, à savoir de 1998 au premier trimestre de 2001. Le Tribunal déterminera ensuite si les effets du dumping des marchandises en question en provenance des pays en question causent un dommage ou menacent de causer un dommage en l'espèce. 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.

### **Marchandises similaires**

Le Tribunal déterminera d'abord quelles marchandises de production nationale constituent des « marchandises similaires » aux marchandises en question. 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 « marchandises similaires » étaient toutes les marchandises de production nationale qui répondaient à la définition du produit établie par le commissaire pour les marchandises en question.

Certaines parties opposées ont soutenu, à l'audience, que le dommage à la production nationale doit être déterminé sur la foi d'une analyse de toutes les catégories de tôles en acier laminées à froid, y compris les tôles en acier laminées à froid devant servir au secteur de l'automobile, à la production du fer-blanc et de l'acier prépeint et à une transformation ultérieure à l'interne en tôles en acier résistant à la corrosion<sup>10</sup>.

Ces parties ont soutenu que les marchandises en question auraient dû inclure les catégories susmentionnées exclues des tôles en acier laminées à froid. Si tel avait été le cas, la part en pourcentage des importations totales détenue par les pays en question aurait été plus faible et, dans un cas, inférieure au seuil de négligeabilité de 3 p. 100<sup>11</sup>. Elles ont aussi soutenu que les données de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) n'étaient pas fiables<sup>12</sup>.

En ce qui a trait, d'abord, à la question des marchandises similaires, le Tribunal fait observer que, d'après les éléments de preuve, l'acier laminé à froid, à l'état dur, n'est pas vendu sur le marché marchand, sauf un faible volume devant servir à la production de rubans métalliques, d'attaches et de tirants

---

10. *Transcription de l'argumentation publique*, 17 septembre 2001, à la p. 159.

11. *Ibid.* à la p. 224.

12. La question est traitée plus loin à la partie « Cumul ».

cassables<sup>13</sup>. Sauf dans le cas des exceptions susmentionnées, les tôles en acier laminées à froid, à l'état dur, doivent être recuites et revenues avant d'être vendues sur le marché marchand; le produit serait, autrement, trop cassant et trop dur pour être étiré<sup>14</sup>. Tandis que ces tonnes de tôles en acier laminées à froid vendues sur le marché marchand sont recuites par paquets, le procédé de recuit des tôles en acier laminées à froid, à l'état dur, devant servir à la production de tôles en acier résistant à la corrosion fait partie intégrante de la ligne de galvanisation<sup>15</sup>. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal est convaincu que CTALF et les tôles en acier laminées à froid, à l'état dur, devant servir à une transformation ultérieure présentent des caractéristiques chimiques différentes<sup>16</sup>, sont associées à des procédés de fabrication différents et répondent à des besoins différents des clients. Par conséquent, le Tribunal conclut que les tôles en acier laminées à froid, à l'état dur, devant servir à une transformation ultérieure ne constituent pas des marchandises similaires.

En ce qui a trait aux tôles en acier laminées à froid devant servir au secteur de l'automobile, le Tribunal a reçu des témoignages selon lesquels un tel acier doit satisfaire à des tolérances très rigoureuses<sup>17</sup> et répondre à certains critères des points de vue des caractéristiques physiques et de la qualité<sup>18</sup> pour être certifié en vue d'une utilisation spécifique dans le secteur de l'automobile<sup>19</sup>. Aucun processus de certification semblable ne s'applique à CTALF. Bien que les tôles en acier laminées à froid devant servir au secteur de l'automobile puissent servir à d'autres utilisations finales, ce fait à lui seul ne convainc pas le Tribunal qu'elles sont ordinairement substituables à CTALF. Le Tribunal n'est pas convaincu qu'un producteur engagerait normalement les coûts supplémentaires liés à la production de ce type de produit en vue d'applications générales. Par conséquent, le Tribunal conclut que les tôles en acier laminées à froid devant servir au secteur de l'automobile ne sont pas des marchandises similaires en l'espèce.

Le Tribunal est aussi d'avis que les tôles en acier laminées à froid devant servir à la production du fer-blanc ou d'acier prépeint ne constituent pas des marchandises similaires. Pour l'essentiel, ces produits sont, comme les tôles en acier résistant à la corrosion, des produits ayant fait l'objet d'un complément d'ouvrison<sup>20</sup>. De plus, les éléments de preuve indiquent que les tôles en acier laminées à froid devant servir à la production du fer-blanc sont fabriquées dans des nuances plus légères et plus minces que CTALF<sup>21</sup>. Le Tribunal a aussi entendu des témoignages selon lesquels les tôles en acier laminées à froid devant servir à la production du fer-blanc font l'objet d'un recuit sur une ligne en continu par opposition au recuit par paquets dans le cas de la production de CTALF<sup>22</sup>. Le Tribunal conclut donc que les caractéristiques physiques des tôles en acier laminées à froid devant servir à la production du fer-blanc sont différentes de celles devant servir à la production de CTALF. En ce qui a trait aux tôles en acier laminées à froid devant servir à la production de l'acier prépeint, le Tribunal a aussi entendu des témoignages selon lesquels elles servent un marché différent de celui de CTALF<sup>23</sup>. Par conséquent, le Tribunal conclut que les tôles en acier laminées à

13. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 septembre 2001, à la p. 330.

14. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 28-30.

15. *Ibid.* aux pp. 34-36.

16. *Ibid.* à la p. 29.

17. *Ibid.* à la p. 40.

18. Par exemple, l'acier doit posséder des « caractéristiques visibles cruciales pour la surface ». *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 11 septembre 2001, à la p. 421.

19. *Transcription de l'argumentation publique*, 17 septembre 2001, à la p. 9.

20. Le Tribunal fait observer que Dofasco est le seul utilisateur de tôles en acier laminées à froid pour la production du fer-blanc au Canada et qu'elle fournit tout le substrat de tôles en acier laminées à froid à partir de sa propre production. Pièce du fabricant A-3 à la p. 5, dossier administratif, vol. 11. Les installations de peinture au Canada sont soit détenues par les producteurs nationaux du substrat de tôles en acier laminées à froid ou offrent la peinture au titre de services contre rémunération aux producteurs nationaux. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 42-43.

21. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 41.

22. *Ibid.* à la p. 43.

23. *Ibid.* à la p. 76.

froid devant servir à la production du fer-blanc ou de l'acier prépeint ne sont pas substituables à CTALF et ne constituent pas des marchandises similaires.

Compte tenu de ce qui précède, aux fins de la présente enquête, le Tribunal conclut que les tôles en acier laminées à froid de production nationale, de la même description que les marchandises en question, constituent des marchandises similaires aux marchandises en question.

En ce qui concerne la portée de la définition des marchandises en question, il est bien établi que le commissaire a seul compétence pour définir les marchandises en question. Cette compétence du commissaire découle de la définition de l'expression « dossier complet » qui se trouve au paragraphe 2(1) de la LMSI, où une plainte dont le dossier est complet doit désigner les marchandises qui fondent l'enquête du commissaire aux termes de l'article 31 de la LMSI.

### **Branche de production nationale**

De concert avec leur argumentation au sujet des marchandises similaires, les aciéries brésiliennes ont soutenu que le Tribunal devrait faire porter son examen sur la totalité de la conjoncture de la branche de production nationale, et non simplement sur la production partielle de la branche de production<sup>24</sup>. Après avoir rendu sa décision à l'égard des marchandises similaires, le Tribunal est tenu de faire enquête sur la question de savoir si le dumping des marchandises en question a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale, dans son ensemble, de marchandises similaires. Ayant décidé que la portée des marchandises similaires se limite à CTALF, le Tribunal conclut que, dans la présente enquête, Dofasco, Stelco, Algoma et Ispat, puisqu'elles sont les seuls producteurs nationaux desdites marchandises, constituent la branche de production nationale.

### **Cumul**

Le paragraphe 42(1) de la LMSI confère au Tribunal le pouvoir de faire enquête sur la question de savoir si le dumping des marchandises visées par la décision provisoire a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Aux termes du paragraphe 42(3), 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, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance de plus d'un pays, s'il est convaincu à la fois que, relativement aux importations de marchandises de chacun de ces pays, la marge de dumping n'est pas minimale, que le volume des marchandises n'est pas négligeable et que l'évaluation des effets cumulatifs est indiquée compte tenu des conditions de concurrence.

Compte tenu des dispositions pertinentes de la LMSI et à la lumière de la décision définitive de dumping du commissaire, le Tribunal conclut que les marges de dumping, relativement aux importations de marchandises de chacun des pays en question, ne sont pas minimales.

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

« 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.

---

24. *Transcription de l'argumentation publique*, 17 septembre 2001, à la p. 160.

En ce qui a trait à la négligeabilité, l'Afrique du Sud, dont le volume des marchandises sous-évaluées a dépassé légèrement le seuil de 3 p. 100 de négligeabilité, selon la décision définitive du commissaire, a contesté la validité des données dont l'ADRC s'est servie aux fins du calcul de la négligeabilité. Le Tribunal fait observer que le calcul de la négligeabilité s'appuie sur la comparaison de la proportion des importations sous-évaluées provenant d'une source en question par rapport à la totalité des importations de CTALF en provenance de toutes les sources, en question et non en question. Le commissaire est la source qui fait autorité relativement aux données sur les importations sous-évaluées et les importations totales en provenance des sources en question et, en l'absence de preuve claire au dossier que les données du commissaire sont erronées ou non appuyées par les éléments de preuve, il n'est pas indiqué que le Tribunal mette lesdites données en doute.

En ce qui concerne les importations de CTALF provenant de sources non en question, bien que le commissaire ait fourni des estimations à cet égard, le Tribunal a aussi mené sa propre enquête sur les importations de CTALF en provenance des pays initialement non en question. Le Tribunal s'appuie habituellement sur les données qu'il a compilées sur le volume des importations des pays non en question durant la période visée par l'enquête. C'est ce qu'il a fait, en l'espèce, pour ce qui a trait aux pays initialement non en question. Cependant, les chiffres calculés par le Tribunal ne s'écartent pas sensiblement des données estimatives de l'ADRC. À la lumière de toutes les données mises à sa disposition, le Tribunal conclut que les importations en provenance de l'Afrique du Sud dépassent le seuil de négligeabilité et ne sont donc pas négligeables. D'une façon similaire, le Tribunal conclut que le volume des marchandises en provenance de chacun des autres pays en question n'est pas négligeable.

Le Tribunal doit aussi examiner la question de savoir si une évaluation des effets cumulatifs du dumping est indiquée compte tenu des conditions de concurrence entre les marchandises en question en provenance de chacun des pays en question et les importations en provenance d'un ou de plusieurs autres de ces pays ou les marchandises similaires des producteurs nationaux.

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

- 1) le caractère fongible, c'est-à-dire l'interchangeabilité, qui consiste principalement à savoir si les marchandises en question importées 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 moment 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.

En l'espèce, le Tribunal a examiné les conditions de concurrence entre les marchandises en question elles-mêmes et entre les marchandises en question et les marchandises similaires. Le Tribunal a déterminé qu'une évaluation des effets cumulatifs du dumping des marchandises en question en provenance du Brésil, du Taipei chinois, de la Chine, de la Corée et de l'Afrique du Sud est indiquée. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal conclut que les marchandises en question de chacun de ces pays se livrent concurrence entre elles et livrent concurrence aux marchandises similaires et présentent peu, ou pas, de caractéristiques qui les distinguent<sup>25</sup> et que leurs circuits de distribution sont similaires<sup>26</sup>.

---

25. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 12 septembre 2001, à la p. 455; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 641-42; *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 aux pp. 86-88.

26. Comme dans le cas du produit national, la vaste majorité des marchandises en question entrent sur les marchés du Québec et de l'Ontario. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07E, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 242.

Pour en arriver à cette conclusion, le Tribunal a examiné avec soin l'argument avancé par Baosteel selon lequel le paragraphe 42(3) de la LMSI prescrit une évaluation chaque fois qu'il existe plus d'un producteur et, à plus forte raison, plus d'un pays<sup>27</sup>. Baosteel a soutenu que le Tribunal doit examiner le rendement des producteurs individuels pour décider de la question du cumul et des producteurs qui feront l'objet d'un tel cumul<sup>28</sup>. Elle a soutenu qu'une telle décision est liée au paragraphe 43(1), qui prévoit que, lorsqu'il rend ses conclusions, le Tribunal précise, dans les cas indiqués, à l'égard des marchandises, « leur fournisseur et leur pays d'exportation ». Baosteel a soutenu que le Tribunal ne doit pas cumuler les effets des exportations provenant de producteurs qui causaient un dommage et les effets des exportations provenant de producteurs qui ne causaient pas un dommage. À son avis, procéder au cumul dans de telles circonstances saperait le principe de la causalité qui sous-tend la LMSI. À l'appui de son argument selon lequel elle ne doit pas faire l'objet d'un cumul, Baosteel a fait valoir qu'elle a commercialisé avec soin ses marchandises en ciblant un choix restreint de distributeurs d'acier semi-ouvré et d'utilisateurs finals en fonction de la qualité de ses produits et dans le but de répondre à certains besoins du marché que ne satisfaisaient pas les producteurs nationaux.

Le Tribunal a récemment examiné la question susmentionnée à l'égard des exportateurs dans le cadre de l'enquête n° NQ-2000-001<sup>29</sup>. Le Tribunal, dans la cause susmentionnée, s'appuyant sur une décision<sup>30</sup> de la Cour suprême du Canada a déclaré que « [r]ien dans la LMSI n'oblige le Tribunal » à effectuer une analyse spécifique à chaque exportateur. Le Tribunal ne peut accueillir l'argument de Baosteel selon lequel il doit procéder à une évaluation du dommage relativement à chaque producteur pour décider de la question du cumul, étant donné qu'il rend sa décision sur le cumul avant de procéder à son analyse de dommage. Aux termes du paragraphe 42(3) de la LMSI, cependant, le Tribunal pourrait décider de ne pas inclure un pays donné compte tenu des conditions de concurrence liées aux marchandises en question des producteurs de ce pays. Le Tribunal n'a pas été convaincu qu'une telle décision était indiquée dans la présente affaire.

En ce qui concerne la demande de l'Afrique du Sud visant son exclusion du cumul, elle aussi, parce qu'elle offre CTALF par l'intermédiaire d'un seul négociant, le Tribunal n'est pas convaincu que le fait d'importer les marchandises par l'intermédiaire d'une société exclusive suffit pour justifier le retrait du cumul. En outre, le Tribunal fait observer que l'importateur des marchandises en question en provenance de l'Afrique du Sud peut aussi importer d'autres sources et que les marchandises sont distribuées à plusieurs acheteurs nationaux.

Par conséquent, aux fins de la présente enquête, le Tribunal procédera au cumul de tous les pays en question.

## **Dommage**

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*<sup>31</sup> prévoit certains facteurs dont le Tribunal prend en compte pour décider si le dumping de marchandises a causé un dommage à la branche de production nationale. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées et leur effet sur les prix des marchandises similaires présentes sur le marché national, et l'incidence des marchandises sous-évaluées sur tous les facteurs et indices économiques pertinents influant sur la conjoncture de la branche de production nationale. Dans la présente cause, ces facteurs pertinents incluent les déclinés réels ou potentiels dans la production, les ventes, la part du marché national, les bénéfices et l'utilisation de la capacité industrielle. Est également incluse, toute incidence réelle ou potentielle sur les

27. *Transcription de l'argumentation publique*, 17 septembre 2001, à la p. 207.

28. *Ibid.*

29. *Certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses* (1<sup>er</sup> août 2000) (TCCE).

30. *Hitachi c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 R.C.S. 93.

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

stocks. Le paragraphe 37.1(3) du Règlement prévoit aussi que le Tribunal doit prendre en compte des facteurs autres que le dumping pour veiller à ce qu'un dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas imputé aux importations sous-évaluées. Dans la présente cause, les facteurs pertinents énumérés incluent le volume et les prix des importations de marchandises qui ne sont pas sous-évaluées, la contraction de la demande pour les marchandises en question et les marchandises similaires, et plusieurs autres facteurs qui sont pertinents, compte tenu des circonstances.

Dans l'examen des questions qui précèdent, le Tribunal fait observer que le marché national de CTALF se divise en deux principaux secteurs : le secteur des utilisateurs finals et le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré. Durant toute la période visée par l'enquête du Tribunal, les ventes des producteurs nationaux ont été réparties également entre les deux secteurs susmentionnés<sup>32</sup>. D'après les éléments de preuve, les ventes aux utilisateurs finals sont habituellement fondées sur des ententes contractuelles qui précisent le prix et les engagements de tonnage sur des périodes de 12 mois ou plus<sup>33</sup>. De ce fait et pour d'autres raisons<sup>34</sup>, ce secteur est d'une façon générale moins ouvert aux importations que ne l'est celui des distributeurs d'acier semi-ouvré, où de telles ententes contractuelles ne sont pas courantes. Un tel état des choses est démontré par le fait que, en 2000, environ 98 p. 100 des ventes des marchandises en question provenant des pays en question ont été faites aux distributeurs d'acier semi-ouvré<sup>35</sup>. En outre, il y a eu peu d'effritement des prix dans le secteur des utilisateurs finals durant la période visée par l'enquête<sup>36</sup>.

En vérité, l'affirmation de la branche de production quant au dommage dans le secteur des utilisateurs finals est davantage une expression de sa crainte que l'effritement des prix, qui s'est produit dans le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré, s'étende éventuellement au secteur des utilisateurs finals au fur et à mesure du renouvellement des contrats<sup>37</sup>. Le Tribunal est d'avis que l'affirmation de la branche de production à cet égard se rapporte davantage à une menace de dommage qu'à un dommage passé. Par conséquent, et étant donné l'absence d'éléments probants de dommage passé dans le secteur du marché constitué des utilisateurs finals, le Tribunal conclut que les importations sous-évaluées en provenance des pays en question n'ont pas causé un dommage dans ce secteur.

Compte tenu des considérations qui précèdent, le Tribunal fera surtout porter son analyse sur les ventes de CTALF, nationales et importées, dans le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré. Le Tribunal examinera particulièrement attentivement les années 1999 et 2000, ainsi que la première partie de 2001, puisque c'est au cours de ces périodes que le dommage à la branche de production nationale aurait censément été causé. Le tableau 2 résume comme suit les principaux indicateurs économiques.

---

32. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07C, dossier administratif, vol. 1A.1 aux pp. 222, 226.

33. Pièce du fabricant A-01 au para. 87, dossier administratif, vol. 11.

34. Par exemple, les utilisateurs finals peuvent exiger la livraison juste à temps, ce que les importateurs pourraient ne pas être en mesure d'offrir.

35. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 aux pp. 203, 222.

36. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07C, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 210.

37. Pièce du fabricant A-01 au para. 88, dossier administratif, vol. 11.

<b>TABLEAU 2</b>								
<b>Résumé des indicateurs économiques</b>								
	1998	1999	2000	2000				2001 T1
				T1	T2	T3	T4	
<b>Production (tonnes nettes)</b>								
CTALF	1 093 556	1 115 915	1 136 370	297 645	293 078	268 475	277 172	261 572
Autres tôles en acier laminées à froid	3 065 558	3 250 777	3 221 492	839 634	817 089	822 843	741 925	711 443
<b>Importations apparentes totales (tonnes nettes)</b>	165 003	187 924	326 361	94 512	101 671	72 180	57 998	31 746
Pays en question*	33 696	80 153	259 161	74 896	77 999	63 084	43 182	22 228
Pays non en question*	131 307	107 141	67 200	19 616	23 672	9 096	14 818	9 518
<b>Marché apparent (tonnes nettes)</b>	1 151 678	1 221 291	1 338 221	379 297	362 765	286 317	309 842	287 274
<b>Part de marché (% du volume)</b>								
Production nationale	86	85	76	72	72	79	84	89
Importations								
Pays en question*	3	6	19	23	22	18	12	8
Pays non en question*	11	9	5	5	7	3	5	3
<b>Prix moyens (\$/tonne nette)</b>								
<b>Marché total</b>								
Producteurs nationaux <sup>1</sup>	639	628	619	643	644	621	567	548
Importations								
Pays en question*	575	547	603	595	611	613	592	525
États-Unis	512	563	474	512	587	426	336	384
<b>Aux utilisateurs finals</b>								
Producteurs nationaux	691	675	681	679	686	687	673	642
Importations totales	642	620	629	621	687	645	680	645
<b>Aux distributeurs d'acier semi-ouvré</b>								
Producteurs nationaux <sup>1</sup>	585	587	563	609	605	554	488	482
Produits de qualité inférieure des producteurs nationaux	435	417	375	447	429	368	281	269
Importations								
Pays en question*	564	546	604	597	611	613	591	522
États-Unis	510	556	464	504	575	426	328	358
<b>Capacité totale de laminés à froid (tonnes nettes)</b>	5 234 413	5 264 887	5 358 000	1 335 266	1 310 690	1 372 179	1 339 865	1 366 608
Utilisation pour CTALF (%)	21	21	21	22	22	20	21	19
Utilisation pour d'autres produits (%)	59	62	60	63	62	60	55	52
Utilisation totale (%)	79	83	81	85	85	80	76	71
<b>Données financières - branche de production totale (\$/tonne nette)</b>								
Marge brute	81	79	60	90	94	54	1	(42)
Bénéfice net avant impôt	11	15	(13)	18	22	(23)	(71)	(113)

Note 1 : Valeur unitaire moyenne pondérée des marchandises de première qualité et des marchandises de qualité inférieure.  
Source : *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07B, dossier administratif, vol. 1A.1; « \* » *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 (les données publiques contenues dans ce rapport s'écartent très légèrement de celles des révisions du 11 septembre 2001 qui ont donné lieu à des données protégées).



### Avant le milieu de l'année 2000

Entre 1999 et 2000, les ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré faites à partir des importations de CTALF en provenance de toutes les sources ont augmenté de 84 p. 100, le volume de celles provenant des pays en question ayant triplé, passant à 238 000 tonnes nettes<sup>38</sup>. Selon la décision définitive du commissaire, les marchandises en question ont été, dans une forte proportion, commandées au dernier trimestre de 1999 et aux deux premiers trimestres de 2000<sup>39</sup>. Les exportateurs, les importateurs et les distributeurs d'acier semi-ouvré ont témoigné dans le même sens quant au moment du placement des commandes d'importations durant la période susmentionnée<sup>40</sup>.

Il ressort des éléments de preuve que la conjoncture du marché au Canada a été robuste durant la période pendant laquelle les distributeurs d'acier semi-ouvré ont commandé des marchandises importées<sup>41</sup>. Au premier trimestre de 2000<sup>42</sup>, avant leur léger ralentissement du deuxième trimestre de 2000<sup>43</sup>, le niveau des ventes des produits nationaux se situait parmi les meilleurs niveaux historiques. La demande à l'endroit d'autres tôles en acier laminées à froid a aussi été très robuste durant cette période en raison de la vigueur de l'économie, en général, et des marchés de l'automobile, de la haute technologie et de la construction, en particulier<sup>44</sup>. Il s'est ensuivi des taux d'utilisation et de production élevés chez les laminoirs à froid, tant pour CTALF que pour l'ensemble des tôles en acier laminées à froid<sup>45</sup>.

La taille des stocks des distributeurs d'acier semi-ouvré dépend des attentes à l'égard du marché. Selon les prévisions, la robustesse de la demande qui caractérisait les marchés des tôles en acier laminées à froid au deuxième semestre de 1999 devait se poursuivre durant tout 2000<sup>46</sup>. Un niveau satisfaisant des stocks est particulièrement vital pour les distributeurs d'acier semi-ouvré, puisque leur raison d'être est de répondre aux besoins de leurs clients, en forts ou en petits volumes, à partir des stocks dont ils disposent. Par conséquent, les distributeurs d'acier semi-ouvré ont délibérément commencé à accumuler des stocks au deuxième semestre de 1999 pour répondre aux niveaux plus élevés attendus de la demande<sup>47</sup> dans un contexte d'émergence de ce qu'un témoin a caractérisé de « mentalité axée sur l'accumulation »<sup>48</sup> [traduction]. Les éléments de preuve indiquent que ces distributeurs se sont tournés vers les importations en provenance des pays en question au titre de volet important de ce processus d'accumulation des stocks, et ce, pour un certain nombre de raisons. Premièrement, la croissance des délais de livraison des aciéries

38. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07C, dossier administratif, vol. 1A.1 aux pp. 222-23.

39. Les données de l'ADRC sur les importations, par exportateur, donnent les dates de vente/de commande pour les importations entrées au Canada en 2000. Pièce du Tribunal NQ-2001-002-06 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 84-144; pièce du Tribunal NQ-2001-002-06A (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 144.1-144.11.

40. Par exemple, pièce du fabricant A-04 au para. 12, dossier administratif, vol. 11.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 11 septembre 2001, à la p. 395; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 567, 604; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, à la p. 362.

42. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 12 septembre 2001, à la p. 466; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, à la p. 644.

43. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, à la p. 17.

44. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 12 septembre 2001, à la p. 477.

45. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 49.

46. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 644-645; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, aux pp. 440-41.

47. *Ibid.*

48. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 294.

nationales suscitait des craintes quant à savoir si ces aciéries pourraient satisfaire en temps opportun leurs besoins prévus en 2000<sup>49</sup>. De plus, certains éléments de preuve indiquent que les aciéries nationales n'étaient pas prêtes à fournir des quantités croissantes<sup>50</sup>. Certains doutes planaient également sur la capacité de l'offre nationale, étant donné la mise à niveau d'une aciérie de Stelco prévue au deuxième semestre de 2000<sup>51</sup>.

Durant cette période de robustesse de la demande, bien qu'il n'y ait pas eu de véritable pénurie de l'offre, les délais de livraison des commandes de CTALF placées auprès des aciéries nationales étaient prolongés<sup>52</sup>. En fait, vers la fin de 1999, les délais de livraison de la branche de production avaient augmenté, passant de 6 - 10 semaines à 12 - 14 semaines, selon les témoins des distributeurs d'acier semi-ouvré sommés de comparaître par le Tribunal<sup>53</sup>. En outre, les prix nationaux ont augmenté constamment à compter du troisième trimestre de 1999 jusqu'au deuxième trimestre de 2000<sup>54</sup>. En fait, vers la fin du premier trimestre de 2000, les aciéries nationales ont annoncé une augmentation de prix qui est entrée en vigueur au début du deuxième trimestre de 2000<sup>55</sup>. Bien qu'il y ait eu fléchissement des prix plus tard au deuxième trimestre, les prix n'ont pas affiché de recul notable durant cette période<sup>56</sup>. Les exportateurs dans les pays en question ont trouvé « attrayantes »<sup>57</sup> les conditions de l'offre et de la demande au Canada durant toute la période.

Bien que le prix de vente moyen des importations provenant des pays en question aux distributeurs d'acier semi-ouvré eût été, en 1999, inférieur d'environ 40 \$ la tonne nette aux prix nationaux, ce prix moyen avait augmenté de façon marquée au premier trimestre de 2000 et a continué d'augmenter durant les deux trimestres suivants. Cette augmentation constante et marquée du prix des importations en provenance des pays en question a haussé les prix des importations à des niveaux qui équivalaient à ceux des prix nationaux et, aux deuxième et troisième trimestres, leur étaient supérieurs.

D'après les éléments de preuve soumis par la branche de production nationale, il ressort manifestement que cette dernière savait très bien que ses clients distributeurs d'acier semi-ouvré achetaient CTALF de pays en question à des prix inférieurs aux prix nationaux au deuxième semestre de 1999 et au premier semestre de 2000. Pourtant, la branche de production n'a pas apporté de redressement majeur à ses prix pour devenir ainsi davantage concurrentielle avec les pays en question durant cette période, malgré les fréquentes demandes en ce sens de la part des distributeurs d'acier semi-ouvré<sup>58</sup>. Le Tribunal est d'avis que l'absence relative de réaction de la branche de production aux prix à l'importation est sans aucun doute attribuable au fait qu'elle n'était pas touchée par la concurrence des importations et qu'elle vendait toutes les tôles en acier laminées à froid qu'elle pouvait, y compris CTALF. Des témoins de la branche de production

---

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 669-70; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, aux pp. 441-42.

50. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 668-69.

51. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, à la p. 20.

52. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 11 septembre 2001, aux pp. 395-96.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 289; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 669-70.

54. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 133; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 249; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, aux pp. 8-9.

55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 11 septembre 2001, à la p. 394; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, à la p. 8.

56. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, aux pp. 8-9.

57. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 617-18.

58. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, à la p. 8.

ont confirmé ce fait à l'audience<sup>59</sup>, un fait confirmé de manière particulièrement évidente par les solides résultats financiers déclarés par les producteurs nationaux, dans l'ensemble, aux deux premiers trimestres de 2000<sup>60</sup>. La branche de production a affiché des valeurs constamment croissantes de marges brutes et de bénéfice net avant impôt au deuxième trimestre de 2000.

Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal n'a pas de motif de conclure que les importations sous-évaluées ont causé un dommage à la branche de production avant le milieu de l'année 2000.

#### Après le milieu de l'année 2000

Contrairement au premier semestre de 2000, le deuxième semestre de 2000 et le premier semestre de 2001 n'ont pas été de bonnes périodes pour la branche de production nationale. Le fléchissement des prix, qui s'est d'abord manifesté au début de l'été de 2000, s'est poursuivi au troisième trimestre de 2000. Le recul progressif des prix s'est accéléré au quatrième trimestre de 2000, les prix des produits nationaux chutant alors brusquement. La baisse rapide et marquée des prix des produits nationaux s'est poursuivie sans relâche au premier trimestre et aux trimestres subséquents de 2001<sup>61</sup>. Les prix n'ont pas remonté, malgré une tentative de la branche de production d'augmenter ses prix en avril 2001<sup>62</sup>.

La baisse des prix de la branche de production nationale a été accompagnée d'un repli de son rendement financier. Plus précisément, ses marges brutes unitaires ont baissé de presque la moitié du deuxième au troisième trimestre de 2000. Au quatrième trimestre, la branche de production en était rendue à pouvoir à peine dégager des marges brutes unitaires positives. Au premier trimestre de 2001, les recettes unitaires de la branche de production sont de fait tombées au-dessous de ses coûts unitaires, et la branche de production a commencé à accuser des pertes importantes, au niveau des marges brutes, sur chaque tonne vendue. Le bénéfice net unitaire moyen de la branche de production a affiché la même tendance dans le sens de la détérioration financière sauf que, à cet égard, la branche de production a accusé des pertes dès le troisième trimestre de 2000, des pertes suivies d'importantes baisses par la suite<sup>63</sup>.

Le Tribunal est d'avis qu'il ne fait aucun doute que la branche de production a subi un dommage important après le milieu de l'année 2000, comme le reflète, particulièrement, le recul de ses prix et de sa rentabilité. La question sur laquelle le Tribunal doit maintenant statuer consiste à savoir s'il existe un lien de causalité entre les importations sous-évaluées en provenance des pays en question et le dommage causé à la

---

59. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 12 septembre 2001, aux pp. 476-77.

60. *Rapport préalable à l'audience*, 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 54.

61. Plus précisément, les prix de la branche de production nationale pour CTALF de première qualité aux distributeurs d'acier semi-ouvré au troisième trimestre de 2000 ont d'abord été réduits de 32 \$ la tonne. Cette baisse a été suivie d'autres baisses, à savoir de 48 \$ la tonne au quatrième trimestre 2000 et de 31 \$ la tonne au premier trimestre de 2001, ce qui a représenté un recul total de 111 \$ la tonne nette, ou environ 17 p. 100 par rapport aux niveaux atteints au deuxième trimestre de 2000. En termes des ventes de produits de première qualité excédentaires et de produits de qualité inférieure de la branche de production, des baisses encore plus marquées ont été recensées durant la même période. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 252; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 12 septembre 2001, à la p. 467; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, aux pp. 470-71.

62. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 31, 228; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, à la p. 8; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, aux pp. 435-36.

63. *Rapport préalable à l'audience*, 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 54.

branche de production et, le cas échéant, si le dommage causé par les importations sous-évaluées est sensible.

### Effets du dumping et des autres facteurs

Au début du troisième trimestre de 2000, la conjoncture économique avait commencé à changer à la suite d'une augmentation des taux d'intérêt et du fléchissement de la demande dans les secteurs de l'automobile et de la haute technologie<sup>64</sup>. Cette situation a fait que les distributeurs d'acier semi-ouvré ont commencé à craindre que leurs prévisions antérieures portant sur une croissance soutenue de la demande en 2000 ne se réalisent pas au deuxième semestre de l'année<sup>65</sup>. À cet égard, Renown a témoigné que, au deuxième trimestre de 2000, elle avait commencé à recevoir de ses clients une rétroaction négative au sujet du ralentissement sur les marchés des tôles en acier laminées à froid, y compris CTALF<sup>66</sup>. De l'avis de Renown, le fléchissement dont était victime le secteur de l'automobile revêtait une importance toute particulière, à cause de son caractère de « baromètre » de la conjoncture de tous les marchés des tôles en acier laminées à froid, y compris CTALF<sup>67</sup>.

Corroborant le témoignage susmentionné, les données statistiques font également ressortir une baisse de la demande de tôles en acier laminées à froid au deuxième semestre de 2000. Plus précisément, les ventes aux utilisateurs finals de CTALF étaient à la baisse de plus de 18 p. 100 au deuxième semestre de 2000 par rapport au premier semestre, à la suite d'une série de reculs à la fois au troisième trimestre et au quatrième trimestre de 2000<sup>68</sup>. Certains phénomènes saisonniers entrent en jeu au milieu de l'année ou plus tard au deuxième semestre, comme des arrêts de production dans les secteurs de l'automobile et de la construction pendant la période des vacances qui entraînent une baisse de la demande de tôles en acier laminées à froid durant cette période<sup>69</sup>. Cependant, en l'espèce, le fléchissement de la demande des utilisateurs finals en milieu d'année s'est prolongé au premier et au deuxième trimestres de 2001, l'important ralentissement du marché qui perdure encore aujourd'hui étant à cette date, comme tous les témoins en conviennent, bien amorcé.

En bref, au milieu de l'année 2000, les distributeurs d'acier semi-ouvré avaient pris conscience que leurs commandes de CTALF en provenance des pays en question étaient trop élevées à leur entrée dans le deuxième semestre, étant donné le ralentissement économique en émergence. Les éléments de preuve montrent que la première réaction des distributeurs d'acier semi-ouvré a été de collectivement réduire de façon marquée les commandes d'importations. En fait, le témoin de Samuel, le plus gros distributeur d'acier semi-ouvré au pays, a déclaré n'avoir pas placé de nouvelle commande d'importations après le premier semestre de 2000<sup>70</sup>. D'une façon similaire, Renown a déclaré avoir placé sa dernière commande

---

64. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 14 septembre 2001, à la p. 799.

65. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, aux pp. 656-57.

66. *Ibid.*

67. *Ibid.* aux pp. 656-58.

68. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 à la p. 226. Les données représentent les ventes directes de CTALF aux utilisateurs finals par les producteurs nationaux et, dans une faible mesure, par les importateurs. Le Tribunal est d'avis que ces ventes sont également un indicateur substitut valable des conditions dans lesquelles les distributeurs d'acier semi-ouvré en particulier évoluent, puisque toutes leurs ventes sont faites à des utilisateurs finals.

69. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 195.

70. *Ibid.* aux pp. 269-70.

d'importations en mai-juin 2000<sup>71</sup>. Les coûts de détention des stocks ont entraîné, à divers degrés selon les différents distributeurs d'acier semi-ouvré, une baisse des liquidités disponibles pour de nouveaux achats<sup>72</sup>.

Les données statistiques démontrent amplement la présence d'une telle réduction des importations en provenance des pays en question<sup>73</sup>. Plus précisément, les ventes des importations en provenance des pays en question ont affiché une baisse de plus de 30 p. 100 à chaque trimestre à compter du troisième trimestre de 2000 jusqu'au premier trimestre de 2001<sup>74</sup>. De plus, étant donné que les données du Tribunal font état des importations au même trimestre que celui durant lequel elles sont vendues au Canada, ces données reflètent dans une certaine proportion les importations commandées au premier semestre de 2000, mais entrées au Canada au deuxième semestre. La prise en considération de ce décalage ferait ressortir une réduction encore plus marquée de l'achat des importations en question en provenance des pays en question au deuxième semestre de 2000 que celle qui ressort des données du personnel. Cependant, que ce soit d'après le moment du placement de la commande ou celui de l'arrivée des marchandises, il existe des éléments de preuve irréfutables d'un repli très marqué du volume des importations en provenance des pays en question à compter du troisième trimestre de 2000 et aux trimestres qui ont suivi.

Non seulement les distributeurs d'acier semi-ouvré ont-ils réduit leurs importations en provenance des pays en question<sup>75</sup>, mais ils ont aussi réduit le volume de leurs achats de CTALF de production nationale, au moins initialement. Plus précisément, au troisième trimestre de 2000, les ventes de la branche de production aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont baissé d'environ 16 p. 100 par rapport au deuxième trimestre<sup>76</sup>. Les réductions combinées des achats d'importations et de marchandises de production nationale ont entraîné une baisse de l'achat total des distributeurs d'acier semi-ouvré de 27 p. 100 entre le deuxième trimestre et le troisième trimestre de 2000<sup>77</sup>. Cependant, contrairement à ce qu'ils avaient fait au troisième trimestre de 2000, les distributeurs d'acier semi-ouvré ont haussé sensiblement leur volume d'achat de CTALF de production nationale au quatrième trimestre de 2000 et au premier trimestre de 2001, à savoir une hausse de plus de 20 p. 100 par rapport au deuxième trimestre, et ce, pendant qu'ils continuaient d'acheter de moins en moins d'importations.

Cette réduction des achats de CTALF, tant de production nationale qu'importées, au troisième trimestre, a permis aux distributeurs d'acier semi-ouvré d'amorcer une stratégie de réduction de leurs stocks. Des témoins des deux distributeurs d'acier semi-ouvré qui ont comparu à l'audience ont dit avoir agi rapidement, de sorte que, au quatrième trimestre, ils avaient atteint la cible fixée pour les niveaux des stocks<sup>78</sup>.

---

71. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, à la p. 448.

72. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, aux pp. 17-18.

73. Comme c'est le cas dans la décision définitive de l'ADRC. Pièce du Tribunal NQ-2001-002-02 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 84-144.

74. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 aux pp. 203-04.

75. Les importations de CTALF en provenance de pays non en question ont aussi reculé sensiblement au deuxième semestre de 2000, par rapport au premier semestre, à la suite d'une baisse très marquée au troisième trimestre de 2000. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 à la p. 222.

76. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 223.

77. *Ibid.*

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 299-300; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, à la p. 639.

La baisse marquée des achats de CTALF par les distributeurs d'acier semi-ouvré au troisième trimestre de 2000 porte à croire que l'effort de réduction des stocks a été nettement énergique durant cette période. Dans le contexte de fléchissement du marché qui prévalait alors, des distributeurs d'acier semi-ouvré comme Renown ont rapidement modifié leurs niveaux de stocks en baissant le prix qu'ils demandaient à leurs clients pour les stocks dont ils disposaient<sup>79</sup>. Le recul des ventes de CTALF de la branche de production aux distributeurs d'acier semi-ouvré au troisième trimestre de 2000 semble avoir été le fait d'un seul trimestre. À cet égard, les éléments de preuve montrent que, au moment où les ventes de la branche de production dégringolaient au troisième trimestre de 2000, cette dernière a amorcé une stratégie de réduction de ses prix. Dans la foulée de cette réduction, ses ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont augmenté de façon sensible au quatrième trimestre de 2000, par rapport au troisième trimestre. Ses ventes au quatrième trimestre ont dépassé celles du premier trimestre de 2000, lui-même un trimestre record pour la branche de production. Les ventes ont même augmenté encore au premier trimestre de 2001<sup>80</sup>.

Ces augmentations des ventes de la branche de production nationale ont été réalisées malgré la conjoncture de ralentissement du marché dont il a déjà été question<sup>81</sup>. Les augmentations reflètent le déplacement rapide des importations en provenance des pays en question par les marchandises nationales durant la période qui a suivi le milieu de l'année 2000. Le Tribunal estime que l'augmentation des ventes est aussi un indice probant d'une réaction vigoureuse de la demande chez les distributeurs d'acier semi-ouvré devant les bas prix de CTALF offerts par les producteurs nationaux durant cette période<sup>82</sup>. Le Tribunal est d'avis que, étant donné la proportion élevée des coûts fixes<sup>83</sup> dans la fabrication de tôles en acier laminées à froid, il importait que la branche de production nationale augmente son volume de ventes de CTALF dans la période qui a suivi le milieu de l'année 2000 pour compenser la baisse à ce moment du seuil d'utilisation de ses aciéries pour la production d'autres tôles en acier laminées à froid<sup>84</sup>. Cette baisse a reflété le fléchissement du secteur de l'automobile, un secteur sur lequel la branche de production compte beaucoup pour maintenir des seuils efficaces en matière d'exploitation de ses installations de production de tôles en acier laminées à froid, dans leur ensemble<sup>85</sup>. Le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré est le seul grand acheteur de tôles en acier laminées à froid qui tient des volumes importants de stocks et qui présente une certaine élasticité de la demande<sup>86</sup>.

Au moment où la branche de production nationale faisait chuter ses prix et grimper ses ventes au deuxième semestre de 2000, non seulement les importations de CTALF en provenance des pays en question quittaient-elles le marché, mais leurs prix augmentaient. Les prix unitaires moyens des importations des

---

79. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, à la p. 654.

80. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07C, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 222.

81. Le Tribunal fait observer qu'une partie des volumes accrus, soit environ 10 000 tonnes nettes par trimestre, était composée de tôles en acier laminées à froid, à l'état dur, à des prix inférieurs devant servir à la fabrication de rubans métalliques.

82. Sauf indication contraire, les prix nationaux de CTALF indiqués ci-après sont tous des prix unitaires moyens de produits de première qualité livrés. De même, les prix des pays en question sont des prix unitaires moyens de produits de première qualité, compte tenu du fait que CTALF importées durant la période à l'étude étaient presque toutes des produits de première qualité, aux dires des témoins de toutes les parties.

83. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 septembre 2001, à la p. 298.

84. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 31 août 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07A, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 49.

85. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 14 septembre 2001, à la p. 799. Le secteur de l'automobile représente environ 47,7 p. 100 de l'acier livré au Canada. Pièce de l'exportateur H-02 au para. 81, dossier administratif, vol. 13.B; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 11 septembre 2001, à la p. 383.

86. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, à la p. 302.

pays en question ont de fait augmenté au troisième trimestre de 2000 par rapport au deuxième trimestre, même si les prix des produits nationaux baissaient à ce moment. En outre, les prix des importations des pays en question n'ont que très légèrement reculé au quatrième trimestre de 2000, par rapport à la forte baisse déclarée par la branche de production nationale<sup>87</sup>. En bref, l'examen du deuxième semestre de 2000, dans son ensemble, par rapport au premier semestre, montre que les prix des importations en provenance des pays en question ont augmenté<sup>88</sup>, tandis que les prix nationaux ont baissé de plus de 12 p. 100.

En outre, quelle que soit la manière dont les prix sont comparés, au dernier semestre de 2000 et au premier trimestre de 2001, le Tribunal est d'avis que les prix des importations n'ont pas pu avoir pour effet de faire baisser ou de comprimer les prix nationaux. D'après les prix moyens, à savoir des prix qui comprennent les produits de première qualité, les produits de première qualité excédentaires et les produits de qualité inférieure, les prix des producteurs nationaux pour les ventes dans le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré du marché ont été inférieurs aux prix des importations en provenance des pays en question durant toute la période<sup>89</sup>.

La branche de production nationale a soutenu que le Tribunal doit seulement comparer le prix des marchandises en question au prix de CTALF nationales de première qualité<sup>90</sup>. Si le Tribunal procède à une telle comparaison, il constate que, au quatrième trimestre de 2000, le prix des marchandises en question était toujours plus élevé (d'environ 15 \$ la tonne nette) que le prix du produit national de première qualité. En ce qui a trait au troisième trimestre de 2000 et au premier trimestre de 2001, les prix des importations ont été inférieurs de 15 \$ à 25 \$ la tonne nette aux prix des produits nationaux de première qualité, soit dans la fourchette des prix majorés que la branche de production peut obtenir pour le produit national<sup>91</sup>. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels la branche de production nationale pourrait obtenir un prix majoré d'environ 30 \$, soit 5 p. 100, la tonne nette<sup>92</sup> compte tenu des inconvénients associés à l'importation. Il existe un risque financier<sup>93</sup> lié à de possibles variations du taux de change, un risque de marché lié à la possibilité d'une baisse des prix avant la livraison et un fardeau financier lié aux achats d'un grand nombre d'unités et à leur incidence ultérieure en termes d'accumulation des stocks. Tous les risques susmentionnés se trouvent exacerbés, étant donné le délai de trois à quatre mois nécessaire dans le cas des commandes d'importations. Ainsi, il ne peut être dit que ces prix des importations ont causé un effritement du prix du produit national.

---

87. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 à la p. 209; pièce du Tribunal NQ-2001-002-37 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 150.

88. De nombreuses marchandises commandées au premier semestre de 2000 sont entrées au Canada au deuxième semestre de 2000. Par conséquent, la valeur unitaire moyenne livrée des marchandises arrivant au deuxième semestre de 2000 reflète la valeur des marchandises qui ont été commandées au premier semestre de l'année.

89. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 à la p. 209.

90. *Transcription de l'argumentation publique*, 17 septembre 2001, à la p. 271.

91. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 à la p. 209; pièce du Tribunal NQ-2001-002-37 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 150.

92. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, à la p. 686; *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 14 septembre 2001, à la p. 713.

93. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, aux pp. 443-44.

Une autre façon d'analyser les prix consiste à combiner les prix des produits nationaux de première qualité excédentaires et ceux des produits de première qualité, une telle combinaison étant justifiée du fait qu'un produit de première qualité excédentaire est un produit de première qualité en bon état que vendent deux des quatre aciéries nationales à des prix inférieurs aux prix des produits de première qualité. Comme telle, cette pratique, de l'avis du Tribunal, a fait baisser le prix moyen que les aciéries peuvent tirer de leurs ventes de produits de première qualité aux distributeurs d'acier semi-ouvré. Un distributeur d'acier semi-ouvré qui peut choisir entre un produit de première qualité excédentaire et un produit de première qualité n'achètera ce produit de première qualité que s'il lui est offert à rabais. Les aciéries qui ne vendent pas de produits de première qualité excédentaires livreraient cependant quand même concurrence à ce produit sur le marché. Cela est particulièrement vrai dans une conjoncture de faible marché et d'offre d'une forte proportion de produits de première qualité excédentaires, comme au quatrième trimestre de 2000 et au premier trimestre de 2001. La combinaison de produits de première qualité et de produits de première qualité excédentaires dans le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré a eu pour résultat que, aux troisième et quatrième trimestres de 2000, les prix des marchandises en question étaient supérieurs aux prix des produits nationaux (soit 613 \$ par rapport à 605 \$ la tonne nette au troisième trimestre et plus de 590 \$ par rapport à 546 \$ la tonne nette au quatrième trimestre). Au premier trimestre de 2001, les prix étaient presque identiques (soit un prix de 522 \$ la tonne nette pour les importations par rapport à 525 \$ la tonne nette pour le produit national). Une telle analyse comparative des prix, tout comme l'avaient fait les comparaisons de prix précédentes, montre que les importations en question n'ont pas pu avoir un effet d'effritement ou de compression des prix de vente de CTALF nationales.

Le Tribunal fait observer que ce n'était pas avant le premier trimestre de 2001 que les prix des importations en provenance des pays en question ont affiché une baisse notable. Bien que cette baisse ait amené les prix des importations en provenance des pays en question sous le seuil des prix des produits nationaux qui, ainsi qu'il a déjà été indiqué, ont chuté eux aussi au même trimestre<sup>94</sup>, l'écart des prix n'était pas suffisamment prononcé pour que les distributeurs d'acier semi-ouvré y trouvent un motif d'acheter des importations en quantités véritablement importantes. En vérité, le recul des prix des marchandises en provenance des pays en question au premier trimestre de 2001 n'a pas empêché leur mouvement soutenu de retrait du marché canadien, comme en témoigne le fait que les importations en provenance des pays en question avaient à ce moment baissé d'environ 75 p. 100 par rapport aux niveaux trimestriels des livraisons au premier semestre de 2000<sup>95</sup>.

En outre, la chute des prix de la branche de production nationale s'est poursuivie en 2001. Même après l'entrée en vigueur de droits provisoires, les prix ont été plus bas que ceux au début de l'année<sup>96</sup>. De ce fait, et étant donné l'incapacité de la branche de production nationale d'augmenter ses prix en avril 2001 alors que relativement peu de marchandises en question étaient présentes sur le marché, il ressort, de l'avis du Tribunal, qu'il n'y a pas de lien de causalité entre les importations sous-évaluées et l'effritement et la compression des prix subis par la branche de production nationale depuis la dernière moitié de 2000.

---

94. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-08C (protégée), dossier administratif, vol. 2A.1 à la p. 209.

95. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 11 septembre 2001, pièce du Tribunal NQ-2001-002-07C, dossier administratif, vol. 1A.1 à la p. 204.

96. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, à la p. 436; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 169-70.



En résumé, durant la période qui a suivi le milieu de l'année 2000, les ventes des produits nationaux ont constamment déplacé les importations en provenance des pays en question. De plus, les prix des produits nationaux ont baissé bien avant ceux des pays en question et l'écart entre les deux séries de prix n'a jamais dépassé le seuil requis par les distributeurs d'acier semi-ouvré pour décider d'acheter des importations à la place de CTALF de production nationale.

Le Tribunal est d'avis que les faits, les éléments de preuve et l'analyse qui précèdent n'indiquent pas que les prix ou les volumes en provenance des pays en question ont causé un dommage à la branche de production nationale. Selon le Tribunal, bien que les importations en provenance des pays en question aient fait partie du déséquilibre des stocks constaté au milieu de 2000, compte tenu de la conjoncture du marché au premier semestre de 2000, le marché canadien avait besoin de ces importations et leur dumping n'a pas été une source de dommage.

En outre, le Tribunal n'est pas d'accord sur le fait que l'achat en trop des distributeurs d'acier semi-ouvré ou la suite des événements au deuxième semestre de l'année soient imputables aux importations provenant des pays en question. Le Tribunal est d'avis que l'évolution du marché au deuxième semestre a découlé des actions des distributeurs d'acier semi-ouvré et des mesures qu'ils ont prises pour s'aligner sur la nouvelle conjoncture du marché dont ils ont constaté l'émergence dès le milieu de l'année 2000. La branche de production a réagi aux actions des distributeurs en baissant ses prix pour maintenir et augmenter ses ventes et les niveaux de production de ses usines. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal est d'avis que, au deuxième semestre de 2000, les importations en provenance des pays en question ont été, pour l'essentiel, des témoins passifs de l'évolution de la situation.

De plus, des facteurs autres que le dumping ont eu une incidence à la baisse sur le rendement de la branche de production dans la période qui a suivi le milieu de l'année 2000. Les travaux associés à l'investissement déjà annoncé de Stelco pour la mise à niveau de son laminoir à quatre cages ont commencé en juillet 2000. Selon les éléments de preuve, la mise à niveau a soulevé des difficultés imprévues, lesquelles n'ont pas encore été pleinement réglées. Ces dernières ont obligé à poursuivre l'exploitation du laminoir à cinq cages de Stelco, une exploitation à laquelle il avait été prévu de mettre fin après la mise en service réussie du laminoir à quatre cages amélioré. Les coûts accrus directement liés aux difficultés susmentionnées ont eu une incidence négative persistante de plusieurs millions de dollars sur les résultats financiers de Stelco<sup>97</sup> et, par voie de conséquence, sur les résultats de l'ensemble de la branche de production. Le dommage issu d'une telle situation n'a évidemment rien à voir avec les importations sous-évaluées et ne peut leur être imputé. Les arrêts de production annoncés ont cependant contribué, au début de l'année, au climat d'incertitude quant à la capacité de la branche de production de fournir des approvisionnements en temps opportun.

Les éléments de preuve montrent aussi que la branche de production a produit un volume important de marchandises de qualité inférieure au deuxième semestre de 2000, particulièrement au quatrième trimestre de l'année. En vérité, plus de 20 p. 100 des ventes de la branche de production au quatrième trimestre ont été constituées de marchandises endommagées ou « ne répondant pas aux exigences »<sup>98</sup>. Les volumes de marchandises de qualité inférieure au quatrième trimestre ont nettement dépassé le volume moyen de marchandises de qualité inférieure produites et vendues aux trimestres précédents de 2000<sup>99</sup>. Selon les éléments de preuve, le taux élevé de la production de marchandises de qualité inférieure de la

---

97. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 11 septembre 2001, aux pp. 173-74.

98. Pièce du Tribunal NQ-2001-002-37 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 147.

99. *Ibid.* à la p. 146.

branche de production au deuxième semestre de 2000 a été lié, en partie, aux difficultés de production éprouvées par Stelco à son laminoir à quatre cages.

Les marchandises de qualité inférieure sont vendues à rabais par rapport aux marchandises de première qualité et, puisque les coûts de production des produits de première qualité et des produits de qualité inférieure sont les mêmes, le volume anormalement élevé de marchandises de qualité inférieure au deuxième semestre de 2000 était de nature à nuire aux marges de la branche de production au deuxième semestre de l'année<sup>100</sup>. Ainsi, il est clair que sa production de marchandises de qualité inférieure aurait eu une nette incidence négative sur les résultats de la branche de production même en l'absence, sur le marché canadien, des importations en provenance des pays en question.

L'analyse exposée au paragraphe ci-dessus s'applique aussi à l'augmentation du volume de marchandises de première qualité excédentaires au quatrième trimestre de 2000. Ces marchandises sont également vendues à rabais par rapport aux marchandises de première qualité, bien que le rabais soit alors moindre que dans le cas des produits de qualité inférieure. Par conséquent, des volumes de vente de marchandises de première qualité excédentaires plus élevés que la moyenne sont de nature à nuire aux marges, comme dans le cas des marchandises de qualité inférieure. Une offre plus grande de marchandises de première qualité excédentaires aurait aussi une certaine incidence dans le sens d'une baisse des prix des produits de première qualité.

La branche de production a soutenu que les prix des importations sous-évaluées en provenance des pays en question avaient fait baisser les prix de la branche de production de marchandises de première qualité excédentaires et de marchandises de qualité inférieure. Le Tribunal est d'avis que l'écart des prix entre les produits de première qualité, les produits de première qualité excédentaires et les produits de qualité inférieure s'est accru au deuxième trimestre à cause de l'offre accrue de produits de première qualité excédentaires et de produits de qualité inférieure par les producteurs nationaux, et non à cause des importations dont les prix augmentaient et les volumes diminuaient.

De même, le produit à bas prix des États-Unis était également présent dans le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré en 2000. Les prix de ce produit des États-Unis ont été établis à environ 100 \$ la tonne nette au-dessous de ceux des importations en provenance des pays en question au premier semestre de 2000. Au deuxième semestre de 2000, les prix des États-Unis ont chuté brusquement, tandis que les prix des importations en provenance des pays en question augmentaient. L'écart s'est creusé pour atteindre plus de 260 \$ la tonne nette au quatrième trimestre de 2000, un trimestre où les prix des importations en provenance des États-Unis destinées aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont baissé jusqu'à 328 \$ la tonne nette. Les volumes des importations en provenance des États-Unis sont demeurés relativement stables à chaque trimestre de 2000, soit d'environ 4 000 à 5 000 tonnes nettes. Ils n'ont pas diminué comme l'ont fait les volumes des importations en provenance des pays en question lorsque s'est produit le ralentissement du marché. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels la baisse susmentionnée des prix et les volumes stables peuvent avoir été imputables à l'effort de réduction des stocks des distributeurs d'acier semi-ouvré des États-Unis, un effort très semblable à celui de leurs homologues

---

100. Dans le calcul des coûts directs associés aux difficultés qu'elle a éprouvées à son laminoir à quatre cages, Stelco affirme avoir tenu compte de certains aspects liés à une perte de rendement et au « reclassement ». Il n'est pas clair, d'après les explications produites, dans quelle mesure ou sur quelle base Stelco a tenu compte du coût différentiel associé à son taux élevé de production de produits de qualité inférieure au deuxième semestre. Le Tribunal croit que les estimations de coûts de Stelco sont prudentes, étant donné les forts volumes supplémentaires de produits de qualité inférieure. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 septembre 2001, à la p. 291.

canadiens à ce moment<sup>101</sup>. La branche de production nationale, d'autre part, a soutenu ne pas être au courant de ces importations à bas prix et a posé l'hypothèse qu'il devait s'agir de produits de qualité inférieure<sup>102</sup>. Le Tribunal n'est pas convaincu que l'établissement des prix du produit des États-Unis n'a pas eu d'incidence sur les prix sur lesquels la branche de production nationale devait s'aligner pour livrer concurrence sur le marché, qu'il s'agisse de prix de marchandises de première qualité ou de marchandises de qualité inférieure.

Compte tenu des considérations qui précèdent, le Tribunal conclut que les importations sous-évaluées en provenance des pays en question n'ont pas causé un dommage à la branche de production nationale. Plutôt, le dommage est imputable à divers autres facteurs, y compris certains impératifs d'affaires, économiques, de mise en marché et d'exploitation, ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus. Une telle conclusion se trouve aussi confirmée par le fait que les prix des produits nationaux ont continué à baisser durant 2001<sup>103</sup>, malgré les réductions considérables des volumes des importations et l'imposition de droits antidumping provisoires contre les pays en question à la suite de la décision provisoire de juin 2001 du commissaire.

### **Menace de dommage**

Ayant conclu que le dumping n'a pas causé de dommage, le Tribunal doit étudier la question de savoir si le dumping menace de causer un dommage à la branche de production nationale. Pour décider de cette question, le Tribunal est guidé par le paragraphe 37.1(2) du Règlement, qui prévoit certains facteurs, dont les suivants : 1) s'il y a eu un taux d'augmentation marqué de CTALF sous-évaluées au Canada; 2) s'il y a une capacité disponible accessible suffisante ou une augmentation imminente et marquée dans la capacité d'un exportateur, laquelle indique qu'il y aura vraisemblablement une augmentation importante des marchandises sous-évaluées, compte tenu de l'existence d'autres marchés d'exportation pouvant absorber des exportations additionnelles; 3) si les marchandises sont importées sur le marché national à des prix qui auront vraisemblablement pour effet de faire baisser ou de comprimer les prix de marchandises similaires; 4) tout autre facteur pertinent.

En outre, pour établir s'il existe un lien de causalité entre le dumping et la menace de dommage, l'alinéa 37.1(3)a) du Règlement stipule que le Tribunal doit tenir compte d'autres facteurs pertinents. Enfin, le Tribunal fait observer que, pour qu'il puisse être décidé que le dumping menace de causer un dommage à la branche de production nationale, le paragraphe 2(1.5) de la LMSI prescrit qu'il faut que « les circonstances dans lesquelles le dumping [...] [des marchandises en question] est susceptible de causer un dommage soient nettement prévues et imminentes. »

Sous réserve du cadre juridique qui précède, dans l'examen de la question de l'existence d'une menace de dommage après avoir conclu qu'il n'y a pas eu de dommage, le Tribunal doit déterminer s'il existe une évolution ou des changements des circonstances imminents ou prévisibles qui pourraient modifier le *statu quo ante* en ce qui concerne les importations sous-évaluées et leur effet sur la branche de production nationale. En l'espèce, le Tribunal n'entrevoit pas de tels changements de circonstances ou d'évolution notables. Plus précisément, les prix des produits nationaux continuent d'être bas, et il n'y a pas d'indice d'amélioration en ce qui concerne le ralentissement actuel du marché. Si tant est qu'il y en ait, les indices semblent indiquer que le ralentissement s'aggrave. Bien que le ralentissement actuel rende la branche de production vulnérable au dumping, une telle conjoncture médiocre fait aussi que le marché

---

101. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 14 septembre 2001, aux pp. 831-32.

102. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 149-50, et vol. 3, 12 septembre 2001, aux pp. 440-41.

103. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, à la p. 436; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 septembre 2001, aux pp. 169-70.

canadien n'est pas un marché attrayant pour les importations en provenance des pays en question. Ainsi qu'il a été fait observer dans le cadre de l'analyse du dommage, les importations en provenance des pays en question, dans leur ensemble, ont disparu du marché canadien au fur et à mesure de la détérioration de la conjoncture du marché. Par conséquent, le Tribunal n'a pas de motif de croire à leur retour dans la conjoncture encore pire qui prévaut présentement. Le Tribunal n'a pas entendu de témoignages selon lesquels il y aurait vraisemblablement une amélioration marquée de la conjoncture dans les mois à venir.

Le Tribunal fait observer que le principal argument de la branche de production au sujet de la menace de dommage se rapporte à la capacité excédentaire considérable de production de tôles en acier laminées à froid des producteurs d'acier dans les pays en question. En outre, une proportion élevée de la production de CTALF dans les pays en question est exportée. La branche de production soutient de plus que, en l'absence de droits antidumping, cette capacité excédentaire et cette orientation vers les exportations entraîneront la présence au Canada de volumes importants de CTALF sous-évaluées en provenance des pays en question dans l'avenir.

Il ne fait aucun doute, selon les éléments de preuve, que les producteurs dans les pays en question disposent d'une capacité excédentaire et qu'ils exportent CTALF à une vaste gamme de destinations étrangères. Cependant, ce phénomène n'est pas nouveau et il caractérise plus ou moins les conditions propres à la plupart des laminoirs à froid du monde. Le Tribunal est d'avis que la question qui importe n'est pas celle de la simple existence d'une capacité excédentaire et du commerce à l'exportation, mais celle de savoir si des éléments de preuve concrets appuient la proposition selon laquelle ces circonstances susciteront un dumping dommageable au Canada en provenance des pays en question. Selon le Tribunal, là encore, le meilleur élément probant en ce qui concerne l'avenir se rapporte à ce qui est arrivé par le passé. À cet égard, le Tribunal fait observer que, malgré la capacité excédentaire qui existait dans les pays en question durant la période visée par l'examen du Tribunal et qui vraisemblablement se poursuivra à l'avenir, les producteurs des pays en question se sont retirés du marché canadien dans la foulée de la détérioration de la conjoncture qui y prévalait. Selon le Tribunal, les chiffres sur la capacité excédentaire et les volumes du commerce à l'exportation ne sont donc pas déterminants en ce qui a trait à la menace posée en l'espèce.

En ce qui concerne le Brésil, la branche de production a soumis des éléments de preuve au sujet d'une sécheresse en 2001 et de la pénurie d'énergie hydroélectrique qui s'est ensuivie et qui entrave l'activité économique au Brésil. La branche de production a aussi soumis des éléments de preuve au sujet des ramifications de certaines difficultés financières en Argentine en 2001, y compris la mise en place d'un régime de contingents pour limiter les expéditions d'acier, y compris CTALF, du Brésil vers l'Argentine. Le Tribunal fait observer que ces deux éléments ont une incidence sur la capacité excédentaire potentielle dont le Tribunal a traité auparavant en termes généraux. Plus précisément, en ce qui concerne le Brésil, les éléments de preuve montrent que, malgré toute capacité excédentaire existante, les producteurs brésiliens ont modifié à la baisse leurs expéditions au Canada au premier semestre de 2001 en réaction à la conjoncture du marché canadien<sup>104</sup>.

De plus, en ce qui a trait aux problèmes brésiliens dans le domaine de l'énergie, il n'apparaît pas au Tribunal qu'ils soient de nature à accroître la capacité excédentaire de CTALF aux aciéries brésiliennes. À cet égard, le Tribunal fait observer que, bien que la demande d'acier puisse baisser en même temps que l'ensemble de l'économie au Brésil, l'offre d'acier peut baisser elle aussi, étant donné que le gouvernement du Brésil a demandé aux aciéries de réduire leur consommation d'énergie<sup>105</sup>. De plus, dans le cadre de leur programme de réduction de la consommation d'énergie, les aciéries brésiliennes prévoient modifier leur

---

104. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 septembre 2001, aux pp. 335-36, 419-20.

105. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 12 septembre 2001, aux pp. 521-22.

production et leur combinaison de produits à l'exportation vers les produits moins énergivores, comme les brames, à partir de produits plus énergivores comme les tôles en acier laminées à froid, y compris CTALF<sup>106</sup>.

En ce qui concerne la Chine, le Tribunal fait observer que, selon la décision définitive du commissaire, une grande proportion des marchandises chinoises examinées ont été exportées au Canada à des niveaux de dumping qui sont « minimaux » aux termes du paragraphe 2(1) de la LMSI, c'est-à-dire selon une marge inférieure à 2 p. 100<sup>107</sup>. En fait, la marge moyenne pondérée de dumping des marchandises chinoises examinées par le commissaire a été de seulement 2,44 p. 100. En ce qui concerne le Taipei chinois et la Corée, la marge moyenne pondérée de dumping constatée par le commissaire a également été faible pour les producteurs dont les exportations au Canada ont de fait été examinées<sup>108</sup>. Ces faibles marges de dumping, combinées au fait que, aux derniers trimestres de 2000 et particulièrement en 2001, ces pays ont réduit leurs importations et, dans un cas, se sont complètement retirés du marché canadien, indiquent au Tribunal que ces pays ne causeront vraisemblablement pas dans un avenir prévisible un dommage à la branche de production nationale.

En ce qui concerne l'Afrique du Sud, les éléments de preuve montrent que le volume de marchandises importées de ce pays est à peine au-dessus du seuil de négligeabilité, soit 3 p. 100. Les éléments de preuve montrent aussi qu'Isacor, le principal exportateur d'acier en Afrique du Sud, limite ses expéditions vers les marchés étrangers à un niveau de 3 p. 100 ou moins, dans le cadre d'une stratégie d'entreprise explicite<sup>109</sup>. Selon un témoin d'Isacor, cette société applique une telle stratégie afin de ne pas devenir un facteur perturbateur dans son activité de commerce à l'étranger<sup>110</sup>. Le Tribunal n'a pas de motif de croire que les livraisons au Canada en provenance d'Isacor augmenteront dans un proche avenir ni que cette dernière déviara de sa politique d'autoréglementation qui consiste à tenir ses exportations à des seuils minimaux.

Enfin, la branche de production nationale a soutenu que l'enquête de sauvegarde aux termes de l'article 201 portant sur divers produits de l'acier, y compris les tôles en acier laminées à froid, présentement en cours aux États-Unis amènerait les pays exportateurs, y compris les pays en question, à dérouter leur acier vers le marché canadien. Le Tribunal ne peut accorder de poids à un tel argument en ce moment puisqu'il n'y a aucune façon de connaître les résultats, le cas échéant, qui pourraient découler de la procédure susmentionnée ni la manière dont ils pourraient avoir une incidence sur les pays en question ou sur leur profil d'exportation.

Compte tenu des considérations qui précèdent, le Tribunal conclut que le dumping des pays en question ne menace pas de causer un dommage.

---

106. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 13 septembre 2001, à la p. 583.

107. Pièce du Tribunal NQ-2001-002-06A (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 144.3-144.9.

108. Tant dans le cas de la Chine que dans celui du Taipei chinois, les marchandises examinées par l'ADRC dans le cadre de la décision définitive comprennent la majorité des marchandises exportées de ces pays durant la période visée par l'enquête de l'ADRC, soit du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2000. En ce qui concerne les marchandises qui n'ont pas fait l'objet de l'examen, les valeurs normales ont été déterminées par prescription ministérielle et fondées sur le prix à l'exportation majoré de 69,14 p. 100. Dans le cas de la Corée, seule une faible proportion des marchandises effectivement expédiées ont fait l'objet de l'examen de l'ADRC. Autrement dit, le pourcentage prescrit susmentionné a été appliqué à la plupart des marchandises.

109. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 14 septembre 2001, aux pp. 696-97.

110. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 14 septembre 2001, aux pp. 696-98.

**CONCLUSION**

Aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal conclut, par les présentes, que le dumping de CTALF originaires ou exportées du Brésil, du Taipei chinois, de la Chine, de la Corée et de l'Afrique du Sud n'a pas causé un dommage ou un retard et ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

Richard Lafontaine  
Richard Lafontaine  
Membre président

Pierre Gosselin  
Pierre Gosselin  
Membre

Patricia M. Close  
Patricia M. Close  
Membre