



Ottawa, le vendredi 27 octobre 2000

Enquête n° : NQ-2000-002

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

**CERTAINES BARRES RONDES EN ACIER INOXYDABLE ORIGINAIRES
OU EXPORTÉES DU BRÉSIL ET DE L'INDE**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 29 juin 2000 et d'une décision définitive datée du 27 septembre 2000, rendues par le Commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, concernant le dumping au Canada des barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, à l'exclusion des barres rondes en acier inoxydable fabriquées selon les normes ASN-A3380, ASN-A3294 et 410QDT (par trempe à l'huile), c'est-à-dire de nuance 410, par trempe et double revenu en milieu huileux, originaires ou exportées du Brésil, et le subventionnement des barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, à l'exclusion des barres rondes en acier inoxydable fabriquées selon les normes ASN-A3380, ASN-A3294 et 410QDT (par trempe à l'huile), c'est-à-dire de nuance 410, par trempe et double revenu en milieu huileux, originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde.

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 au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées du Brésil, et le subventionnement des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde, ont causé un dommage sensible à la production de marchandises similaires au Canada.

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine
Membre président

Peter F. Thalheimer

Peter F. Thalheimer
Membre

Zdenek Kvarda

Zdenek Kvarda
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 27 au 29 septembre 2000
Date des conclusions : Le 27 octobre 2000

Membres du Tribunal : Richard Lafontaine, membre président
Peter F. Thalheimer, membre
Zdenek Kvarda, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Recherchiste : Martin Giroux

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposé aux statistiques : Julie Charlebois

Conseillers pour le Tribunal : John Dodsworth
Dominique Laporte (stagiaire)

Agent du greffe : Claudette D. Friesen

Participants :

Ronald C. Cheng
Benjamin P. Bedard
Paul D. Conlin
pour Atlas Specialty Steels

(producteur national)

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
J. Peter Jarosz
Jesse I. Goldman
Peter Collins
pour Viraj Impoexpo Limited

Tom Pope
Fidelity Stainless Ltd.

(exportateur/importateur)



Ottawa, le mardi 14 novembre 2000

Enquête n° : NQ-2000-002

**CERTAINES BARRES RONDES EN ACIER INOXYDABLE ORIGINAIRES
OU EXPORTÉES DU BRÉSIL ET DE L'INDE**

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

DÉCISION : Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, à l'exclusion des barres rondes en acier inoxydable fabriquées selon les normes ASN-A3380, ASN-A3294 et 410QDT (par trempe à l'huile), c'est-à-dire de nuance 410, par trempe et double revenu en milieu huileux, originaires ou exportées du Brésil, et le subventionnement des barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, à l'exclusion des barres rondes en acier inoxydable fabriquées selon les normes ASN-A3380, ASN-A3294 et 410QDT (par trempe à l'huile), c'est-à-dire de nuance 410, par trempe et double revenu en milieu huileux, originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde, ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 27 au 29 septembre 2000
Date des conclusions : Le 27 octobre 2000
Date des motifs : Le 14 novembre 2000

Membres du Tribunal : Richard Lafontaine, membre président
Peter F. Thalheimer, membre
Zdenek Kvarda, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Recherchiste : Martin Giroux

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposé aux statistiques : Julie Charlebois

Conseillers pour le Tribunal : John Dodsworth
Dominique Laporte (stagiaire)

Agent du greffe : Claudette D. Friesen

Participants : Ronald C. Cheng
Benjamin P. Bedard
Paul D. Conlin
pour Atlas Specialty Steels

(producteur national)

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
J. Peter Jarosz
Jesse I. Goldman
Peter Collins
pour Viraj Impoexpo Limited

Tom Pope
Fidelity Stainless Ltd.

(exportateur/importateur)

Témoins :

Larry Kusiak
Directeur du marketing
Atlas Specialty Steels

Donald A. Cody
Expert-conseil

Dale Bell
Directeur des ventes
RASCO Specialty Metals Inc.

Tom Pope
Fidelity Stainless Ltd.

David G. Pastirik
Directeur – Ventes et Marketing
Atlas Specialty Steels

Richard P. Rogers
Vice-président, Finances, et
Directeur financier
Slater Steel Inc.

David D. Neil
Président
Unalloy-IWRC, a division of Samuel
Manu-Tech Inc.

Nitan Chhatwal
Directeur
Viraj Impoexpo Limited

Adresser toutes les communications au :

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

Ottawa, le mardi 14 novembre 2000

Enquête n° : NQ-2000-002

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

**CERTAINES BARRES RONDES EN ACIER INOXYDABLE ORIGINAIRES
OU EXPORTÉES DU BRÉSIL ET DE L'INDE**

TRIBUNAL : RICHARD LAFONTAINE, membre président
PETER F. THALHEIMER, membre
ZDENEK KVARDA, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal), aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹, a procédé à une enquête à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 29 juin 2000 et d'une décision définitive datée du 27 septembre 2000, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le commissaire), concernant l'importation au Canada de barres rondes en acier inoxydable en provenance du Brésil et de l'Inde.

Le 30 juin 2000, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête². Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés au fabricant canadien ainsi qu'aux importateurs et acheteurs et aux producteurs étrangers de certaines barres rondes en acier inoxydable originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde. Les répondants ont fourni des renseignements sur la production, la situation financière, les importations, le marché ainsi que d'autres renseignements pour la période de 1997 au premier trimestre de 2000 inclusivement. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et les renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience portant sur cette période.

Le dossier de l'enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties durant l'enquête, leurs réponses aux demandes de renseignements ainsi que la transcription des délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Les pièces protégées ont été mises uniquement à la disposition des conseillers indépendants qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement relativement à l'utilisation, à la divulgation, à la reproduction, à la protection et à l'entreposage des renseignements confidentiels versés au dossier, et à la façon d'en disposer à la fin de la procédure ou en cas de changement de conseillers.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 27 au 29 septembre 2000. Atlas Specialty Steels (Atlas), de Welland (Ontario), l'unique producteur national, et

1. L.R.C. 1985, c. S-15 [ci-après LMSI].
2. Gaz. C. 2000.I.2232.

Viraj Impoexpo Limited (Viraj) ont été représentées par des conseillers à l'audience. Fidelity Stainless Ltd. (Fidelity) a également été représentée.

Le Tribunal a également entendu un témoin de RASCO Specialty Metals Inc. (RASCO), qui a comparu à la demande du Tribunal, et le témoignage d'un cadre supérieur de Slater Steel Inc. (Slater), qui avait été cité à comparaître à la demande de l'une des parties.

Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a rejeté la requête³ d'annulation de l'assignation à comparaître et à produire des documents qui avait été émise à Slater. Le Tribunal a rendu des décisions sur diverses questions soulevées avant l'audience et durant celle-ci. Les décisions ont porté sur des demandes de renseignements adressées aux parties, des avis sur les questions soulevées et des requêtes concernant la divulgation restreinte de renseignements confidentiels inclus dans les allégations de dommage d'Atlas. Le Tribunal est d'avis que les parties se sont conformées à ses directives relativement aux questions susmentionnées.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

L'enquête du commissaire sur le dumping et le subventionnement a porté sur toutes les importations des marchandises en question durant la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 1999. Il a conclu que toutes les marchandises étaient sous-évaluées ou subventionnées. Le tableau ci-dessous montre les marges de dumping et les montants de subventionnement.

Tableau 1			
Sommaire des marges de dumping et des montants du subventionnement par exportateur			
Exportateur	Pays d'origine	Marge de dumping exprimée en pourcentage de la valeur normale	Montant du subventionnement par tonne en devises du pays d'origine
Villares Metal SA	Brésil	37,3	1 419 réaux
Duferco Steel Inc.	Brésil	37,3	1 419 réaux
Ferrostaal Inc.	Brésil	37,3	1 419 réaux
Ferro Alloys Corporation Limited	Inde	S.O.	5 745 roupies
Panchmahal Steel Limited	Inde	S.O.	10 406 roupies
Venus Wire Industries Limited	Inde	S.O.	8 454 roupies
Viraj Impoexpo Ltd.	Inde	S.O.	4 949 roupies

S.O. = Sans objet.

Source : Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping et de subventionnement et Énoncé des motifs*, 27 septembre 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-4, dossier administratif, vol. 1 aux p. 102-117 et 149-176.

3. La décision du Tribunal est présentée dans une lettre datée du 26 septembre 2000.

PRODUIT

Définition et description du produit

Les produits qui font l'objet de l'enquête du Tribunal sont définis comme il suit :

barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde, à l'exclusion : 1) des barres rondes en acier inoxydable fabriquées selon les normes ASN-A3380 et ASN-A3294; 2) des barres rondes en acier inoxydable fabriquées selon la norme 410QDT (par trempe à l'huile), c.-à-d. de nuance 410, par trempe et double revenu en milieu huileux⁴.

Les barres en acier inoxydable comprennent toutes les nuances, sauf les exclusions indiquées, coupées à longueur ayant des diamètres variés et divers finis.

Les barres sont en acier inoxydable qui résiste à la corrosion et à la chaleur, dont la teneur maximale en carbone, en poids, est de 1,2 p. 100 et dont la teneur en chrome est d'au moins 10,5 p. 100. Il y a de nombreuses compositions chimiques distinctes ou nuances pour l'acier inoxydable. Ces compositions comprennent généralement d'autres éléments d'alliage que le chrome (p. ex., le nickel et le molybdène, entre autres) et elles sont adaptées de façon à répondre aux exigences mécaniques et physiques particulières d'utilisations finales données. Les compositions et les nuances les plus populaires des barres en acier inoxydable sont les types AISI⁵ 303, 304, 304L, 316, 316L, 410, 416, 420 et 430F, et 630 ou la nuance de durcissement par précipitation 17Cr-4Ni.

Procédés de production

Pour produire les barres en acier inoxydable, une charge de ferraille est fondue dans un four à arc électrique, piquée dans une poche de coulée et transférée à la zone d'affinage où l'acier est soumis à un traitement sous vide de décarburation à l'oxygène; la composition de l'acier est ensuite vérifiée et divers éléments sont ajoutés pour la production de la composition chimique voulue. Une fois la composition finale confirmée, le mélange est transféré à une machine de coulée en continu ou coulée en source dans une lingotière où il se solidifie. Les lingots sont ensuite transférés à un four de réchauffage avant d'être déformés à chaud. L'acier inoxydable liquide peut aussi se solidifier directement sous forme de demi-produits (blooms ou billettes) dans des installations de coulée continue, puis être transféré à des fours de réchauffage pour y être laminé à chaud. Dans certains cas, les normes de qualité exigent l'utilisation du procédé de refonte sous vide après la solidification initiale avant de passer aux étapes du réchauffage et de la déformation à chaud.

Après le chauffage, les lingots ou les ébauches sont retirés de la lingotière et transférés au laminoir de blooms ou de billettes pour y être laminés à chaud sous forme de demi-produits (blooms ou billettes). Après un refroidissement approprié, les blooms ou les billettes peuvent être conditionnés ou rectifiés, pour améliorer la qualité de leur surface, puis réchauffés et laminés à chaud dans le laminoir à billettes ou à barres pour produire une barre en acier inoxydable. Tous les produits de barres en acier inoxydable sont acheminés pour être recuits. Les barres laminées à chaud sont inspectées, mises en paquets et expédiées. Les barres tournées ou écroûtées, rectifiées sans pointe ainsi que les autres barres finies à froid sont acheminées vers la zone de finition avant leur inspection finale et l'expédition.

4. Ci-après appelées barres en acier inoxydable.

5. American Iron and Steel Institute.

Utilisation du produit

Les barres en acier inoxydable sont utilisées dans diverses applications au niveau de la production et de l'entretien qui nécessitent une résistance à la corrosion et à la chaleur. Par conséquent, les barres en acier inoxydable peuvent être employées dans toute une gamme d'industries, y compris les pâtes et papier, la production d'énergie, la pétrochimie, les hydrocarbures, la robinetterie, l'automobile et le transport. Les barres en acier inoxydable servent à toute une gamme d'applications, notamment dans les corps de soupapes et divers arbres de mélangeurs et de pompes.

PRODUCTEUR NATIONAL

Atlas est l'unique producteur national de barres en acier inoxydable. Antérieurement au 1^{er} août 2000, Atlas était une division d'Atlas Steels Inc. Atlas Steels Limited a initialement été constituée en société en 1928 à Welland (Ontario), et fabrique des barres en acier inoxydable depuis ses débuts. En 1963, Rio Algom Limited a acheté Atlas Steels Limited, pour ensuite la revendre, en 1989, à Sammi Steel en République de Corée (Corée). Le 20 mars 1997, Atlas Steel Limited a demandé la protection de ses créanciers aux termes de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies*⁶ suivant une action similaire prise par la société-mère en Corée le 17 mars 1997. Aux termes du plan d'arrangement approuvé par la cour, le 1^{er} avril 1998, les principaux créanciers ont pris en charge l'exploitation de l'entreprise et ont remplacé sa raison sociale, Atlas Steels Limited, par Atlas Steels Inc.

Atlas Steels Inc. comptait deux divisions distinctes : Atlas, un producteur de lingots, de blooms, de billettes et de barres en acier inoxydable, ainsi que d'acier à outils, d'acier refondu sous vide, d'acier minier et d'acier allié de spécification SAE⁷; Atlas Stainless Steels, située à Sorel-Tracy (Québec), un fabricant de tôles et de feuillards en acier inoxydable. Atlas exporte une importante portion de sa production de barres rondes en acier inoxydable, surtout aux États-Unis.

Le 1^{er} août 2000, la majorité des actifs d'Atlas Steels Inc., y compris Atlas et Atlas Stainless Steels, ont été vendus à Slater. Depuis, Atlas fonctionne en tant que division de Slater⁸.

IMPORTATEURS

De nombreuses entreprises importent des barres en acier inoxydable au Canada. Les principaux importateurs sont : Fidelity; Sandvik Steel Canada, A Division of Sandvik Canada, Inc. (Sandvik); Carpenter Technology (Canada) Ltd. (Carpenter Canada); Earle M. Jorgensen (Canada) Inc. (Jorgensen Canada); Unalloy-IWRC, a division of Samuel Manu-Tech Inc. (Unalloy-IWRC); ASA Alloys Inc. (ASA Alloys). La majorité des barres en acier inoxydable en provenance du Brésil et de l'Inde ont été importées par Fidelity et ASA Alloys.

Fidelity a été constituée en société en 1991 et est située à Mississauga (Ontario). Fidelity est un maître-distributeur de produits en acier inoxydable et vend des barres rondes, plates, carrées, hexagonales et des cornières. Fidelity achète également des barres en acier inoxydable à Atlas.

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

7. SAE, International, anciennement Society of Automotive Engineers.

8. Slater est une mini aciérie électrique qui fabrique des produits d'acier de spécialité. Elle fabrique et vend des barres en acier inoxydable, des produits de barres en acier au carbone et à faible alliage, ainsi que de l'acier à moules, à outils et à matrices. Slater exploite également une usine de distribution d'acier semi-ouvré à Toronto (Ontario). Ses mini aciéries sont situées à Fort Wayne (Indiana); Hamilton (Ontario); and Sorel-Tracy (Québec). Slater fabrique des barres en acier inoxydable à son aciérie de Fort Wayne.

ASA Alloys a été fondée en 1982 et est située à Etobicoke (Ontario). Entre 1982 et 1987, ASA Alloys s'est approvisionnée en barres en acier inoxydable auprès d'autres distributeurs et maîtres-distributeurs aux fins de leur revente à des utilisateurs finals. En 1988, elle a commencé à importer directement des marchandises de l'étranger. ASA Alloys est devenue un distributeur général de barres en acier inoxydable en 1992 et, depuis, achète régulièrement des barres en acier inoxydable à Atlas.

Unalloy-IWRC a été créée en 1986 et est située à Brampton (Ontario). La société est un maître-distributeur de barres en acier inoxydable au Canada et importe des barres en acier inoxydable depuis 1974. Elle s'approvisionne également en barres en acier inoxydable auprès d'Atlas sur une base régulière. En 1998, Unalloy-IWRC a acheté Energy Steel Products aux États-Unis, qui vend des barres en acier inoxydable fournies par Atlas à de nombreux points de vente aux États-Unis.

Située à Arnprior (Ontario), Sandvik est une division détenue en propriété exclusive par AB Sandvik Steel, de la Suède. Sandvik est exploitée à titre d'unité de production et d'agence de vente depuis 1993. Sandvik importe des produits en acier inoxydable variés d'entreprises qui lui sont affiliées.

Carpenter Technology Corporation a été constituée en personne morale aux États-Unis il y a environ 110 ans et fabrique depuis des alliages spéciaux. La Carpenter Specialty Alloys Division compte des agences commerciales dans le monde entier, y compris Carpenter Canada, qui est située à Mississauga. Elle importe des barres en acier inoxydable depuis environ 25 ans.

Earle M. Jorgensen a été formée aux États-Unis il y a plus de 100 ans. Il s'agit d'un important distributeur du métal indépendant de barres, de feuillards et de tôles ainsi que d'acier et d'aluminium de construction. Située à Mississauga, Jorgensen Canada est un distributeur de barres en acier inoxydable, qui s'approvisionne également auprès d'Atlas.

PRODUCTEURS ÉTRANGERS/EXPORTATEURS

Le Tribunal possédait des renseignements concernant quatre fabricants étrangers de barres en acier inoxydable qui sont tous situés en Inde : Viraj, Ferro Alloys Corporation Limited (FACOR), Panchmahal Steel Limited (Panchmahal) et Venus Wire Industries Limited (Venus).

Viraj a été constituée en personne morale en 1995 et est située à Mumbai (anciennement Bombay). Elle produit des barres hexagonales et carrées ainsi que du fil en acier inoxydable. Viraj a commencé à fabriquer des barres en acier inoxydable en 1995, et ses exportations au Canada ont débuté en 1996. Elle écoule toute sa production de barres en acier inoxydable sur les marchés d'exportation.

FACOR est une société publique à responsabilité limitée qui exploite trois divisions manufacturières : 1) Ferro Alloys Division; 2) Charge Chrome Division; 3) Steel Division. La Steel Division est située à Nagpur et fabrique seulement des barres en acier inoxydable. La société a commencé à produire des barres en acier inoxydable en 1982 et ses exportations ont débuté en 1997. La majorité de sa production de barres en acier inoxydable est vendue en Inde.

Panchmahal est une société par actions à responsabilité limitée qui a été constituée en 1972; elle n'exploite qu'une seule usine, qui est située dans l'état de Gujerat. Elle a commencé à fabriquer des barres en acier inoxydable en 1995 et ses exportations au Canada ont débuté en 1997. Presque toute sa production de barres en acier inoxydable est vendue sur les marchés d'exportation.

Venus, société à responsabilité limitée, a été fondée en 1990 et est située à Mumbai. Elle fabrique surtout du fil et des barres en acier inoxydable. Venus a commencé à produire des barres en acier inoxydable

en 1994 et à exporter au Canada en 1998. Toute sa production de barres en acier inoxydable est vendue sur les marchés d'exportation.

DISTRIBUTION

Le circuit de distribution du marché des barres en acier inoxydable est composé de maîtres-distributeurs et de distributeurs généraux. Les maîtres-distributeurs vendent la grande majorité des produits à des distributeurs généraux, qui les revendent à des utilisateurs finals. Les maîtres-distributeurs et les distributeurs généraux gardent des stocks afin de pouvoir livrer rapidement la marchandise. Ils s'approvisionnent auprès d'Atlas, de fournisseurs étrangers et d'autres distributeurs. Cependant, Atlas et les maîtres-distributeurs vendent aussi directement aux utilisateurs finals, et les distributeurs généraux peuvent vendre à d'autres distributeurs généraux. À titre d'exemple, mentionnons qu'Atlas vend principalement à des distributeurs généraux, ensuite à des maîtres-distributeurs et enfin à des utilisateurs finals.

En règle générale, les prix varient suivant les différents niveaux du circuit de distribution, c.-à-d. qu'ils sont les plus élevés au niveau de l'utilisateur final et les moins élevés au niveau du maître-distributeur. Toutefois, dans le circuit de distribution, les importants volumes sont souvent assortis de remises, et les vendeurs peuvent offrir des rabais pour demeurer concurrentiels.

POSITION DES PARTIES

Producteur national

Atlas

Atlas a soutenu que le dumping des barres en acier inoxydable en provenance du Brésil et le subventionnement des barres en acier inoxydable en provenance du Brésil et de l'Inde ont causé un dommage qui s'est traduit essentiellement par le rétrécissement de la part de marché, l'érosion et la compression des prix et la perte de ventes. Atlas a soutenu que l'importation des barres en acier inoxydable menace aussi de causer un dommage à la production de marchandises similaires au Canada.

Atlas a fait valoir qu'il faut prendre en considération les éléments de preuve dans le contexte de deux récentes conclusions de dommage rendues par le Tribunal concernant le dumping de barres en acier inoxydable provenant de neuf pays, dont l'Inde, dans le cadre de l'enquête n° NQ-98-001⁹ et de la Corée dans le cadre de l'enquête n° NQ-98-003¹⁰. Atlas a soutenu que, à la suite de ces deux conclusions, le dumping en provenance de ces pays a pris fin, et qu'il aurait donc dû en résulter une augmentation des prix sur le marché canadien. Toutefois, les marchandises en question importées du Brésil et de l'Inde se sont substituées aux marchandises de ces autres pays. Selon Atlas, les marchandises en provenance du Brésil et de l'Inde ont empêché l'augmentation des prix sur le marché canadien en 1999 et 2000, ce qui a entraîné le fléchissement du volume et de la part de marché d'Atlas en 1999.

Atlas a également fait remarquer que la présente affaire était similaire à deux causes portant sur des tôles d'acier au carbone¹¹ et aux causes concernant des albums photos¹², où, dans chaque cas, des

9. *Conclusions* (4 septembre 1998), *Exposé des motifs* (21 septembre 1998) (TCCE).

10. *Conclusions* (18 juin 1999), *Exposé des motifs* (5 juillet 1999) (TCCE).

11. *Conclusions* (7 décembre 1983), *Exposé des motifs* (29 décembre 1983), ADT-10-83 (TAD); *Conclusions et Exposé des motifs* (26 janvier 1984), ADT-13-83 (TAD).

12. *Conclusions* (2 janvier 1991), *Exposé des motifs* (17 janvier 1991), NQ-90-003 (TCCE); *Conclusions et Exposé des motifs* (3 novembre 1987), CIT-5-87 (TCI); *Conclusions* (26 février 1988), *Exposé des motifs* (11 mars 1988), CIT-11-87 (TCI).

conclusions de dommage initiales ont rapidement fait suite à de secondes conclusions ou même à une série de conclusions de dommage concernant les mêmes marchandises en provenance d'autres pays. Ce qui distingue la présente affaire de celles sur les tôles d'acier au carbone est que suffisamment de temps s'est écoulé entre les deux premières enquêtes et la présente pour admettre des éléments de preuve de dommage et de causalité distincts en ce qui concerne les importations en provenance du Brésil et de l'Inde. De plus, Atlas a fait valoir que le Tribunal avait déjà mené une enquête sur le subventionnement par un pays exportateur, à la suite des conclusions de dommage concernant le dumping du même produit en provenance du même pays¹³.

Atlas a indiqué que sa part de marché a augmenté de 1997 à 1998, après les deux premières enquêtes, mais que, nonobstant les conclusions de dommage rendues en 1998, les importations en provenance de l'Inde ont plus que quadruplé en 1998, comparativement à 1997, en raison du subventionnement. Atlas a fait remarquer que, en 1999, les importations en provenance de l'Inde ont de nouveau augmenté, passant de 628 à 796 tonnes nettes, occupant ainsi une plus importante part d'un marché canadien dont la taille a diminué comparativement à 1998. Atlas a également signalé la diminution dramatique de la valeur unitaire à l'importation des barres en acier inoxydable en provenance de l'Inde. Atlas a mentionné que la valeur unitaire des marchandises en question importées du Brésil en 1999 était inférieure à celle des marchandises en provenance de l'Inde, ce qui a forcé les importations de l'Inde à concurrencer avec les importations du Brésil. Atlas a ajouté que, durant le premier trimestre de 2000, le volume des importations en provenance du Brésil et de l'Inde ont connu une augmentation encore plus spectaculaire.

Atlas a soutenu que, tout au long de 1999 et durant le premier trimestre de 2000, les marchandises en question importées du Brésil et de l'Inde ont réduit la part de marché d'Atlas, qui a atteint un niveau presque aussi bas que celui de 1997. Atlas a soutenu qu'elle a dû offrir des remises périodiques sur les transactions, des prix courants réduits et des rabais supplémentaires à ses clients et que, ainsi, ses ventes intérieures avaient subi une érosion des prix.

De plus, Atlas a soutenu que l'accroissement sur le marché des importations sous-évaluées en provenance des Émirats arabes unis et de la Russie a contribué à l'incapacité d'Atlas d'augmenter sa part de marché au cours du premier trimestre de 2000 et a eu une incidence sur ses prix. C'est pourquoi Atlas a demandé que le Tribunal donne au commissaire son avis sur les marchandises en provenance de ces deux pays, conformément aux dispositions prévues à l'article 46 de la LMSI.

Atlas a rejeté l'allégation avancée par Fidelity, à savoir qu'Atlas aurait refusé de lui vendre des marchandises, et a affirmé que Fidelity, intéressée par les bas prix des importations sous-évaluées et subventionnées, lui a demandé d'offrir les mêmes prix ou des prix inférieurs, malgré sa politique de fixation des prix fondée sur le volume.

En ce qui concerne la question de l'acquisition d'Atlas par Slater, Atlas a fait valoir qu'elle n'est d'aucun intérêt pour l'examen du Tribunal sur le dommage antérieur ou la menace de dommage, et que la seule incidence que comporte cette question est sur les coûts d'Atlas. Atlas est d'avis que le Tribunal doit déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage, quelle que soit la personne morale ou entité représentée devant le Tribunal.

Enfin, Atlas a soutenu que toutes les conditions nécessaires étaient réunies pour analyser l'incidence de l'effet de cumul du dumping en provenance du Brésil et du subventionnement du Brésil et de l'Inde. La raison d'être du cumul correspond au principe selon lequel, aux termes de l'article 42 de la LMSI, c'est

13. *Conclusions et Exposé des motifs* (14 octobre 1983), ADT-9-83 (TAD); *Conclusions* (7 juin 1985), *Exposé des motifs* (21 juin 1985), CIT-1-85 (TCI).

l'effet global du dumping et du subventionnement que le Tribunal est tenu d'évaluer. Atlas a également fait valoir qu'il n'y avait pas de circonstances exceptionnelles dans la présente affaire qui justifiaient l'accord d'exclusions.

Exportateur/importateur

Viraj

Viraj a soutenu que, puisque Slater a acquis Atlas, cette dernière ne peut soutenir qu'il y a eu dommage ou menace de dommage. Puisque Slater a acquis uniquement l'actif d'Atlas, Atlas Steels Inc. a cessé de faire partie de la branche de production nationale le 1^{er} août 2000, c'est-à-dire la date à laquelle Slater a acquis Atlas.

Viraj a fait observer que, d'après les éléments de preuve, la période pertinente à l'examen de dommage était 1999-2000. S'il y avait eu des éléments de preuve montrant que les importations subventionnées en provenance de l'Inde avaient causé un dommage, Atlas aurait déposé ces éléments de preuve dans le cadre de l'enquête antérieure¹⁴ qui portait sur la Corée. Le prix moyen indiqué par Viraj concernant les marchandises en question et non en question ne constituait pas un indicateur fiable des prix réels sur le marché. En effet, les prix sont fonction de la gamme des produits d'une expédition donnée, et la nuance et le diamètre des barres ainsi que le prix du nickel exercent une influence sur les prix.

Viraj a soutenu qu'Atlas n'a pas démontré que les marchandises subventionnées de Viraj ont causé ou causeront un dommage sensible. En effet, Viraj a soutenu que, si Atlas a réduit ses prix, cette diminution n'avait rien à voir avec une action quelconque de Viraj, puisque ses prix avaient augmenté trois fois depuis le premier trimestre de 1999. De plus, Viraj a indiqué que, d'après les éléments de preuve, les prix canadiens des barres dont le diamètre est inférieur à un pouce, qui ne sont pas les marchandises en question et qui ne sont pas fabriquées par Atlas, ont augmenté considérablement puisque Atlas ne pouvait comprimer ces prix au même titre que les prix de ses propres barres en acier inoxydable. Viraj a également précisé que ses ventes à l'exportation ne ciblaient pas uniquement le Canada et qu'elle avait adopté une politique de commercialisation non perturbatrice qui tient compte des prix des usines nationales dans la mesure où le marché peut soutenir les prix élevés de Viraj.

Viraj a soutenu que les états financiers d'Atlas montraient qu'elle était une entreprise rentable, surtout au titre de ses revenus tirés des ventes de marchandises similaires. De plus, Viraj a soutenu que, d'après les éléments de preuve, la présente affaire comptait peu pour Slater lorsque celle-ci s'est portée acquéreur d'Atlas. C'est pourquoi, selon Viraj, Atlas n'avait pas le profil d'une entreprise qui avait subi un dommage.

Viraj a également fait valoir qu'il n'y avait pas d'élément de preuve qui indique que Slater est menacée de dommage. De fait, il a été indiqué que Slater n'était pas une partie à l'audience. Dans l'alternative, les éléments de preuve ont laissé entendre que Slater était une entreprise florissante qui s'attend à connaître encore plus de succès maintenant qu'elle a acquis Atlas.

Viraj a fait valoir que la présente affaire réunissait toutes les conditions pour qu'une exclusion lui soit accordée. Viraj a soutenu que, parce que le commissaire a conclu, dans une enquête antérieure¹⁵, à une marge nulle de dumping relativement à ses exportations et que le commissaire a conclu, dans la présente

14. *Supra* note 10.

15. *Supra* note 9.

affaire, à une très faible marge de subventionnement, ses exportations n'ont pu causer de dommage aux ventes intérieures réalisées par Atlas.

Fidelity

Fidelity a fait valoir que, si Atlas a subi un dommage, la faute lui en revient essentiellement en raison de sa politique de maître-distributeur et de sa stratégie en matière de prix, de ses activités de commercialisation peu réussies et de son exploitation peu rentable. Fidelity a soutenu que l'incapacité d'Atlas de satisfaire à de nombreuses demandes de ses clients peut également lui avoir fait subir un dommage. Fidelity a ajouté qu'elle avait essayé d'établir une solide relation avec Atlas au fil des ans, mais que les prix qu'Atlas lui demandait n'étaient pas concurrentiels, comparativement à ceux d'autres maîtres-distributeurs importants. Fidelity a indiqué que c'est pourquoi elle a acheté des barres en acier inoxydable d'autres sources.

Enfin, Fidelity a soutenu que les produits offerts par Atlas étaient de qualité supérieure à celle des barres en acier inoxydable importées et devraient ainsi se vendre à prix fort sur le marché. Selon Fidelity, cette situation lui permettrait d'accroître sensiblement sa rentabilité, et en choisissant de ne pas augmenter ses prix, Atlas s'est causé un dommage à elle-même.

ANALYSE

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal « fait enquête sur [. . .] [la question de savoir] si le dumping des marchandises en cause ou leur subventionnement [. . .] a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) comme étant le « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». Le Tribunal est d'avis que le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes et qu'il n'a pas à rendre des conclusions sur ces deux aspects en vertu du paragraphe 43(1), sauf s'il conclut qu'il n'y a pas eu de dommage causé.

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*¹⁶ prévoit certains facteurs que le Tribunal peut prendre en compte pour décider si des importations sous-évaluées ou subventionnées ont causé ou menacent de causer un dommage sensible à une branche de production nationale. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées et leur effet sur le prix des marchandises similaires sur le marché national et l'incidence conséquente de ces importations sur divers facteurs économiques par rapport au rendement de la branche de production nationale. En l'espèce, ces facteurs comprennent l'incidence des importations sous-évaluées ou subventionnées sur le volume des ventes, les prix, la part de marché et le rendement financier de la branche de production nationale. Le paragraphe 37.1(3) prévoit aussi que le Tribunal prenne en compte des facteurs non reliés au dumping, y compris les volumes et les prix des importations de marchandises similaires qui ne sont pas sous-évaluées ou subventionnées, le rendement à l'exportation des producteurs nationaux et tout autre facteur pertinent, compte tenu des circonstances, pour veiller à ce que le dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas imputé aux importations sous-évaluées ou subventionnées.

Si le Tribunal conclut que des importations sous-évaluées ou subventionnées de barres en acier inoxydable n'ont pas causé de dommage sensible à la branche de production nationale, il doit ensuite étudier la question de savoir si les importations sous-évaluées ou subventionnées de barres en acier inoxydable menacent de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Pour décider de cette question, le Tribunal est guidé par le paragraphe 37.1(2) du *Règlement sur la LMSI*, qui fait mention de facteurs comme le taux d'augmentation des marchandises sous-évaluées ou subventionnées importées au

16. D.O.R.S./84-927 [ci-après *Règlement sur la LMSI*].

Canada, l'existence d'une capacité disponible accessible suffisante qui indique qu'il y aura vraisemblablement une augmentation importante du volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées, l'effet des marchandises sous-évaluées ou subventionnées sur le prix des marchandises similaires et l'importance des marges de dumping ou des montants de subvention. Pour rendre des conclusions de menace de dommage sensible, le paragraphe 2(1.5) de la LMSI prescrit qu'il faut que « les circonstances dans lesquelles le dumping ou le subventionnement [des marchandises en question] est susceptible de causer un dommage soient nettement prévues et imminentes ».

L'expression « branche de production nationale » est définie, notamment, comme « l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ». Par conséquent, le Tribunal doit déterminer quelles marchandises de production nationale sont des « marchandises similaires » aux barres en acier inoxydable importées. Le Tribunal doit ensuite déterminer qui sont les producteurs nationaux de ces marchandises, c.-à-d. quels producteurs constituent la branche de production nationale.

Marchandises similaires

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.

Le commissaire a défini les marchandises qui font l'objet de la présente enquête du Tribunal comme étant des barres en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde, à l'exclusion des barres en acier inoxydable fabriquées selon les normes :

- ASN-A3380 et ASN-A3294;
- 410QDT (par trempe à l'huile), c.-à-d. de nuance 410, par trempe et double revenu en milieu huileux.

Les éléments de preuve montrent que les barres en acier inoxydable de production nationale, de même description que les marchandises en question, sont en général similaires en termes de caractéristiques physiques, d'utilisations finales et des autres caractéristiques du marché pertinentes et qu'elles font concurrence, sur le marché, aux marchandises en question. Bien que les éléments de preuve indiquent l'existence de certaines différences de qualité entre les barres en acier inoxydable de production nationale et les barres en acier inoxydable importées, ils indiquent que les barres en acier inoxydable de production nationale sont très proches des marchandises en question en termes de caractéristiques physiques, d'utilisations finales et de substituabilité.

Ainsi, aux fins de la présente enquête, le Tribunal conclut que les barres en acier inoxydable de production nationale, de même description que les marchandises en question, constituent des marchandises similaires aux marchandises importées.

Branche de production nationale

Ayant déterminé que les barres en acier inoxydable de production nationale de même description que les marchandises en question constituent des « marchandises similaires », le Tribunal doit maintenant déterminer quelle est la branche de production nationale aux fins de la détermination du dommage. Atlas est

l'unique producteur national de ces marchandises, et sa production constitue 100 p. 100 de la production collective nationale. Le Tribunal, par conséquent, conclut qu'Atlas constitue la branche de production nationale aux fins de la présente enquête.

À l'audience, Viraj a soutenu, invoquant des motifs juridiques techniques, que l'acquisition d'Atlas par Slater a une incidence sur la nature de la branche de production nationale et empêche à la fois Atlas et Slater de soutenir qu'elles ont subi un dommage et sont menacées de dommage. Viraj a soutenu qu'Atlas est inséparable de la société à laquelle elle appartient. Le 1^{er} août 2000, la date à laquelle son actif a été acheté par Slater, Atlas, en tant que division d'Atlas Steels Inc., a cessé d'être un producteur de barres en acier inoxydable, et Atlas Steels Inc. a cessé de constituer la branche de production nationale. Par conséquent, selon Viraj, Atlas ne peut affirmer qu'Atlas Steels Inc. a subi un dommage. Pour ce qui a trait au dommage passé et à la menace de dommage, tout dommage qu'a subi Atlas Steels Inc. avant le 1^{er} août 2000, devient non pertinent.

Viraj a soutenu que, à la date de l'acquisition d'Atlas par Slater, la branche de production nationale est devenue Atlas, Division of Slater. Cependant, Atlas, en tant que division de Slater, n'existait pas durant la période visée par l'enquête et, donc, ne peut pas avoir subi un dommage. Viraj a souligné qu'Atlas a défendu la position que Slater n'était pas une partie à la procédure et que, par conséquent, Atlas n'a pas produit d'élément de preuve concernant soit le dommage soit la menace de dommage pour ce qui a trait à Slater. De plus, Viraj a souligné que les éléments de preuve qu'elle avait obtenus au moyen d'une assignation à comparaître et à produire des documents au sujet de Slater ont indiqué que Slater s'attend à connaître passablement de succès par suite de l'acquisition d'Atlas et laisse entendre que la présente enquête n'a joué aucun rôle dans sa décision d'acheter Atlas.

Le Tribunal est d'avis que quiconque est propriétaire d'Atlas n'a pas d'incidence sur la question qui consiste à déterminer ce qui constitue la branche de production nationale. La LMSI prévoit que le Tribunal fasse enquête sur la question de savoir si le dumping ou le subventionnement des marchandises a causé ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, aux fins de la détermination du dommage, le Tribunal doit déterminer quels producteurs constituent la branche de production nationale, c'est-à-dire les producteurs nationaux de marchandises similaires. L'expression « producteur national » n'est définie nulle part dans la LMSI et cette dernière n'exige pas qu'un producteur national ait un statut juridique particulier.

Selon l'argument juridique technique avancé par Viraj, le Tribunal doit conclure qu'il n'y avait pas de branche de production nationale avant le 1^{er} août 2000, ce qui n'est pas le cas. Les éléments de preuve montrent clairement que la production d'Atlas constituait la production collective nationale des marchandises similaires et, en fait, le Tribunal a conclu qu'Atlas constituait la branche de production nationale dans le cadre de deux enquêtes antérieures concernant les barres en acier inoxydable (enquêtes n^{os} NQ-98-001 et NQ-98-003). Les dossiers du Tribunal contiennent des renseignements du type qu'il obtient habituellement et qu'il prend en compte lorsqu'il mène une enquête concernant la production collective nationale des marchandises similaires. L'information au sujet d'Atlas Steels Inc. et de Slater, pertinente à la présente enquête, par exemple sur la répartition des coûts, a été obtenue par Viraj au moyen d'une assignation à comparaître et à produire des documents.

L'objet d'une enquête aux termes de l'article 42 de la LMSI est de déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage. Le statut d'une entité donnée qui comparaît devant le Tribunal en tant que société ou de division dans le cadre d'une enquête n'est pas pertinente dans la question de savoir s'il existait une branche de production nationale ou s'il existait des producteurs nationaux de marchandises similaires.

Cumul

Le paragraphe 42(3) de la LMSI accorde au Tribunal le pouvoir de cumuler les importations originaires des pays désignés aux fins de sa détermination du dommage, lorsqu'il est satisfait à certaines conditions. Le paragraphe 42(3) prévoit ce qui suit :

(3) Lors de l'ouverture ou de la poursuite de l'enquête, le Tribunal évalue 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 :

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

Pour étudier la question du cumul, le Tribunal a pris en compte les dispositions pertinentes de la LMSI et la décision définitive de dumping et de subventionnement du commissaire. La marge de dumping dans le cas du Brésil et les subventions du Brésil et de l'Inde dépassent les seuils pertinents. Par conséquent, le Tribunal conclut que la marge de dumping relativement aux marchandises en provenance du Brésil n'est pas minimale. De plus, le Tribunal conclut que le montant de subvention relativement aux marchandises en provenance du Brésil et de l'Inde n'est pas minimal.

En ce qui concerne la question de savoir si les importations sont négligeables, le Tribunal fait observer que toutes les marchandises en question originaires du Brésil ont fait l'objet de dumping et de subventionnement, que toutes les marchandises originaires de l'Inde ont fait l'objet de subventionnement et que le volume des importations en provenance de chaque pays dépasse le seuil pertinent. Par conséquent, le Tribunal conclut que le volume des importations des marchandises originaires de chacun des pays désignés n'est pas négligeable.

Le Tribunal est d'avis que les marchandises en question et les marchandises similaires sont fongibles et substituables et qu'elles se livrent concurrence sur le même marché et aux mêmes niveaux du circuit de distribution. De plus, le Tribunal conclut que les marchandises en question originaires du Brésil et de l'Inde se livrent réciproquement concurrence sur le marché national. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que, compte tenu des conditions de concurrence, il convient d'évaluer les effets cumulatifs des marchandises sous-évaluées et subventionnées en provenance du Brésil ajoutées aux marchandises subventionnées en provenance de l'Inde.

Conjoncture du marché et de la branche de production

Le Tribunal a étudié l'évolution du marché canadien des barres en acier inoxydable durant la période visée par l'enquête, de 1997 au premier trimestre de 2000 inclusivement. Le tableau 2 montre des données à caractère public sur la variation, pour les barres en acier inoxydable, des indicateurs clés du marché et du rendement de la branche de production.

Tableau 2
Indicateurs clés du marché et du rendement de la branche de production
Barres en acier inoxydable
(Pourcentage de variation par rapport à la période précédente)

	1998	1999	2000-T1 ¹
Importations (volume)			
Pays désignés	303	173	132
Pays spécifiés ²	(69)	(90)	(94)
Autres pays	37	41	(10)
Ventes (volume)			
Atlas	32	(18)	14
Pays désignés	313	153	104
Pays spécifiés	(70)	(83)	(90)
Autres pays	25	28	4
Prix moyens (\$/tonne nette)			
Atlas	(2)	(4)	4
Pays désignés	1	(7)	(4)
Pays spécifiés	6	28	28
Autres pays	(5)	7	13

1. Pourcentage de variation par rapport au premier trimestre de 1999.

2. Pays autres que l'Inde, assujettis aux conclusions rendues par le Tribunal dans le cadres des enquêtes n^{os} NQ-98-001 et NQ-98-003.

Source : *Public Pre-hearing Staff Report*, révisé le 29 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-6B, dossier administratif, vol. 1A aux p. 105, 108 et 117.

La volatilité a caractérisé le marché des barres en acier inoxydable durant la période visée par l'enquête¹⁷. Le volume apparent des barres en acier inoxydable vendues au Canada a affiché une forte augmentation de 1997 à 1998, puis un léger recul en 1999, suivi d'une augmentation marquée au premier trimestre de 2000.

La période visée par l'enquête a aussi été caractérisée par d'importants changements au plan des sources des barres en acier inoxydable importées¹⁸. Les importations en provenance des pays désignés ont augmenté, passant de 162 tonnes nettes en 1997 à 655 tonnes nettes en 1998. En 1999, le volume a atteint près de 1 800 tonnes nettes. La forte tendance à la hausse des importations en question s'est poursuivie au premier trimestre de 2000. Les importations de barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés, qui n'avaient représenté que 5 p. 100 des importations totales en 1997, ont grimpé, représentant plus de 50 p. 100 en 1999 et près de 70 p. 100 au premier trimestre de 2000. Durant la période, ces importations ont remplacé presque toutes les importations des pays, à l'exception de l'Inde, qui avaient été désignés dans les

17. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 112.

18. *Public Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-6B, dossier administratif, vol. 1A à la p. 105.

conclusions précédentes du Tribunal concernant les barres en acier inoxydable. En 1997, les importations en provenance de ces pays ont dépassé 2 000 tonnes nettes. En 1999, ces importations avaient baissé à 63 tonnes nettes et elles ont pratiquement cessé au premier trimestre de 2000. Les importations de barres en acier inoxydable en provenance d'autres pays, principalement des États-Unis, ont aussi augmenté entre 1997 et 1999, mais moins rapidement que les importations en provenance des pays désignés. Au premier trimestre de 2000, leur part des importations totales de barres en acier inoxydable a été de 32 p. 100, en baisse par rapport à plus de 45 p. 100 en 1999.

Les ventes de barres en acier inoxydable d'Atlas ont augmenté de 32 p. 100 en 1998 par rapport à 1997, sa part de marché augmentant alors de 13 points de pourcentage. Cependant, les ventes d'Atlas ont reculé de 18 p. 100 en 1999, et sa part de marché est pratiquement revenue à son niveau de 1997. Les ventes d'Atlas au premier trimestre de 2000 ont augmenté de 14 p. 100 par rapport au premier trimestre de 1999, mais sa part de marché n'a pas changé par rapport à 1999. Les tendances des ventes des importations de marchandises en question ont reflété étroitement celles des importations en provenance des pays désignés dont il a déjà été fait mention, c.-à-d. affichant une forte augmentation durant la période visée par l'enquête. La part de marché détenue par les marchandises en question a augmenté de 23 points de pourcentage entre 1997 et le premier trimestre de 2000. La part de marché détenue par les importations en provenance des pays, autres que l'Inde, assujettis aux conclusions précédentes visant les barres en acier inoxydable a baissé de plus de 27 points de pourcentage durant la période. Les importations de barres en acier inoxydable en provenance d'autres pays, principalement des États-Unis, ont augmenté durant la période jusqu'en 1999. Cependant, la croissance de leurs ventes au premier trimestre de 2000 n'a pas suivi celle des ventes des autres fournisseurs, et leur part de marché a diminué.

Les tendances des prix moyens¹⁹ des barres en acier inoxydable vendues au Canada durant la période visée par l'enquête ont varié selon la source du produit. Les prix de vente moyens d'Atlas ont reculé de 2 p. 100 en 1998 par rapport à 1997. Ils ont continué de baisser en 1999, reculant d'un autre 4 p. 100. Au premier trimestre de 2000, les prix de vente moyens d'Atlas ont remonté légèrement et tout juste dépassé les niveaux moyens de 1999. Les prix moyens des importations de barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés ont augmenté très légèrement entre 1997 et 1998, puis ont baissé de 7 p. 100 en 1999. Au premier trimestre de 2000, les prix de vente moyens des importations en question avaient poursuivi leur baisse, se situant à 2 p. 100 au-dessous du prix moyen de 1999. Les prix moyens des importations en provenance des pays, autres que l'Inde, assujettis aux conclusions précédentes, ont augmenté durant la période. Les prix moyens des barres en acier inoxydable en provenance d'autres pays, principalement des États-Unis, durant la période visée par l'enquête ont affiché une nette tendance à la hausse chaque année par rapport à l'année précédente.

Sauf, peut-être, dans le cas des prix moyens des importations de barres en acier inoxydable en provenance des États-Unis, le Tribunal estime que les tendances des prix moyens²⁰ des ventes au Canada déclarées durant la période constituent des indicateurs fiables de l'établissement des prix des barres en acier inoxydable. Quant aux observations de Viraj et de Fidelity selon lesquelles la variation de la gamme de

19. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 121.

20. Les tendances des prix moyens pour les ventes de marchandises importées des États-Unis sont vraisemblablement affectées par les prix relativement plus élevés de volumes variables de produits des États-Unis qui répondent à des conditions spéciales auxquelles d'autres fournisseurs du Canada ne peuvent répondre. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 166-167; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 196-197 et 211-212.

produits fait en sorte que les données sur l'établissement des prix moyens ne constituent pas des indicateurs fiables, le Tribunal fait observer la similarité entre les tendances de l'établissement des prix de quatre produits repères clairement définis²¹ par Atlas et des importations en question, particulièrement pour ce qui a trait au fort volume²² des nuances 304 et 316. Viraj et Fidelity ont aussi soutenu que les variations du prix du nickel ont une incidence sur les prix des barres en acier inoxydable. Il ressort des éléments de preuve²³ que le prix du nickel a baissé durant la période visée par l'enquête jusqu'en 1999. Cependant, ces baisses n'expliquent qu'une partie de la baisse des prix moyens des barres en acier inoxydable²⁴. Les baisses du prix du nickel ont été suivies de fortes augmentations à la fin de 1999, et particulièrement au premier trimestre de 2000²⁵. Malgré ces augmentations au premier trimestre de 2000, les prix de vente moyens des importations en question ont poursuivi leur baisse, et ceux d'Atlas n'ont que légèrement augmenté.

Le rendement financier²⁶ d'Atlas pour ses ventes nationales de barres en acier inoxydable s'est sensiblement amélioré en 1998 par rapport à 1997, mais a ensuite fléchi. En 1999, la valeur des ventes nationales et les marges brutes d'Atlas ont affiché une baisse sensible. Les bénéfices nets avant impôts qu'Atlas a tirés de ses ventes nationales, exprimés en part de la valeur des ventes nettes, ont aussi baissé. Cette baisse, qui a correspondu à 4 points de pourcentage par rapport à 1998, s'est produite même si Atlas a affiché une diminution du coût unitaire de ses marchandises vendues en 1999²⁷.

Domage et causalité

Après avoir examiné la conjoncture du marché canadien et de la branche de production des barres en acier inoxydable, le Tribunal a ensuite examiné la question de savoir si le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont, à eux seuls, causé un dommage sensible à Atlas.

À l'étude des tendances du marché des barres en acier inoxydable, le Tribunal prend note que la forte augmentation des ventes de barres en acier inoxydable d'Atlas en 1998, par rapport à 1997, a de loin dépassé le taux de croissance du marché. Atlas a fortement amélioré sa part de marché, tirant parti de

21. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux p. 123-126.
22. Pièce du Tribunal NQ-2000-002-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux p. 32-73 et 287-288; pièce du Tribunal NQ-2000-002-16 (protégée), dossier administratif, vol. 6 et 6A, réponses à la question 22 par Macsteel International (Canada) Ltd., Olbert Metal Sales Limited, Carpenter Technology (Canada) Ltd., Atlas Ideal Metals Inc., Earle M. Jorgensen (Canada) Inc., Unalloy-IWRC, Fidelity, A.M. Castle & Co. et Rasco Specialty Metals Inc.
23. Pièce du fabricant A-1 (protégée), paragr. 55-56, dossier administratif, vol. 12; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 328.
24. Les prix moyens d'Atlas pour ses barres en acier inoxydable, tels qu'ils ont été rapportés dans le rapport du personnel incluent toute majoration relative au coût du nickel (*Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 87). Les prix d'Atlas pour ses barres en acier inoxydable sont fixés selon le coût de 3 \$US/lb pour le nickel. Si le prix du nickel augmente au-delà de ce seuil, les acheteurs paient une majoration calculée sur tout coût dépassant le seuil. Selon les éléments de preuve, les prix signalés par d'autres fournisseurs incluent aussi des coûts plus élevés du nickel (pièce du fabricant A-1 (protégée), paragr. 54, dossier administratif, vol. 12; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 238).
25. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 89; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 243-244.
26. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 127.
27. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 128.

l'important recul des ventes des importations en provenance des pays, autres que l'Inde, désignés dans les conclusions précédentes. Les importations en provenance de l'Inde, que le commissaire a conclu être subventionnées, ont aussi augmenté, accaparant une plus grande part du marché. Les importations en provenance des États-Unis ont aussi augmenté en 1998, mais, en volumes réels, cette augmentation a été sensiblement inférieure à celle des importations en provenance de l'Inde. Selon le Tribunal, dans l'ensemble, il appert que la remontée des ventes et de part de marché de la branche de production nationale en 1998 est en grande partie attribuable aux effets des conclusions précédentes.

En 1999, au moment où les importations en provenance des pays, autres que l'Inde, assujetties aux conclusions précédentes ont diminué de façon marquée, un fort volume d'importations en provenance du Brésil est entré sur le marché. Les importations en provenance de l'Inde, malgré les conclusions de 1998, ont continué d'augmenter. Au même moment, les ventes de barres en acier inoxydable d'Atlas ont affiché un net recul, ce qui s'est traduit par une importante baisse de la part de marché de cette dernière. Le Tribunal observe que tant le volume des ventes que la part de marché des importations en provenance des États-Unis ont augmenté durant la même période. Cependant, comme cela avait été le cas en 1998, l'augmentation du volume des importations en provenance des pays désignés a été beaucoup plus marquée que celle du volume des importations en provenance des États-Unis. Il ne fait aucun doute que lorsque leur prix, à la suite des conclusions de dommage précédentes, les a exclues du marché, les importations en provenance des pays, autres que l'Inde, ont rapidement été remplacées par des importations en provenance du Brésil et une augmentation des importations de l'Inde. Le Tribunal estime que la baisse des volumes de vente d'Atlas et sa perte de part de marché en 1999 ont presque entièrement été attribuables à une forte augmentation des importations de barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés.

Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels le marché des barres en acier inoxydable a été très robuste au premier semestre de 2000²⁸. Les données du premier trimestre de 2000 montrent une augmentation sensible du volume des ventes de barres en acier inoxydable d'Atlas par rapport au premier trimestre de 1999. Cependant, malgré cette augmentation des ventes, Atlas n'a pas accru sa part de marché. Les importations en provenance des pays désignés ont aussi sensiblement augmenté au premier trimestre de 2000, par rapport au premier trimestre de 1999, leur part de marché continuant de s'accroître. Selon le Tribunal, il est manifeste que cette croissance soutenue des importations en provenance des pays désignés les a placées en position de force sur le marché, leur part de marché approchant le niveau atteint par les exportateurs des pays touchés par les conclusions de dommage précédentes.

Le Tribunal a ensuite examiné la question de savoir si le recul des ventes de barres en acier inoxydable d'Atlas et l'importante perte de part de marché de cette dernière au dépens des importations en question en 1999, de même que l'accroissement supplémentaire de la part de marché détenue par les importations en provenance des pays désignés au premier trimestre de 2000, sont attribuables à l'établissement des prix des importations en question. En plus des données sur l'établissement des prix des barres en acier inoxydable dont il a déjà été fait état, le Tribunal a reçu beaucoup de témoignages concernant la concurrence au niveau des prix entre Atlas et les importations en provenance des pays désignés²⁹. Des

28. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 118; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 220.

29. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 29; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 256-257.

témoins ont déclaré que le prix était un facteur déterminant dans l'achat de barres en acier inoxydable³⁰. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels la demande de barres en acier inoxydable provenant de n'importe quel fournisseur est, dans une grande mesure, très sensible au prix³¹. Il s'ensuit que les acheteurs ont fortement tendance à changer de fournisseur uniquement à cause du prix. Cela signifie aussi que, au fil du temps, les prix de tous les fournisseurs sur le marché ont tendance à converger vers le plus bas prix offert. Les fournisseurs qui n'appliquent pas une telle stratégie risquent de perdre des ventes.

Le Tribunal a déjà indiqué que, de 1998 à 1999, la baisse des prix moyens des importations en question a été plus prononcée que la baisse des prix nationaux. Au premier trimestre de 2000, les prix moyens des importations en question ont continué à baisser, tandis que les prix de vente moyens d'Atlas n'ont augmenté que très légèrement, même si le coût du nickel a, lui, fortement augmenté. Il ressort de l'étude des prix des produits repères, et particulièrement des prix des nuances populaires 304 et 316, que leurs tendances sont, pour l'essentiel, les mêmes que celles des prix de toutes les barres en acier inoxydable. Il ressort aussi clairement des données que l'établissement des prix de ces deux nuances de barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés débouche sur une nette sous-cotation des prix établis par Atlas à la fois en 1999 et au premier trimestre de 2000.

Le Tribunal a aussi examiné les éléments de preuve au dossier au sujet des volumes des ventes et des prix des barres en acier inoxydable vendues aux 11 plus grands clients³² d'Atlas au Canada, lesquels représentent une très forte proportion de ses ventes totales. Les tendances dans l'établissement des prix des barres en acier inoxydable d'Atlas à ces clients sont similaires aux prix de vente moyens, à tous les clients, dont il a déjà été fait mention.

Les conclusions qui précèdent sur les niveaux et les tendances de l'établissement des prix des barres en acier inoxydable découlent de la concurrence au niveau des prix entre Atlas, les maîtres-distributeurs et distributeurs et les utilisateurs finals. Il y a aussi eu concurrence au niveau des prix entre Atlas et les producteurs des pays désignés qui visaient à approvisionner les maîtres-distributeurs et un important distributeur. Les données fournies par Atlas sur l'établissement du prix de ses barres en acier inoxydable vendues à Unalloy-IWRC, Fidelity et ASA Alloys, comparées avec le coût unitaire moyen des importations en provenance des pays désignés, révèlent des baisses de prix similaires aux baisses de prix dont il a déjà été discuté. Il en ressort aussi que les prix d'Atlas sont sensiblement plus élevés que le coût rendu, la tonne nette, des importations de ces distributeurs pour les achats de barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés³³. Le Tribunal a déjà observé que la majeure partie des importations de barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés est attribuable à Fidelity et ASA Alloys. Unalloy-IWRC a aussi acheté des barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés, mais en plus faibles quantités. Fidelity a soutenu que ces coûts unitaires rendus des importations ne pouvaient correctement servir d'indicateurs de la concurrence au niveau des prix, étant donné que plusieurs facteurs liés aux coûts doivent être pris en compte pour établir les prix de revente aux clients canadiens. À cet égard, le Tribunal observe que certains des coûts

30. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 103; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 189; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 289; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 148 et 156.

31. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 206-207; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 148-149.

32. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 122.

33. Tableau 6 révisé « *Sales to Importer Customers* », pièce du fabricant A-10 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

cités par Fidelity (p. ex. coûts des importations : droits de douane, frais de courtage, coûts d'expédition au Canada) ont déjà été pris en compte dans les données sur les coûts unitaires rendus des importations et que les autres coûts (p. ex. frais de stockage, montant pour les bénéficiaires) s'appliqueraient aussi aux achats d'Atlas. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que, dans le cadre de la concurrence pour l'approvisionnement de ces distributeurs, les coûts des importations des barres en acier inoxydable en provenance des pays désignés ont correspondu à une sous-cotation des prix d'Atlas.

Les témoins d'Atlas ont déclaré que cette dernière avait tenté d'appliquer une augmentation de prix au premier trimestre de 1998, mais que l'augmentation n'a pas été acceptée et qu'Atlas l'a annulée à la fin de 1998³⁴. Le Tribunal fait observer que cette tentative d'augmentation de ses prix par Atlas a coïncidé avec la présence croissante, sur le marché, des importations en question à des prix sous-évalués et subventionnés qui ont suscité la résistance des acheteurs à l'endroit d'une augmentation des prix d'Atlas.

Selon Atlas, les importations en provenance des pays désignés l'ont contrainte à réduire ses prix à partir de la fin de 1998. Atlas a réduit ses prix et introduit plusieurs programmes de rabais³⁵. À un certain point, lorsqu'elle n'a pas pu réduire ses prix davantage, elle a perdu des ventes³⁶. Le Tribunal fait observer qu'il existe d'autres éléments de preuve qui confirment la concurrence au niveau des prix qui a prévalu entre Atlas et les importateurs des marchandises en question, et qui a contraint Atlas à réduire ses prix³⁷. En réponse à une question de savoir pourquoi la société s'approvisionnerait à partir de l'Inde, le témoin d'Unalloy-IWRC a déclaré que c'était à cause du prix³⁸. D'autres témoins ont confirmé l'attrait que représentaient les prix des importations en provenance des pays désignés³⁹. Le témoin de Fidelity a déclaré que la société devait acheter à l'étranger pour concurrencer une autre société qui s'approvisionnait auprès d'Atlas⁴⁰. Manifestement, Fidelity et d'autres entreprises peuvent choisir de s'approvisionner auprès d'autres pays. Cependant, si le commissaire détermine que les marchandises sont sous-évaluées ou subventionnées, la LMSI donne au Tribunal le mandat de déterminer si ces marchandises ont causé un dommage à la branche de production nationale. Dans la présente affaire, le Tribunal fait observer que toutes les marchandises ont fait l'objet de conclusions de dumping ou de subventionnement, selon des marges ou des montants importants.

Viraj a aussi soutenu que ses produits étaient de moindre qualité⁴¹ que ceux d'Atlas, ce qui expliquait ses prix plus bas. D'autres témoignages ont confirmé que le prix des importations en provenance des pays désignés devait être réduit par rapport au produit d'Atlas pour être accepté sur le marché⁴². Les témoignages étaient unanimes sur la supériorité de la qualité des barres en acier inoxydable d'Atlas. De plus, le Tribunal a entendu des témoignages au sujet de résultats négatifs associés à des barres en acier inoxydable

34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 44.

35. Pièce du fabricant A-1 (protégée), paragr. 69-71 et tableaux 4 et 5, dossier administratif, vol. 12; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 27 septembre 2000, aux p. 55-56.

36. Pièce du fabricant A-3 (protégée), paragr. 67-68, dossier administratif, vol. 12.

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, aux p. 24-28; pièce du fabricant A-1 (protégée), paragr. 62 et 66-68 et tableau 3, dossier administratif, vol. 12.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 198; pièce du Tribunal NQ-2000-002-16.19 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux p. 200 et 211.

39. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 216; pièce de l'exportateur B-1, paragr. 8, dossier administratif, vol. 13.

40. Pièce de l'importateur C-2 (protégée), dossier administratif, vol. 14.1.

41. Pièce de l'exportateur B-1, paragr. 8, dossier administratif, vol. 13.

42. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 279.

importées de l'Inde⁴³. Le Tribunal reconnaît que diverses raisons peuvent expliquer l'établissement des prix des importations en provenance des pays désignés à un niveau moindre que celui du produit national, ce qui laisse au producteur national une marge de manœuvre pour demander et recevoir une majoration par rapport aux prix à l'importation. Cependant, lorsque, étant donné le dumping et le subventionnement, les prix des marchandises en question chutent plus rapidement que ceux des marchandises de production nationale, comme cela a été le cas en l'espèce, la branche de production nationale perdra des ventes si elle n'aligne pas plus étroitement ses prix sur ceux des marchandises en question. Le Tribunal est d'avis qu'il est clair qu'Atlas a baissé ses prix jusqu'à un certain point pour que ses barres en acier inoxydable demeurent concurrentielles. Cependant, ces réductions n'ont pas suffi pour empêcher qu'elle perde des ventes au profit des importations en question. L'exemple le plus éloquent à cet égard est à la diminution notable des achats de barres en acier inoxydable d'Atlas par Fidelity⁴⁴.

Compte tenu de l'augmentation rapide du volume des marchandises en question à des prix sous-évalués et subventionnés, le Tribunal est convaincu que les importations des marchandises en question ont eu deux effets distincts sur le rendement d'Atlas. Atlas a dû baisser ses prix pour faire face à la concurrence et a clairement subi une érosion des prix en 1999. De plus, Atlas n'a pas été capable d'augmenter ses prix, de quelque façon notable que ce soit, au premier trimestre de 2000, par rapport à ses prix moyens en 1999, lorsqu'elle a été confrontée à d'autres augmentations du volume des importations de barres en acier inoxydable sous-évaluées et subventionnées. Cependant, la réduction de prix en 1999 n'a pas suffi pour empêcher la perte de ventes et la baisse de part de marché qui en a découlé. Atlas n'a pas pu reprendre cette perte de part de marché au premier trimestre de 2000.

L'importante perte de part de marché d'Atlas, alliée à l'érosion des prix durant 1999, a eu une incidence directe sur son rendement financier. À la lumière des renseignements produits par Atlas, le Tribunal est d'avis que la majeure partie de la baisse, de 21 p. 100, de la valeur des ventes nationales en 1999 pourrait être imputée aux importations sous-évaluées et subventionnées. La marge brute d'Atlas a aussi affiché une baisse notable en 1999. Les bénéfices d'Atlas ont chuté en 1999. Les profits d'Atlas, exprimés en pourcentage des recettes nettes tirées des ventes nationales, ne se sont pas améliorés au premier trimestre de 2000, par rapport à 1999. L'augmentation des prix de vente moyens au premier trimestre de 2000 n'a pas entièrement compensé l'augmentation considérable des coûts du nickel. L'accessibilité soutenue d'importations à bas prix en provenance des pays désignés sur le marché a influé sur la capacité d'Atlas d'augmenter ses prix et ses profits à ce trimestre. La détérioration du rendement financier d'Atlas en 1999 et l'absence de toute amélioration sensible au premier trimestre de 2000 se sont produites malgré les conclusions de dommage précédentes. Le Tribunal est d'avis qu'il aurait été normal de s'attendre que, étant donné la suppression de la cause de ce dommage, Atlas maintienne le rendement qu'elle avait réalisé en 1998.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut qu'Atlas a subi une détérioration sensible de rendement sous la forme de perte de volume des ventes et de part de marché, d'érosion et de compression des prix, et d'une baisse de recettes et de rentabilité. De plus, le dommage subi par Atlas à cause des importations sous-évaluées et subventionnées vendues sur le marché canadien a manifestement été sensible.

43. Pièce de l'importateur C-1, dossier administratif, vol. 13.1; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 217; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 285.

44. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 174.

Autres facteurs

Le Tribunal a aussi examiné d'autres facteurs pour veiller à ce que le dommage causé par de tels facteurs ne soit pas imputé aux importations sous-évaluées et subventionnées.

Les parties ont identifié plusieurs facteurs autres que le dumping qui ont contribué à la perte de part de marché et de profits de la branche de production nationale. Ces facteurs comprenaient le fait qu'Atlas cible surtout le marché des États-Unis, les difficultés liées à une exploitation concurrentielle, l'absence d'activités de vente et de commercialisation, la stratégie d'établissement des prix d'Atlas, l'insuffisance de l'investissement en équipement, les importations en provenance des États-Unis et l'incidence de l'établissement des prix mondiaux sur le prix des barres en acier inoxydable sur le marché canadien.

Pour ce qui concerne le fait qu'Atlas ciblerait le marché des États-Unis aux dépens de son rendement sur le marché canadien, le Tribunal est d'avis que l'activité à l'exportation d'Atlas a de fait été favorable à l'ensemble de son exploitation et a contribué à améliorer sa productivité. Le Tribunal n'est pas convaincu que l'activité à l'exportation aux États-Unis d'Atlas ait été atteinte au détriment de sa clientèle nationale, ni que ce facteur, comme beaucoup des autres facteurs mentionnés, ait quoi que ce soit à voir avec l'érosion et la compression des prix au Canada. De plus, il est difficile de voir, à la lumière des éléments de preuve, de quelle façon les efforts de vente aux États-Unis d'Atlas auraient pu causer sa perte de part du marché canadien et la perte de profits qui en a découlé.

En ce qui a trait aux observations selon lesquelles les difficultés qu'éprouverait Atlas à mener une exploitation concurrentielle étaient la cause du dommage, le Tribunal fait observer que le rendement d'Atlas sur le marché des États-Unis montre que cette dernière est capable de livrer concurrence sur ce marché hautement compétitif et que, malgré de récentes baisses de ventes, les résultats financiers d'Atlas sont bien meilleurs sur le marché des États-Unis, où la plupart de ses exportations sont vendues⁴⁵, que sur le marché canadien. Il serait possible de croire que le rendement d'Atlas sur ce marché en aurait fait une meilleure concurrente. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal n'est pas d'avis qu'un manque de compétitivité de la part d'Atlas ait été un facteur important de son rendement au Canada au cours des quelques dernières années.

Selon un autre argument, Atlas aurait perdu une certaine part de son chiffre d'affaires à cause de la médiocrité de ses pratiques de commercialisation. Il existe une quantité considérable d'éléments de preuve au sujet des relations d'Atlas avec ses clients⁴⁶. Le Tribunal a aussi entendu le témoin d'Atlas déclarer que les pratiques de commercialisation de cette dernière se fondent sur la concurrence entre Atlas et certains de ses clients et particulièrement sur une stratégie d'établissement des prix selon le volume. Le Tribunal n'est pas convaincu que, compte tenu des prix des importations en question, les relations qu'entretient Atlas avec ses clients en termes de commercialisation lui ont, d'une façon ou d'une autre, fait perdre des ventes. Le Tribunal est d'avis que le facteur prédominant qui déterminait le succès ou l'échec d'Atlas relativement à une vente se rapportait à des considérations de prix. Les mêmes considérations s'appliquent dans le cas de l'argument selon lequel Atlas a perdu une partie de son chiffre d'affaires parce qu'elle n'a pas tiré parti de la

45. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux p. 131-132.

46. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, aux p. 96-98; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 27 septembre 2000, aux p. 52-53; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 175-177; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 151-154.

capacité de livraison rapide de Fidelity. Bien que Fidelity puisse être d'avis qu'Atlas a omis de profiter d'une occasion d'augmenter ses ventes, le Tribunal est d'avis que les plus bas prix demandés par Fidelity auraient plus qu'annulé tout bénéfice qu'Atlas aurait pu tirer de la vente de plus forts volumes de marchandises à Fidelity (et à d'autres maîtres-distributeurs)⁴⁷.

Les observations selon lesquelles les stratégies d'établissement des prix d'Atlas ont contribué au dommage, et particulièrement qu'Atlas aurait comprimé elle-même ses prix, ne résistent pas à l'examen des éléments de preuve imposants d'érosion des prix causée par les importations en provenance des pays désignés⁴⁸. Les éléments de preuve ont montré clairement que les producteurs qui occupent un créneau particulier du marché transforment cet avantage en prix plus élevés⁴⁹. Cependant, le gros des ventes d'Atlas est composé d'articles vendus en grande quantité qui livrent directement concurrence aux importations en question. Le Tribunal a déjà conclu que les baisses de prix des importations en question ont contraint Atlas à réduire ses prix, ce qui lui a fait perdre les gains associés à toute majoration de prix qu'Atlas aurait pu obtenir à cause de la supériorité de la qualité de ses produits.

Pour ce qui est de l'insuffisance de l'investissement en équipement d'Atlas, les éléments de preuve montrent, au contraire, que son investissement global en équipement a augmenté de 44 p. 100 en 1999⁵⁰. Le Tribunal fait aussi observer qu'Atlas prévoit en outre augmenter la taille de ses investissements d'un autre 14 p. 100 en 2000 et d'encore un autre 14 p. 100 en 2001.

Pour ce qui concerne l'observation selon laquelle les importations de barres en acier inoxydable en provenance des États-Unis ont causé un dommage à Atlas, le Tribunal a déjà fait observer que l'augmentation de ces importations a été beaucoup moins rapide que celle des importations des marchandises en question. Bien que la part de marché détenue par les importations en provenance des États-Unis ait augmenté entre 1997 et 1999, il est difficile de lier cette augmentation au dommage subi par la branche de production nationale compte tenu du fait que le prix moyen des importations en provenance des États-Unis a augmenté sensiblement en 1999 sur un marché où le prix des barres en acier inoxydable vendues par d'autres fournisseurs était en décroissance. Le Tribunal ne peut imputer les baisses des prix d'Atlas aux importations en provenance des États-Unis, étant donné, particulièrement, que les éléments de preuve révèlent que, dans beaucoup de cas, ces importations se composaient de nuances ou de tailles que ne fournit pas Atlas. De plus, les importations de barres en acier inoxydable en provenance des États-Unis ont baissé au premier trimestre de 2000. Le Tribunal, cependant, prend note de l'argument avancé par Fidelity au sujet des effets vraisemblables sur le marché de l'arrivée au Canada de certaines divisions de distributeurs aux États-Unis. Le Tribunal observe qu'il n'existe pas d'éléments de preuve à cet égard.

Un autre facteur dont il a été fait état a été celui que les prix canadiens des barres en acier inoxydable devaient suivre les prix mondiaux. Il est évident, selon le Tribunal, que le marché canadien n'est pas et ne peut pas être à l'épreuve de la pression que peuvent exercer les prix mondiaux. Cependant, les éléments de preuve au dossier, dont le nombre est relativement faible, au sujet de l'établissement des prix mondiaux sont

47. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 27 septembre 2000, aux p. 55-63.

48. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, à la p. 30; pièce du fabricant A-1 (protégée), paragr. 62-72 et tableaux 3-5, dossier administratif, vol. 12.

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 211-212; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 174.

50. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 28 août 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-002-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 119.

contradictoires⁵¹. Des témoins ont déclaré que les prix canadiens sont plus bas que les prix sur de nombreux autres marchés⁵². Cependant, Viraj, qui exporte vers plus de 50 pays, a soutenu que c'est sur le marché canadien qu'elle obtient ses meilleurs prix pour les barres en acier inoxydable⁵³. Le Tribunal a aussi entendu des éléments de preuve, qui n'ont pas été contestés, selon lesquels les prix des États-Unis étaient excellents et ont dépassé les prix canadiens au cours des quelques dernières années⁵⁴. Le Tribunal n'est donc pas convaincu que l'érosion des prix qu'a subie Atlas, particulièrement en 1999, puisse être imputée aux tendances des prix mondiaux des barres en acier inoxydable. Le Tribunal est d'avis que l'érosion des prix subie par Atlas a été causée par les très bas prix des importations sous-évaluées et subventionnées.

En conclusion, le Tribunal n'est pas convaincu que l'un quelconque des autres facteurs susmentionnés ait contribué à l'importante perte de part de marché subie par Atlas et à la baisse de sa rentabilité. De l'avis du Tribunal, n'eût été de la présence des marchandises sous-évaluées et subventionnées en provenance du Brésil et des marchandises subventionnées en provenance de l'Inde, la branche de production nationale n'aurait pas subi de dommage sensible sous forme de perte de ventes et de part de marché, d'érosion et de compression des prix.

DEMANDE D'EXCLUSION

Viraj a soutenu que les éléments de preuve indiquent qu'il est satisfait à un certain nombre de critères sur lesquels s'est penché le Tribunal dans le cadre d'affaires antérieures pour décider du bien-fondé d'accorder une exclusion de producteur⁵⁵ et, par conséquent, qu'une exclusion devrait lui être accordée. Viraj a soutenu qu'elle n'a pas causé, ni ne menace de causer, un dommage à la branche de production nationale.

Viraj a soutenu avoir sensiblement augmenté ses prix durant la période visée par l'enquête et dit qu'elle aimerait les augmenter plus encore. Elle a aussi invoqué des éléments de preuve qui indiquent qu'elle exporte vers plus de 50 pays, maintient une présence limitée dans chacun et applique une stratégie de commercialisation non perturbatrice sur ces marchés. Viraj a aussi invoqué des éléments de preuve qui indiquent qu'elle prévoit exporter moins dans l'année qui vient qu'en 1999 et qu'elle ne traite qu'avec des entreprises d'entrepôt renommées, avec qui elle a établi des liens au fil du temps. Viraj a aussi soutenu que, dans le cadre de l'enquête n° NQ-98-001, il a été conclu que sa marge de dumping était nulle et que le montant de subvention constaté par le commissaire est faible par rapport à l'écart entre les prix d'Atlas et les prix qui prévalent en Inde. Viraj a soutenu que les prix en Inde étaient plus bas que les prix d'Atlas, pour des raisons de qualité.

Atlas a soutenu qu'une exclusion ne doit pas être accordée à Viraj. Elle a ajouté que les exclusions d'exportateurs ne sont habituellement accordées que dans des circonstances exceptionnelles, lorsqu'un

51. Pièce de l'exportateur B-1, paragr. 14, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 317; pièce de l'importateur C-1, dossier administratif, vol. 13.1.

52. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 203; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, aux p. 329 et 340.

53. Pièce de l'exportateur B-1, paragr. 8, dossier administratif, vol. 13.

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 215; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 27 septembre 2000, aux p. 90-91; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 28 septembre 2000, à la p. 274.

55. *Certains produits de tôle d'acier laminés à froid, Conclusions et Exposé des motifs* (27 août 1999), NQ-99-001 (TCCE).

exportateur expédie un produit donné qui n'est pas produit au Canada, par exemple. Atlas a fait valoir qu'elle produit la gamme complète de marchandises similaires et qu'elle peut approvisionner le marché national canadien. En outre, selon Atlas, toutes les marchandises en question sont substituables et du type des produits de base et ne répondent pas aux besoins de créneaux particuliers du marché qui ne peuvent être approvisionnés au Canada.

De plus, Atlas a renvoyé aux critères que le Tribunal a énumérés dans le cadre de l'enquête n° NQ-99-001, et dont il doit être tenu compte pour déterminer le bien-fondé d'accorder une exclusion de producteur. Atlas a avancé que le Tribunal devrait examiner lesdits facteurs, comme celui de savoir si la branche de production nationale est d'accord sur la demande d'exclusion. Atlas a déclaré que, en l'espèce, la branche de production nationale s'oppose à toute demande d'exclusion. Elle a ajouté que le Tribunal ne doit pas accorder d'exclusion dans des circonstances où des pays disposent d'une forte capacité à l'exportation et, à cet égard, a invoqué les éléments de preuve sur la production et la capacité regroupées des producteurs de l'Inde. Dans un tel contexte, Atlas a invoqué les éléments de preuve sur les niveaux des exportations au Canada de Viraj. Atlas a soutenu que, de tous ses marchés à l'exportation, celui où Viraj reçoit le prix le plus élevé est le Canada, ce qui représente un incitatif puissant dans le sens de la poursuite des ventes de Viraj au Canada. Par conséquent, Atlas a soutenu qu'aucune exclusion ne doit être accordée.

Il est bien établi que, aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal peut accorder des exclusions⁵⁶. Cependant, le Tribunal n'accorde une exclusion de producteur que dans des circonstances exceptionnelles⁵⁷, par exemple lorsqu'un exportateur expédie un produit donné qui n'est pas fabriqué au Canada⁵⁸. Le Tribunal a aussi examiné des facteurs comme la question de savoir s'il existe une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes⁵⁹, si la branche de production nationale est un « fournisseur actif » du produit ou si elle le fabrique habituellement⁶⁰.

À cet égard, le Tribunal fait observer que les éléments de preuve indiquent qu'Atlas produit la gamme complète de marchandises similaires. Atlas dispose de la capacité d'approvisionnement et est un fournisseur actif de tout le marché canadien des marchandises similaires. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve n'appuient pas la demande d'exclusion de Viraj, compte tenu des critères susmentionnés.

Viraj et Atlas ont toutes deux invoqué la décision rendue par le Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-99-001, aux termes de laquelle le Tribunal a déclaré que l'existence simultanée de certains facteurs peut être source de circonstances exceptionnelles qui justifient d'accorder l'exclusion d'un pays ou d'un producteur particulier. Le Tribunal a été d'avis, dans la cause susmentionnée, qu'aucun de ces facteurs, à lui seul, ne suffirait normalement pour fonder l'existence de circonstances exceptionnelles; la combinaison de certains ou de tous les facteurs est habituellement nécessaire. À cet égard, le Tribunal est d'avis que l'examen des facteurs produits par Viraj, au sujet des importations subventionnées des marchandises en

56. *Certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique (préjudice) (États-Unis c. Canada)* (1994), dossier du Secrétariat CDA-93-1904-09 (Groupe spéc. c. 19) à la p. 54. Voir aussi *Hetex Garn A.G. c. Tribunal antidumping*, [1978] 2 C.F. 507 (C.A.F.).

57. *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud, Conclusions* (27 juin 2000), *Exposé des motifs* (12 juillet 2000), NQ-99-004 (TCCE).

58. *Certains produits plats de tôle en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, Conclusions* (2 juillet 1999), *Exposé des motifs* (19 juillet 1999), NQ-98-004 (TCCE). Voir aussi *supra* note 9.

59. *Supra* note 9.

60. *Ibid.*

question, ne révèle pas l'existence de circonstances exceptionnelles qui justifieraient d'accorder une exclusion. Le Tribunal est d'avis que le volume des importations, au Canada, des marchandises en question produites par Viraj, qui sont subventionnées, représente une partie importante des marchandises en question vendues au Canada.

De plus, le volume des exportations vers le Canada devrait vraisemblablement demeurer élevé, étant donné que Viraj dispose d'une forte capacité à l'exportation. Viraj ne vend pas sur son marché national, mais vend plutôt tous ses produits sur les marchés à l'exportation. Un incitatif important joue dans le sens de l'exportation au Canada par Viraj. Le témoin de Viraj a admis que le Canada est un marché attrayant et que, parmi les plus de 50 marchés vers lesquels elle exporte, le Canada est la destination où elle obtient les prix les plus élevés. Par conséquent, bien que Viraj compte d'autres marchés à l'exportation, il est vraisemblable qu'elle continuera de vendre au Canada à des prix dommageables.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal n'accorde pas d'exclusion à Viraj.

DEMANDE DE RENVOI AU COMMISSAIRE

Atlas a demandé que, aux termes de l'article 46 de la LMSI, le Tribunal avise le commissaire de l'existence de dumping dommageable de barres en acier inoxydable originaires ou exportées des Émirats arabes unis et de la Russie.

Les passages pertinents de l'article 46 de la LMSI prévoient ce qui suit :

46. Si, au cours de l'enquête visée à l'article 42 au sujet du dumping ou du subventionnement de marchandises objet d'une décision provisoire prévue à la présente loi, le Tribunal est d'avis :

- a) d'une part, que les éléments de preuve indiquent que des marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles qui font l'objet de la décision provisoire ont été ou sont sous-évaluées ou subventionnées;
- b) d'autre part, que les éléments de preuve indiquent de façon raisonnable que le dumping ou le subventionnement visé à l'alinéa a) a causé un dommage [. . .] ou menace de causer un dommage, il en avise le [commissaire] par un écrit donnant la description des marchandises mentionnées en premier lieu à l'alinéa a).

Le paragraphe 31(7) de la LMSI prévoit ce qui suit :

(7) Le [commissaire] peut, dès réception de l'avis écrit que lui transmet le Tribunal en vertu de l'article 46, faire ouvrir une enquête sur le dumping ou le subventionnement des marchandises visées par l'avis.

Le Tribunal est d'avis que, pour justifier un avis au commissaire en vertu de l'article 46 de la LMSI, les éléments de preuve d'une cause donnée doivent indiquer que : 1) les importations en provenance des pays désignés sont des marchandises qui livrent concurrence ou sont substituables aux marchandises de production nationale selon la description donnée par le commissaire dans le cadre de la présente enquête; 2) lesdites marchandises « ont été ou sont » importées au Canada; 3) l'établissement des prix desdites marchandises indique qu'elles ont fait ou font l'objet de dumping au Canada ou de subvention; 4) les éléments de preuve indiquent de façon raisonnable que le dumping ou le subventionnement desdites marchandises a causé ou menace de causer un dommage⁶¹. En présentant sa demande, Atlas a invoqué les

61. *Ibid.*

déclarations et les éléments de preuve produits par ses témoins et, plus particulièrement, par M. Kusiak, ainsi que des calculs des marges de dumping. Atlas n'a pas allégué que les importations de barres en acier inoxydable faisaient l'objet de subvention, et il n'y a pas eu non plus d'éléments de preuve en ce sens.

Il y a eu certains témoignages et certains éléments de preuve concernant les importations au Canada de barres en acier inoxydable en provenance des Émirats arabes unis et de la Russie en 2000. Cependant, les calculs des marges de dumping fournis par Atlas sont fondés sur des rapports d'offres faites à des importateurs canadiens en 1999. Rien ne confirme que les ventes ont été effectuées à ces prix ou quels volumes ont été vendus, le cas échéant. Bien que les volumes de barres en acier inoxydable en provenance des Émirats arabes unis et de la Russie soient indiqués pour l'année 2000, Atlas n'a pas fourni d'éléments de preuve concernant les volumes vendus au Canada en 1999 et il ne s'en trouve pas au dossier du Tribunal. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que l'information produite ne constitue pas un élément de preuve que les importations de barres en acier inoxydable en provenance des Émirats arabes unis et de la Russie ont fait l'objet de dumping. Le Tribunal est aussi d'avis que les éléments de preuve n'indiquent pas de façon raisonnable que les importations de barres en acier inoxydable en provenance des Émirats arabes unis et de la Russie ont causé un dommage ou menacent de causer un dommage. Toutefois, étant donné la conclusion du Tribunal selon laquelle il n'y a pas d'éléments de preuve de dumping des marchandises en provenance de ces pays, il n'est pas nécessaire de procéder à un examen plus poussé de cette question.

Le Tribunal refuse donc d'aviser le commissaire tel qu'il a été demandé.

CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de certaines barres en acier inoxydable originaires ou exportées du Brésil et le subventionnement de certaines barres en acier inoxydable originaires ou exportées du Brésil et de l'Inde ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Richard Lafontaine
Richard Lafontaine
Membre président

Peter F. Thalheimer
Peter F. Thalheimer
Membre

Zdenek Kvarda
Zdenek Kvarda
Membre



Ottawa, le mardi 21 novembre 2000

Enquête n° : NQ-2000-002

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

**CERTAINES BARRES RONDES EN ACIER INOXYDABLE ORIGINAIRES
OU EXPORTÉES DU BRÉSIL ET DE L'INDE**

CORRIGENDUM

Dans la version française de l'exposé des motifs, les cinquième et sixième phrases du premier paragraphe sous la rubrique « Distribution » sont remplacées par ce qui suit : « Atlas vend aussi directement aux utilisateurs finals. Cependant, Atlas vend principalement à des distributeurs généraux, et ensuite à des maîtres-distributeurs et à des utilisateurs finals. »

Dans la version anglaise de l'exposé des motifs, les cinquième et sixième phrases du premier paragraphe sous la rubrique « Distribution » sont remplacées par ce qui suit : « Atlas does make some sales directly to end users. However, most of Atlas's sales are to general distributors, followed by master distributors and end users. »

Par ordre du Tribunal,

Michel P. Granger
Secrétaire