



Ottawa, le jeudi 29 juillet 1993

Enquête n° : NQ-92-009

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

**CERTAINES TÔLES D'ACIER LAMINÉES À FROID ORIGINAIRES OU EXPORTÉES
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA FRANCE,
DE L'ITALIE, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

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 de dumping datée du 31 mars 1993 et d'une décision définitive de dumping datée du 29 juin 1993 rendues par le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise, concernant l'importation au Canada de produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou coupés en longueurs (dénommés «feuilles» dans les décisions précitées) (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2 032 mm), d'une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, mais ne comprenant pas les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM, originaires ou exportés de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique.

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 de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, sauf :

- (i) les tôles en question qui présentent une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entrent dans la fabrication des fils-électrodes fourrés;
- (ii) les tôles d'acier pour moteurs laminées à froid qui présentent un rapport maximal de pertes dans le noyau à l'épaisseur de 0,11 watt par livre par un millième de pouce mesuré à une fréquence de 60 hertz et à une induction de 1,5 tesla, qui sont fabriquées conformément aux exigences des méthodes d'essai A34 et A343 de l'ASTM et qui entrent dans la fabrication des tôles pour noyaux magnétiques;
- (iii) les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM.

Conformément au paragraphe 43(1.1) et aux termes du paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, sauf :

- (i) les tôles en question exportées au Canada par la National Steel Corporation et réexportées, à condition que cette société conserve le titre de propriété desdites tôles importées, ayant subi un complément d'ouvrage et réexportées depuis le Canada et à condition que lesdites tôles ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées;
- (ii) les tôles en question exportées depuis les États-Unis d'Amérique aux fins d'électrozingage par la Metal Koting Continuous Colour Coat Limited et réexportées, à condition que les exportateurs américains conservent le droit de propriété desdites tôles importées, ayant subi un complément d'ouvrage et réexportées depuis le Canada et à condition que lesdites tôles ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées;
- (iii) les tôles en question qui présentent une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entrent dans la fabrication des fils-électrodes fourrés;
- (iv) les tôles d'acier pour moteurs laminées à froid qui présentent un rapport maximal de pertes dans le noyau à l'épaisseur de 0,11 watt par livre par un millième de pouce mesuré à une fréquence de 60 hertz et à une induction de 1,5 tesla, qui sont fabriquées conformément aux exigences des méthodes d'essai A34 et A343 de l'ASTM et qui entrent dans la fabrication des tôles pour noyaux magnétiques;
- (iv) les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM.

Michèle Blouin
Michèle Blouin
Membre président

Arthur B. Trudeau
Arthur B. Trudeau
Membre

Lise Bergeron
Lise Bergeron
Membre

Michel P. Granger
Michel P. Granger
Secrétaire

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

Enquête n° : NQ-92-009

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 5 au 9 juillet 1993
Du 12 au 16 juillet 1993

Date des conclusions : Le 29 juillet 1993

Membres du Tribunal : Michèle Blouin, membre président
Arthur B. Trudeau, membre
Lise Bergeron, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh
Agents de la recherche: Richard Cossette
Peter Rakowski

Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber

Avocat pour le Tribunal : David M. Attwater

Agent à l'inscription
et à la distribution : Claudette Friesen

Participants :

Alexander D. Givens
Steven K. D'Arcy
Tracy S. Peters
pour Dofasco Inc.

Riyaz Dattu
David I.W. Hamer
Brian C. Pel
John Boscarior
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng
pour Sidbec-Dosco Inc.

(parties plaignantes)

Peter Clark
John Haime
pour British Steel Canada Inc.
TrefilARBED Ltd.
Paturle Aciers S.A.
Bartell Industries Inc.
A. Richard Ltée

C.J. Michael Flavell, c.r.
Paul Lalonde
James P. McIlroy
Chris Hines
pour Bethlehem Steel Export Corporation
LTV Steel Company, Inc.
U.S. Steel Group of USX Corporation
Inland Steel Company

C.J. Michael Flavell, c.r.
Paul Lalonde
James P. McIlroy
Chris Hines
Darrel H. Pearson
pour National Steel Corporation

Chris Hines
pour The Worthington Steel Co.,
Subsidiary of Worthington Industries

Denis Gascon
pour Sollac et Daval, Aciers d'Usinor
et de Sacilor
Aciers Franco-steel Canada Inc.

Donald Goodwin
pour ILVA S.p.A.
Preussag Stahl AG

G.P. MacPherson
pour Siemens Automotive Limited

Glenn A. Cranker
Susan M. Hutton
pour Glynwed Steels Limited

Parshotam (Par) L. Gupta
Directeur
Transport d'arrivée et douanes
Achats
Camco Inc.

Alan Tyrrell, ing.
Achats
Camco Inc.

D.R. Brown
Directeur
Achats
Air Liquide Canada Ltée

Wolfe Czaikowski
Wolfe Metal Sales, Div. of
W.U.C. Holdings Inc.

J. Bradley Burgess
Vice-président et Directeur général
Ventratech Limited

(importateurs-exportateurs)

Ottawa, le vendredi 13 août 1993

Enquête n° : NQ-92-009

**CERTAINES TÔLES D'ACIER LAMINÉES À FROID ORIGINAIRES OU EXPORTÉES
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA FRANCE,
DE L'ITALIE, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation - Déterminer si le dumping des marchandises susmentionnées a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

DÉCISION : Le Tribunal canadien du commerce extérieur a conclu que le dumping au Canada de certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, sous réserve de certaines exclusions, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Date de la conférence préparatoire à l'audience :	Le 14 juin 1993
Dates de l'audience :	Du 5 au 9 juillet 1993 Du 12 au 16 juillet 1993
Date des conclusions :	Le 29 juillet 1993
Date des motifs :	Le 13 août 1993
Membres du Tribunal :	Michèle Blouin, membre président Arthur B. Trudeau, membre Lise Bergeron, membre
Directeur de la recherche :	Peter Welsh
Gestionnaire de la recherche :	Richard Cossette
Agent de la recherche :	Peter Rakowski
Économiste :	Simon Glance
Préposés aux statistiques :	Margaret Saumweber Robert Larose
Avocat pour le Tribunal :	David M. Attwater
Agent à l'inscription et à la distribution :	Claudette Friesen
Participants :	Alexander D. Givens Steven K. D'Arcy Tracy S. Peters pour Dofasco Inc. Riyaz Dattu

David I.W. Hamer
Brian C. Pel
John Boscariol
pour Stelco Inc.

(parties plaignantes)

Ronald C. Cheng
pour Sidbec-Dosco Inc.

(partie appuyant la plainte)

Peter Clark
John Haime
pour British Steel Canada Inc.
TrefilARBED Ltd.
Paturle Aciers S.A.
Bartell Industries Inc.
A. Richard Ltée

C.J. Michael Flavell, c.r.
Paul Lalonde
James P. McIlroy
Chris Hines
pour Bethlehem Steel Export Corporation
LTV Steel Company, Inc.
U.S. Steel Group of USX Corporation
Inland Steel Company

C.J. Michael Flavell, c.r.
Paul Lalonde
James P. McIlroy
Chris Hines
Darrel H. Pearson
pour National Steel Corporation

Chris Hines
pour The Worthington Steel Company,
Subsidiary of Worthington Industries

Denis Gascon
pour Sollac et Daval, Aciers d'Usinor
et de Sacilor
Aciers Francosteel Canada Inc.

Donald Goodwin
pour ILVA S.p.A.
Preussag Stahl AG

G.P. MacPherson
pour Siemens Automotive Limited

Glenn A. Cranker
Susan M. Hutton
pour Glynwed Steels Limited

Parshotam (Par) L. Gupta
Directeur
Transport d'arrivée et douanes
Achats
Camco Inc.

Alan Tyrrell, ing.
Achats
Camco Inc.

D.R. Brown
Directeur
Achats
Air Liquide Canada Ltée

Wolfe Czaikowski
Wolfe Metal Sales, Div. of
W.U.C. Holdings Inc.

J. Bradley Burgess
Vice-président et Directeur général
Ventrtech Limited

(importateurs-exportateurs)

Témoins :

Donald K. Belch
Directeur - Relations gouvernementales
Stelco Inc.

Douglas J. Jury, CMA
Comptable de division
Tôles laminées à froid et enduites
Stelco Inc.

Denis Boîteau
Directeur des ventes
Tôles laminées à froid
Stelco Inc.

Steve Shaw
Vice-président et Directeur général
Samuel & Fils & Cie (Québec) Ltée

David J. Waugh
Directeur général
Ventes et commercialisation, Fabrication
Dofasco Inc.

Robert C. Varah
Directeur
Développement commercial
Dofasco Inc.

Dennis G. Martin
Directeur - Information sur les marchés
Dofasco Inc.

William E. Mann
Directeur des opérations
Comptabilité
Dofasco Inc.

Raymond Leblanc, CMA
Directeur général, Produits plats
Sidbec-Dosco Inc.

Larbi Belarbi, MBA
Directeur, Marketing et administration
Sidbec-Dosco Inc.

Georges Chartrand
Directeur des ventes
British Steel Canada Inc.

Thomas E. Kinley
Vice-président
British Steel Canada Inc.

Mindy S. Fleishman
Directrice
Commercialisation et commerce extérieur
United States Steel International, Inc.

Alex Tymochenko
Vice-président et Directeur des ventes
Noracor Metals & Materials Inc.

Larry R. Mosser
Directeur de la commercialisation
Bethlehem Steel Export Corporation

Ann Jacques
Bethlehem Steel Export Co.
of Canada Ltd.

Gerald Brown
Directeur des ventes
Bethlehem Steel Export Co.
of Canada Ltd.

Richard C. Hartwig
Directeur
Contrôle des prix et des volumes
Inland Steel Flat Products Company,
A Division of Inland Steel Company

Robert M. Leone
Co-directeur du contentieux
Service du contentieux
Inland Steel Industries, Inc.

Christopher B. Jones
Ventes internationales, Projets spéciaux
The Worthington Steel Company,
Subsidiary of Worthington Industries

John A. Vigilante, Jr.
Directeur - Coordination des ventes
National Steel Corporation

James R. Yates
Président et Directeur général
Aciers Francosteel Canada Inc.

Bruce J. Allan
Directeur des ventes
ILVA Canada, Inc.

Daniel R. Minnick
Avocat
LTV Steel Company, Inc.

William R. Jacob
Directeur de la commercialisation
Produits de tôle laminés à froid
LTV Steel Company, Inc.

Craig Satterfield
Directeur des comptes
Bureau des ventes du district
de Cleveland
LTV Steel Company, Inc.

Ted Roberts
Responsable des achats
General Motors du Canada Limitée

Jacques Panfili
Services des achats
A. Richard Ltée

Lee Bartell
Président
Bartell Industries Inc.

Kenneth A. Kaye
Président
Firth Cleveland Steels, Inc.

Parshotam (Par) L. Gupta
Directeur
Transport d'arrivée et douanes
Achats
Camco Inc.

Allan Tyrrell, ing.
Achats
Camco Inc.

D.R. Brown
Directeur
Achats
Air Liquide Canada Ltée

Viwek V. Vaidya, ing.
Directeur
Laboratoire de la recherche et
du développement
Air Liquide Canada Ltée

Wolfe Czaikowski
Wolfe Metal Sales, Div. of
W.U.C. Holdings Inc.

J. Bradley Burgess
Vice-président et Directeur général
Ventrtech Limited

M.J. (Mike) Makagon
Président - Directeur général
Maksteel Service Centre,
Division of Makagon Industries Ltd.

Adresser toutes les communications au :

Secrétaire
Tribunal canadien du commerce extérieur
20^e étage
Immeuble Journal sud
365, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0G7



Ottawa, le vendredi 13 août 1993

Enquête n° : NQ-92-009

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

**CERTAINES TÔLES D'ACIER LAMINÉES À FROID ORIGINAIRES OU EXPORTÉES
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA FRANCE,
DE L'ITALIE, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : MICHÈLE BLOUIN, membre président
ARTHUR B. TRUDEAU, membre
LISE BERGERON, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE

Conformément aux dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI), le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête après que le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise (le Sous-ministre) eut rendu une décision provisoire de dumping datée du 31 mars 1993 et une décision définitive de dumping datée du 29 juin 1993, concernant l'importation au Canada de produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou coupés en longueurs (dénommés «feuilles» dans les décisions précitées) (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2 032 mm), d'une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, mais ne comprenant pas les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM², originaires ou exportés de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique.

Les avis de décisions provisoire et définitive de dumping ont paru dans la Partie I de la *Gazette du Canada* du 1^{er} mai et du 10 juillet 1993 respectivement. L'avis d'ouverture d'enquête publié par le Tribunal le 7 avril 1993 a paru dans la Partie I de la *Gazette du Canada* du 17 avril 1993.

Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux producteurs, aux importateurs et aux acheteurs canadiens de marchandises en question. Les réponses aux questionnaires ont fourni des renseignements sur la production, la situation financière, l'établissement des prix, les importations et le marché, ainsi que

1. L.R.C. (1985), ch. S-15.
2. American Society for Testing and Materials.

d'autres données, relativement à la période allant du 1^{er} janvier 1989 au 31 décembre 1992. À partir des réponses aux questionnaires et d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience touchant cette période.

Le dossier de l'enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, parmi lesquelles les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties lors de l'audience, ainsi que la transcription de toutes les délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties, mais seuls les avocats et les procureurs indépendants qui avaient remis un acte d'engagement ont eu accès aux pièces protégées.

Une conférence préparatoire à l'audience a eu lieu à Ottawa (Ontario) le 14 juin 1993, et des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa du 5 juillet au 9 juillet 1993 ainsi que du 12 juillet au 16 juillet 1993. Les parties plaignantes, Dofasco Inc. (Dofasco) et Stelco Inc. (Stelco), étaient représentées à l'audience par des avocats. Sidbec-Dosco Inc. (Sidbec-Dosco), un producteur des marchandises en question qui appuyait la plainte, était également représentée par un avocat. De nombreux exportateurs et importateurs étaient aussi représentés par des avocats et des procureurs à l'audience. Algoma Steel Inc. (Algoma) a répondu au questionnaire du Tribunal. Cold Metal Products Company, Ltd. (CMP) a appuyé la plainte et a déposé un mémoire préliminaire public. Le Tribunal a invité M. Ted Roberts, responsable des achats chez General Motors du Canada Limitée (GM Canada), et M. Michael J. Makagon, président et directeur général de Maksteel Service Centre, Division of Makagon Industries Ltd. (Maksteel), à répondre à des questions concernant l'achat et les prix des marchandises en question.

Le 29 juillet 1993, le Tribunal a rendu des conclusions selon lesquelles le dumping au Canada de certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, sous réserve de certaines exclusions, avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

PRODUIT

Le produit qui fait l'objet de la présente enquête est décrit par le Sous-ministre, dans sa décision provisoire de dumping, comme étant constitué de produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou en feuilles (dénommés «coupés en longueurs» dans le présent exposé des motifs) (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2 032 mm), d'une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, mais ne comprenant pas les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM, originaires ou exportés de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique.

Les marchandises en question comprennent, entre autres, les tôles de qualité marchande (ASTM A366/A366M), les tôles pour émailage (ASTM A424/A424M, type 1), les tôles pour la construction (ASTM A611/A611M), les tôles pour emboutissage (ASTM A619/A619M), les tôles en acier calmé pour emboutissage (ASTM A620/A620M),

les tôles pour emboutissage profond (ASTM A620/A620M), les tôles sans interstitiel pour emboutissage extra-profond (ASTM A620/A620M), les tôles en acier de trempe intermédiaire et dure, et les tôles en acier faiblement alliées de haute résistance fabriquées selon les prescriptions des méthodes d'essai A607/A607M de l'ASTM, catégorie 1, type 1, et catégorie 2, type 1. Cette définition comprend des marchandises qui ne sont pas de première qualité et des marchandises de second choix qui ne sont pas conformes aux spécifications.

Le Sous-ministre a exclu de la définition des marchandises en question les feuillards en acier laminés à froid, en bobines ou coupées en longueurs, fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM. Ces exigences visent les feuillards en acier laminés à froid de tolérances plus serrées que celles des tôles d'acier laminées à froid qui ont des exigences de revenu, de dressage et de finition particulières, une épaisseur maximale de 0,2499 po (6,0 mm) et une largeur comprise entre 1/2 po (12,5 mm) et 23 15/16 po (600,0 mm). Étant donné que le Sous-ministre a exclu les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM, le Tribunal a déduit que tous les autres produits de feuillard en acier laminés à froid, y compris les produits fabriqués conformément aux exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM, étaient compris dans la définition des marchandises en question.

Les marchandises en question sont fabriquées pour satisfaire à certaines exigences de l'ASTM ou certaines prescriptions d'utilisateurs finals de produits brevetés.

Les tôles de qualité marchande (QM) (ASTM A366/A366M) constituent le type de tôles laminées à froid le plus courant. Les tôles de cette qualité sont destinées à des utilisations où elles sont exposées ou non aux intempéries et où elles peuvent être soumises à des opérations de cintrage, d'emboutissage modéré, de formage et de soudage.

Les tôles pour emboutissage (E) (ASTM A619/A619M) sont utilisées pour fabriquer des pièces exposées ou non qui peuvent être soumises à des opérations d'emboutissage ou de formage intense. Les tôles en acier calmé pour emboutissage (ACE) (ASTM A620/A620M) servent à fabriquer des marchandises qui peuvent être soumises à des opérations d'emboutissage ou de formage particulièrement intenses ou qui doivent présenter une bonne résistance au vieillissement.

Les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM sont des produits en acier à teneur élevée en carbone. Ils présentent habituellement une largeur inférieure à 24 po (610 mm), respectent des tolérances serrées et satisfont à des exigences de revenu, de dressage des bords et de finition particulières.

L'industrie de l'acier utilise également des tôles d'acier laminées à froid comme charges d'alimentation ou «substrats» entrant dans la fabrication d'autres produits plats en acier laminés, principalement des produits revêtus comme les tôles galvanisées et étamées.

Il existe également plusieurs autres qualités de tôles d'acier laminées à froid destinées à des utilisations particulières qui doivent répondre, par exemple, à des exigences de résistance à la traction, d'emboutissage ou de formage, de résistance à la corrosion, d'allongement, de dureté et de poids. Les tôles d'acier laminées à froid sont

vendues principalement en bobines. Elles peuvent également être vendues coupées en longueurs.

Traditionnellement, les producteurs nationaux ont établi les prix des produits de tôle d'acier laminés à froid en fonction des «prix de la bobine de base» auxquels s'ajoutent habituellement des frais supplémentaires pour la coupe à une longueur désirée, la qualité, le fini ou tout autre complément d'ouvrage, le cas échéant.

PROCESSUS DE PRODUCTION

Les tôles d'acier laminées à froid sont produites à partir de bobines décapées et huilées laminées à chaud fabriquées à partir de lingots coulés ou de brames obtenues par coulée. La plupart des aciéries produisent maintenant les brames par coulée continue. Selon cette technique, la bobine laminée à chaud est élaborée en introduisant une brame chauffée d'une épaisseur comprise entre 3,94 po et 8,86 po (100 mm et 225 mm) dans un laminoir continu. L'épaisseur de la brame est progressivement réduite jusqu'à l'obtention d'une tôle de l'épaisseur requise. Une fois refroidie, la bobine d'acier laminée à chaud est traitée pour être débarrassée de battitures (décapée), puis elle est huilée. Cette bobine est ensuite «laminée à froid» sur un laminoir continu ou réversible sous tension et sous pression. Ce «processus de façonnage à froid» permet d'obtenir de l'acier «de trempe dure» soumis à de gros efforts et très peu ductile. Le taux de façonnage à froid varie entre 40 p. 100 et 70 p. 100. Habituellement, l'acier de trempe dure est recuit à des températures supérieures à 1 200 °F (649 °C) afin d'assurer la recristallisation des grains fortement sollicités de l'acier. Le produit recuit est très doux et ductile. Il est ensuite classé comme étant «extra-doux». En général, le recuit est suivi du revenu, opération au cours de laquelle les bandes sont allongées d'environ 1 p. 100. Ce processus leur confère un profil amélioré et un fini de surface approprié. Il réduit également la tendance des bandes à rainurer ou à se déformer pendant la fabrication. Il est à remarquer qu'une partie de l'acier de trempe dure est vendue sur le marché libre, mais ce type d'acier est surtout transformé en acier galvanisé ou étamé.

Les finis standard des tôles d'acier laminées à froid sont les finis mats, les finis brillants pour tubes et les finis brillants commerciaux. Le fini le plus courant est le fini mat qui est obtenu par le revenu à l'aide de cylindres dégrossis au moyen de dispositifs mécaniques ou de produits chimiques de manière à présenter différentes textures de surface. Le fini brillant pour tubes est un fini légèrement brillant qui est obtenu à l'aide de cylindres meulés. Les produits d'acier présentant ce fini servent principalement à la production de tubes, mais ne se prêtent pas au revêtement des tôles. Quant au fini brillant commercial, il est obtenu par revenu à l'aide de cylindres à polir. Les produits qui présentent ce fini et dont la surface est préparée davantage peuvent servir au revêtement des tôles.

Le processus de production des feuillards d'acier laminés à froid et à teneur élevée en carbone est semblable à celui des tôles d'acier laminées à froid, mais il existe des différences fondamentales. Les bobines laminées à chaud ont une teneur élevée en carbone. De plus, le processus de façonnage à froid est élaboré en fonction de tolérances supérieures et comprend des opérations de relaminage, de revenu et de finissage.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Les tôles d'acier laminées à froid sont un produit industriel acheté par les utilisateurs finals en vue d'applications diverses, la fabrication surtout, mais aussi la construction. Les utilisateurs finals forment ou coupent les tôles pour les faire entrer dans la production de leurs produits. Les producteurs et les importateurs ou les exportateurs vendent les tôles d'acier laminées à froid directement aux utilisateurs finals ou par l'intermédiaire de distributeurs d'acier semi-ouvré. Ces derniers revendent les tôles aux utilisateurs finals en leur état au moment de l'achat ou après avoir ajouté de la valeur en les coupant ou en les fendant aux dimensions requises par les utilisateurs finals. Les ventes des distributeurs d'acier semi-ouvré aux utilisateurs finals individuels sont normalement beaucoup moins importantes que les ventes des aciéries nationales aux utilisateurs finals. L'industrie automobile est de loin la plus importante utilisatrice de tôles d'acier laminées à froid. Les autres utilisateurs finals sont les industries de l'étampage et de l'enduction de l'acier, les conditionneurs industriels et les producteurs de machines électriques, d'appareils électroménagers, de meubles et de tubes. Les deux tiers des tôles produites par les laminoirs à froid canadiens reçoivent un complément d'ouvrison de la part de l'industrie de l'acier. Une toute petite partie des marchandises en question vendues sur le marché consiste en feuillards à teneur élevée en carbone. Les feuillards sont également un produit industriel. Ils se vendent à des prix beaucoup plus élevés que ceux des tôles et servent à diverses applications de précision.

Les ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré représentaient près du tiers du marché canadien en 1992, par rapport au quart du marché en 1989, soit une augmentation sensible. Les ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont augmenté proportionnellement à l'ensemble du marché en raison du rôle toujours plus important que jouent ces distributeurs en conservant des stocks permettant de faire des livraisons juste à temps aux utilisateurs finals.

L'industrie nationale vend plus de 80 p. 100 de ses marchandises en question en Ontario et le reste étant vendu au Québec surtout. Elle vend également de petites quantités dans l'Ouest canadien. Quoique les importateurs de marchandises en question depuis l'Europe vendent aussi principalement en Ontario, certains grands importateurs, particulièrement importants, vendent près de 40 p. 100 de leurs importations de marchandises en question au Québec, et un importateur vend près de 50 p. 100 de ses importations de marchandises en question en Colombie-Britannique. Les exportateurs américains, y compris les aciéries intégrées, vendent leurs marchandises en question en Ontario surtout, et aussi, en petites quantités, dans l'Ouest canadien.

Les tôles d'acier laminées à froid sont offertes dans un grand nombre de nuances, de calibres, de dimensions et de finis. Plus de la moitié de ces tôles vendues au Canada sont de qualité marchande et sont offertes dans une gamme standard de dimensions et de finis. Il existe une variété de produits de qualité supérieure tels que les tôles laminées pour moteurs et les tôles pour emboutissage. De 5 à 10 p. 100 environ des tôles d'acier laminées à froid produites ne satisfont pas aux prescriptions. Les aciéries, au Canada et à l'étranger, vendent ces produits comme articles de second choix. Les distributeurs d'acier semi-ouvré ou les utilisateurs finals peuvent extraire de ces articles de second choix un «produit» de qualité acceptable pour leurs besoins. Le «second produit» anticipé détermine le prix des articles de second choix par rapport au produit de première qualité. Toutes les aciéries canadiennes et quelques importateurs vendent des articles de second choix sur le marché canadien.

De nombreux utilisateurs finals ont besoin d'un produit qui répond à des exigences de qualité rigoureuses, mais ils sont également susceptibles d'utiliser des tôles de qualité marchande standard. Par exemple, les industries automobile, de l'électroménager et des machines électriques utilisent des tôles de qualité supérieure, mais en achètent également de qualité marchande. Les sociétés travaillant dans les industries des tubes, de l'enrubannage métallique et du conditionnement ont surtout recours à des produits de qualité marchande. Les distributeurs d'acier semi-ouvré achètent surtout des tôles de qualité marchande, mais offrent également des produits d'autres qualités. Ils achètent aussi des articles de second choix.

Dofasco et Stelco offrent une gamme complète de qualités de tôles d'acier laminées à froid. Algoma et Sidbec-Dosco sont relativement peu présentes sur le segment haut de gamme du marché. Dofasco vend principalement aux utilisateurs finals, alors que les trois autres producteurs vendent relativement davantage aux distributeurs d'acier semi-ouvré. Les importateurs et les exportateurs, considérés collectivement, fournissent une partie importante de l'éventail de produits. Les grandes aciéries intégrées américaines vendent surtout des produits de qualité supérieure, et ce, principalement aux utilisateurs finals. Selon les témoignages, d'autres aciéries, distributeurs d'acier semi-ouvré et négociants américains vendent un éventail plus large de produits. Les importateurs de marchandises en question depuis l'Europe vendent surtout des produits de qualité marchande, mais approvisionnent aussi le segment haut de gamme du marché.

Le marché canadien de l'acier est extrêmement concurrentiel et transparent. Les aciéries, les importateurs et les exportateurs nationaux se font directement concurrence pour obtenir la clientèle des utilisateurs finals et des distributeurs d'acier semi-ouvré. Ces derniers, notamment, et certains utilisateurs finals, négocient normalement leurs approvisionnements tous les trimestres ou en fonction de demandes ponctuelles. Dans le cas des besoins non renouvelables ou trimestriels, les prix, les conditions de vente, les spécifications et les modalités de livraison sont négociés en fonction du prix au comptant. Les achats des importants utilisateurs, comme les industries automobile et de l'électroménager, font normalement l'objet d'un contrat. Des négociations sont entreprises pour parvenir à un accord quant aux volumes estimatifs, aux prix, aux spécifications et aux délais de livraison. Les envois de produits aux termes de commandes globales sont reçus à intervalle régulier. Les aciéries nationales produisent sur commande et vendent au prix F.A.B. départ usine, mais font la péréquation du fret lorsqu'elles font concurrence aux aciéries nationales sur les marchés régionaux. Les importations depuis les États-Unis sont également vendues en général au prix F.A.B. départ usine. Les importateurs de marchandises en question depuis l'Europe achètent les tôles par cargaison et les revendent aux distributeurs d'acier semi-ouvré ainsi qu'aux utilisateurs finals à un prix rendu comprenant les droits de douane, le fret et les autres frais.

Les distributeurs d'acier semi-ouvré jouent un rôle clé et de plus en plus important dans le fonctionnement du marché des tôles d'acier laminées à froid. Collectivement, ils constituent les plus importants acheteurs de marchandises en question. Ils sont en concurrence entre eux, ainsi qu'avec les aciéries nationales et avec les importateurs et les exportateurs, pour l'obtention de la clientèle des utilisateurs finals.

Quoique l'enquête ait révélé l'existence d'une intense concurrence par les prix pour l'obtention de la clientèle constituée de certains utilisateurs finals tels que les secteurs des tubes et du conditionnement industriel, et surtout du secteur automobile, qui exige des prix analogues à ceux du marché américain, ce sont les distributeurs d'acier semi-ouvré qui sont le principal objet de la concurrence par les prix. Ces distributeurs achètent l'acier pour le revendre plus tard. De ce fait, ils courent un risque et sont incités

davantage à essayer de payer le moins cher possible. Ils achètent des volumes relativement importants, par rapport à ceux qu'achètent la plupart des utilisateurs finals, et à des prix au comptant. Ils se servent de leur connaissance approfondie des marchandises offertes sur le marché pour s'assurer que les prix qu'ils paient sont compétitifs. Les prix auxquels ils achètent et vendent les produits provoquent une réaction en chaîne dans tout le marché à la faveur des renégociations des prix contractuels.

Les distributeurs d'acier semi-ouvré achètent surtout de l'acier de qualité marchande. Les prix qu'ils paient pour les tôles de qualité marchande influent sur les prix des autres qualités de tôles vendues sur le marché, prix qui sont liés aux prix des tôles de qualité marchande. Il est clairement ressorti des témoignages que lorsqu'un produit répond aux spécifications et aux exigences en matière de qualité, de service et de livraison, le prix devient l'élément clé des décisions d'achat des tôles d'acier laminées à froid.

INDUSTRIE NATIONALE

L'industrie nationale est constituée des producteurs suivants : Dofasco, Stelco, Sidbec-Dosco et Algoma. En plus de ces producteurs de tôles d'acier laminées à froid, il existe un producteur canadien de feuillards d'acier laminés à froid, CMP, dont le siège se trouve à Hamilton (Ontario). Sidbec-Dosco et CMP ont appuyé la plainte. CMP a déposé un mémoire préliminaire public, mais n'a pas participé à l'audience publique. Algoma, pour toute participation à l'enquête, a répondu à un questionnaire à l'intention du fabricant.

Dofasco est un producteur de fer et d'acier intégré verticalement dont l'activité a commencé en 1912 et qui constitue l'un des plus importants producteurs d'acier canadiens. Son siège, ainsi que ses installations de vente, d'administration et de production, est situé à Hamilton (Ontario). Les principaux produits de Dofasco sont les tôles et les bobines d'acier laminées à chaud et laminées à froid, l'acier galvanisé et l'aluzinc de marque Galvalume, et les aciers étamés, laminés enduits de chrome et pour moteurs électriques. Cette société a pour filiales Prudential Steel Limited de Calgary (Alberta) (un producteur de produits d'acier tubulaires de petit diamètre destinés aux industries du pétrole, du gaz et de la construction) et National Steel Car Limited de Hamilton (Ontario) (un producteur de matériel roulant ferroviaire). Dofasco a également une participation dans des mines qui fournissent des boulettes de minerais de fer pour l'aciérage. Elle possède 50 p. 100 de Baycoat Limited, une société spécialisée dans l'enduction des bobines et située à Hamilton (Ontario), qui produit de l'acier pré-peint. Elle a également une participation dans Sorevco Inc. de Coteau-du-Lac (Québec), un producteur d'acier galvanisé à chaud, et dans DNN Galvanizing Corporation (DNN) de Windsor (Ontario), une société appartenant conjointement à Dofasco, NKK Corporation du Japon et National Steel Corporation (NSC), qui en est actuellement à l'étape de la mise en service et qui produira des tôles d'acier galvanisées à chaud de haute qualité pour l'industrie automobile.

Dofasco est le seul producteur national qui utilise des produits de lingots coulés aussi bien que des brames obtenues par coulée pour produire les marchandises en question. Dofasco prévoit cesser la production de l'acier selon la méthode de la coulée des lingots après le troisième trimestre de 1993. De plus, la société est actuellement engagée dans un processus de rationalisation plus poussé. Dans le cadre de ce processus, son laminoir à froid n° 5 de 56 po est déjà fermé, et son laminoir à froid n° 1 de 66 po est sur le point de l'être. Ces mesures pourraient entraîner une réduction de

300 000 tonnes nettes de la capacité de production de la société. Cependant, la construction du complexe de décapage continu et de laminage à froid (DCLF) a fait augmenter sa capacité d'un million de tonnes nettes par année, d'où une croissance nette de 700 000 tonnes nettes. Selon des témoins de Dofasco, l'installation de DCLF n'est pas seule à augmenter la capacité de production en tonnes de tôles d'acier laminées à froid entièrement usinées sur le marché.

Stelco, un producteur de fer et d'acier intégré verticalement, a été créée en 1910. Les installations de laminage à froid de Stelco se trouve à l'aciérie Hilton Works de Hamilton (Ontario). Stelco exploite deux laminoirs à froid en tandem : un laminoir à cinq cages construit en 1948 et un laminoir à quatre cages construit en 1967. En 1983, Stelco a mis en service son laminoir à bandes à chaud de 80 po à l'aciérie Lake Erie de Nanticoke (Ontario). Une partie des feuillards d'acier laminés à chaud produits à cette installation servent de charges d'alimentation dans la production de tôles d'acier laminées à froid.

Le laminoir en tandem à cinq cages est utilisé pour produire l'acier laminé à froid de faible calibre ainsi que les produits étamés et galvanisés. Son laminoir à quatre cages a été modernisé depuis 1967 pour répondre à toutes les exigences de production des pièces «exposées aux intempéries» d'automobiles dont les utilisations finales sont aujourd'hui très importantes. Les produits comprennent les tôles d'acier laminées à froid destinées à la vente et à la production de matériaux galvanisés et trempés après étamage. En plus de produire les tôles d'acier laminées à froid, Stelco produit d'autres produits d'acier (tôles épaisses traitées à chaud, tôles laminées à chaud, barres et tiges, fils et tuyaux) dans différentes usines de l'Ontario, du Québec et de l'Alberta.

Sidbec-Dosco produit les marchandises en question à son usine de Contrecoeur (Québec). En plus des marchandises en question, la société produit des tôles d'acier laminées à chaud, un certain nombre de produits longs tels que les barres, les ronds et les cornières, ainsi que des tuyaux et des fils, dans différentes usines de l'Ontario et du Québec. Elle a une participation dans un certain nombre de filiales ou de coentreprises, dont Sorevco Inc. de Coteau-du-Lac (Québec), une coentreprise qu'elle détient avec Dofasco. Les ventes de marchandises en question par la société sont partagées entre l'Ontario et le Québec. En 1992, la société a accru sensiblement sa capacité de production avec l'ajout d'une nouvelle installation de décapage et de recuit.

Algoma³ est un producteur de fer et d'acier du secteur primaire intégré verticalement. Elle exploite une importante aciérie située à Sault-Sainte-Marie (Ontario) et une mine de minerai de fer ainsi que des installations auxiliaires situées à Wawa (Ontario). Toutes les installations de fabrication d'acier d'Algoma se trouvent à Sault-Sainte-Marie. Algoma produit une gamme variée de produits, parmi lesquels les tôles et les tôles épaisses d'acier laminées plates, les profilés en acier, les produits tubulaires sans soudure, les rails et les accessoires de rails ainsi que divers produits semi-finis.

3. Algoma a été constituée en société le 1^{er} juin 1992, après avoir acquis tout l'actif et quelques éléments de passif de son prédécesseur, Aciers Algoma Limitée.

CMP, qui est installée à Hamilton (Ontario), est le seul producteur de feuillards en acier laminés à froid au Canada. La société produit des feuillards à faible teneur en carbone, ainsi que des feuillards faiblement alliés à haute résistance. Elle achète son substrat laminé à chaud à Dofasco.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

Dans sa décision définitive de dumping, le Sous-ministre a cité 117 exportateurs et 107 importateurs, tous depuis les pays visés.

Il y avait 108 exportateurs des États-Unis, y compris de grandes aciéries intégrées, telles que LTV Steel Company, Inc. (LTV), USX Corporation (USX), Bethlehem Steel Export Corporation (Bethlehem), NSC et Inland Steel Industries, Inc. (Inland), ainsi qu'un certain nombre d'autres aciéries, de distributeurs d'acier semi-ouvré et de courtiers. Bethlehem et Inland sont des entreprises qui se positionnent sur un créneau spécialisé au Canada, où elles fournissent les clients ayant des besoins particuliers, souvent dans des circonstances spéciales. La plupart des ventes de LTV à des clients canadiens ont été faites auprès de grands clients américains dont une partie de leurs activités se déroule au Canada. Une bonne partie des ventes de LTV ainsi que de USX sont effectuées auprès de l'industrie automobile. Les ventes canadiennes de NSC sont réalisées presque exclusivement auprès de Chrysler Canada Ltd. Pour ce qui est des importations, la grande majorité des importateurs cités par le Sous-ministre importent depuis les États-Unis. Les 12 plus grands importateurs rendent compte d'environ 70 p. 100 des importations de produits américains. Parmi ces principaux importateurs se trouvent GM Canada, Direct Steel Inc., Dofasco et Karmax Heavy Stamping - A Division of Cosma International Inc.

Le Sous-ministre a cité neuf exportateurs depuis l'Europe. La plupart des grands exportateurs ont des sociétés affiliées canadiennes. Il s'agit de British Steel Canada Inc. (BSC) (Royaume-Uni), Canadian Klöckner, A Division of Klöckner Namasco Corporation (République fédérale d'Allemagne), Aciers Francosteel Canada Inc. (Francosteel) (France) et ILVA Canada, Inc. (Italie). Ces sociétés représentaient plus de 90 p. 100 des importations depuis ces pays d'Europe. Francosteel, dont le siège est à Montréal (Québec), possède deux bureaux régionaux, l'un en Ontario et l'autre en Colombie-Britannique. BSC a son siège à Montréal (Québec) et dispose de bureaux de vente dans l'Ouest canadien. ILVA Canada, Inc. a un bureau de vente, sans activité d'entreposage ou de stockage.

Les importateurs sont classés comme négociants, distributeurs, distributeurs d'acier semi-ouvré ou utilisateurs finals. Les négociants vendent généralement sur commande. Ils expédient directement leurs marchandises à des clients qui peuvent être des distributeurs, des distributeurs d'acier semi-ouvré ou des utilisateurs finals. La plupart des principaux distributeurs d'acier semi-ouvré au Canada vendent des tôles de production nationale ainsi que des tôles importées, qu'ils achètent directement aux aciéries nationales ou importent directement ou par l'intermédiaire de distributeurs. Les plus importants distributeurs d'acier semi-ouvré faisant le commerce des marchandises en question sont Samuel & Fils & Cie (Québec) Ltée, Drummond McCall Ltd., Wilkinson Steel and Metals, A Division of Premetalco Inc. et Maksteel. Certains de ces distributeurs d'acier semi-ouvré ont des succursales dans différentes régions du pays.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

Le tableau suivant résume les marges de dumping constatées par le Sous-ministre dans le cas de chaque exportateur visé par l'enquête.

Pays	MARGES DE DUMPING	
	Exportateur	Marge moyenne pondérée de dumping¹ %
République fédérale d'Allemagne	Klöckner Stahl GmbH	27,7
France	Sollac et Daval, Aciers d'Usinor et de Sacilor	24,8
Italie	ILVA S.p.A.	46,6
Royaume-Uni	British Steel plc	35,8
États-Unis	Bethlehem Steel Export Corporation	0,0
	California Steel Ind. Inc.	16,9
	Inland Steel Industries, Inc.	0,9
	Kasle Steel Corp.	46,6
	LTV Steel Company, Inc.	8,7
	McLouth Steel Corp.	46,6
	National Steel Corporation	0,0
	Nucor Steel Corporation	0,0
	Ottawa River Steel	46,6
	S & B Metals	46,6
	U.S. Steel Group of USX Corporation - Usine de Gary	8,0
	- Usine d'Irwin	16,4
	The Worthington Steel Company, Subsidiary of Worthington Industries	18,0
Moyenne de l'ensemble des exportateurs américains		17,2

1. La marge moyenne pondérée de dumping est la marge de dumping globale de toutes les marchandises expédiées pendant la période d'enquête, y compris les marchandises qui n'étaient pas sous-évaluées.

Nota : Les marges de dumping ont été déterminées dans le cas des exportateurs tenus de fournir des renseignements et de ceux qui n'ont pas été tenus d'en fournir, mais qui ont volontairement fait une présentation qui a été analysée par le ministère du Revenu national. Les exportateurs cités ci-dessus ont expédié les marchandises en question directement au Canada ou par l'intermédiaire d'un vendeur ou d'un agent pendant la période d'enquête. Les marges de dumping sont exprimées en pourcentage de la valeur normale.

Le ministère du Revenu national (Revenu Canada) a déclaré avoir limité son enquête, pour les besoins de la détermination des marges de dumping des marchandises importées au Canada pendant la période d'enquête, au volume des importations le plus important de chaque pays qui pouvait raisonnablement faire l'objet de l'enquête. La période d'enquête allait du 1^{er} janvier au 30 juin 1992 et concernait les livraisons de marchandises en question faites entre ces deux dates inclusivement. Cependant, dans le cas de chaque pays d'exportation visé par l'enquête, Revenu Canada n'a exigé des renseignements que de la part des exportateurs dont les exportations apparentes au Canada constituaient collectivement au moins 60 p. 100 du volume apparent des marchandises importées au Canada depuis ce pays pendant la période pertinente.

POSITION DES PARTIES

Industrie nationale

Stelco et Dofasco

Les arguments de l'industrie nationale ont été exposés par les avocats de Stelco et de Dofasco. En résumé, ceux-ci ont plaidé que les problèmes que connaît l'industrie nationale étaient dûs principalement aux importations depuis les États-Unis. Ces importations ont augmenté radicalement en 1990 en raison du caractère limité de l'offre d'acier laminé à froid de source nationale, situation qui peut être attribuée partiellement aux grèves survenues à Stelco et à Algoma ainsi qu'aux travaux de brasquage du haut fourneau de Stelco. Néanmoins, d'importants volumes d'importations ont continué d'entrer au Canada après la fin des grèves, causant une perte en volume de ventes à l'industrie nationale. En 1992, l'industrie nationale a riposté en continuant de baisser ses prix pour récupérer sa part du marché, ce qui a conduit à l'érosion des prix. Le dumping continu des importations a contribué à la compression des prix. De ce fait, l'industrie nationale a subi un préjudice sensible.

En décrivant la situation de l'industrie mondiale, les avocats de Stelco ont expliqué que, pour diverses raisons⁴, les prix de l'acier avaient baissé aux États-Unis avant de baisser au Canada. En conséquence, les marchandises en question depuis les États-Unis étaient offertes et vendues au Canada aux prix américains, qui étaient très inférieurs, et ce, avant même les grèves à Algoma et à Stelco, qui ont été déclenchées au début du mois d'août 1990. Vers la fin des années 80, la capacité de production de l'acier aux États-Unis et dans les pays d'outre-mer était devenue excédentaire, situation qui s'est aggravée lorsque les pays occidentaux sont entrés en récession. Les producteurs d'acier, qui doivent supporter des coûts fixes très élevés, ont tenté d'utiliser au maximum leur capacité de production. Les demandes nationales ayant baissé en raison de la récession, les aciéries se sont tournées vers les marchés d'exportation pour vendre leurs produits.

Les avocats de l'industrie nationale ont reconnu qu'il est compréhensible que les importations aient augmenté pendant les grèves. Cependant, le niveau des importations a continué de croître tout au long de 1991, pour ne baisser que légèrement en 1992. Compte tenu de la nature fongible du produit, les importations pouvaient être directement substituées à l'acier de production nationale, et elles ont continué d'évincer

4. Parmi lesquelles la rationalisation et la modernisation de l'industrie pendant les années 80 et la présence d'aciéries intégrées «reconstituées» qui avaient été autorisées à réduire leurs coûts en se prévalant des dispositions du chapitre 11 du Bankruptcy Code des États-Unis.

celui-ci. Les avocats de Stelco et de Dofasco ont cité de nombreux exemples de pertes présumées de clients au profit des importateurs. Les avocats de Dofasco ont fait remarquer qu'en raison des coûts fixes élevés supportés par l'industrie, les pertes de volumes ont parfois eu des effets aussi nocifs que les effets causés par l'érosion des prix.

Les producteurs nationaux ont réagi à l'entrée d'importations sous-évaluées sur le marché canadien en baissant leurs prix. Dans les cas où ils n'ont pas baissé leurs prix, ils ont perdu une part du marché. Les avocats ont fait remarquer qu'en plus des importations proprement dites, les offres des distributeurs d'acier semi-ouvré et des courtiers américains ont également contribué à la réduction des prix nationaux. Bien que les importations proprement dites ont diminué en 1992, les offres se sont maintenues. Au fur et à mesure que les prix des distributeurs d'acier semi-ouvré et du marché au comptant s'effritaient, les clients contractuels exigeaient des baisses de prix dans leurs nouveaux contrats. Il a été fait remarquer que là où la pénétration des importations était la plus facile, par exemple sur les segments de marché constitués par l'industrie des tubes et de l'enrubannage métallique ainsi que chez les distributeurs d'acier semi-ouvré, l'érosion des prix était très importante. De même, lorsque les prix des importations ne faisaient qu'équivaloir aux prix nationaux, c'était, dans bien des cas, par l'effet du dumping. Les ventes ainsi perdues à cause de prix équivalents étaient des ventes perdues à cause du dumping.

Les avocats de Stelco ont fait remarquer qu'à l'exclusion des ventes à Sorevco Inc., le volume des ventes de l'industrie nationale a chuté de 26 p. 100 entre 1989 et 1991, et qu'entre 1991 et 1992, les ventes d'acier national n'ont augmenté que de 0,1 p. 100. Stelco a subi d'autres formes de préjudice, parmi lesquelles l'érosion et la compression des prix, la réduction des marges brutes et de la rentabilité, le rétrécissement de la part du marché et la sous-utilisation de la capacité de production.

Les avocats de Dofasco ont fait remarquer que cette société avait subi un préjudice sous la forme de l'érosion et de la compression des prix, de la perte de ventes, de la réduction des marges brutes et d'un retard dans l'acquisition de la capacité d'améliorer ses installations de production. Les prix moyens pondérés de Dofasco et des autres producteurs canadiens ont baissé de façon régulière. Par exemple, le prix de vente moyen de l'acier de première qualité vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvré a chuté de 16 p. 100 entre 1989 et 1992. De même, le nombre de tonnes nettes vendues par Dofasco à ce secteur a chuté de 16 p. 100.

Les avocats de l'industrie nationale ont tenté de démontrer que des facteurs non liés au dumping avaient eu un effet très limité sur l'industrie nationale. Ils ont soutenu que la récession, quoiqu'elle puisse expliquer une partie de la contraction du marché, ne peut expliquer l'érosion des prix qui s'est produite. Les avocats de Stelco ont fait remarquer que pendant la récession du début des années 80, le prix moyen des marchandises en question a augmenté de 11 p. 100, alors que pendant la récession actuelle, le prix moyen a chuté d'environ 15 p. 100. Pour ce qui est des allégations selon lesquelles les fournisseurs nationaux se seraient faits une vive concurrence par les prix après les grèves, il a été fait remarquer qu'elles ont été réfutées par l'examen des tendances des parts du marché des différents producteurs nationaux. Pour ce qui est de la fluctuation de la valeur du dollar canadien, les avocats de Stelco ont souligné qu'elle était très inférieure aux marges de dumping constatées par le Sous-ministre dans le cas de la plupart des exportateurs. Pour illustrer les effets du dumping, considérés séparément de ceux des facteurs non liés au dumping, les avocats de Stelco ont comparé les facteurs de rendement des tôles d'acier laminées à froid à ceux des tôles d'acier pré-peintes. Le prix de vente moyen des tôles d'acier pré-peintes, pendant la récession

actuelle et pendant les grèves, est resté relativement stable, alors que le prix de vente moyen des marchandises en question de l'industrie nationale a baissé de 15 p. 100.

Les avocats de Stelco ont fait remarquer que les cinq aciéries intégrées américaines qui étaient représentées à l'audience ne rendaient compte que de 30 p. 100 à 43 p. 100 des importations américaines au Canada entre 1990 et 1992. Pendant les années critiques 1990 et 1991, elles ne rendaient compte que de 30 p. 100 des importations depuis les États-Unis. Les avocats ont soutenu que les petits distributeurs d'acier semi-ouvré et que les courtiers ont joué un rôle très perturbateur quant à la stabilité des prix des tôles d'acier laminées à froid sur le marché du sud-ouest de l'Ontario, en particulier vers la fin de 1990. Quoique les marges de dumping de ces cinq aciéries aient été nulles ou faibles pendant la période d'enquête, leurs produits ont été acquis par les distributeurs d'acier semi-ouvré et les courtiers qui étaient la cause de ces perturbations, puis exportés au Canada à des prix sous-évalués.

Les avocats de l'industrie nationale ont également invité le Tribunal à conclure que le dumping s'était produit avant la période de 1992 visée par l'enquête du Sous-ministre. Les prix moyens des importations depuis les États-Unis étant inférieurs, vers la fin de 1990 et en 1991, comparativement à ce qu'ils ont été en 1992, et le coût de production n'ayant pas augmenté aux États-Unis depuis 1989, il peut être conclu que le dumping se produisait également au cours de ces années antérieures à la période d'enquête.

Les avocats représentant l'industrie nationale ont plaidé que le préjudice subi par celle-ci se poursuivra si des droits antidumping ne sont pas imposés. À l'appui de cette thèse, ils ont cité la surcapacité de la production d'acier dans les pays nommés. Ils ont également évoqué l'ampleur des importations qui se sont produites au Canada au début de 1993 jusqu'à l'imposition de droits provisoires, après que le Sous-ministre eut rendu sa décision provisoire de dumping.

Importateurs et exportateurs

Les avocats et les procureurs des importateurs et des exportateurs ont plaidé que le préjudice subi par l'industrie nationale était causé par des facteurs non liés au dumping. Les effets de ces autres facteurs ne peuvent être attribués aux importations sous-évaluées, et doivent être distingués des effets du dumping.

Les avocats et les procureurs ont plaidé que la mise en oeuvre de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*⁵ (l'ALÉ) a entraîné une diminution de 30 p. 100 des tarifs douaniers pendant la période visée par l'enquête du Tribunal. De ce fait, la migration des sociétés canadiennes consommatrices d'acier vers les États-Unis s'est trouvée encouragée. De même, la concurrence s'est trouvée accrue entre les produits finis américains et canadiens dans lesquels entre l'acier, ce qui a forcé les producteurs canadiens à tenter d'obtenir des prix concurrentiels de la part des aciéries nationales. L'industrie nationale n'a pas été en mesure d'approvisionner le marché en 1990 et en 1991 pendant les grèves à Stelco et à Algoma ainsi qu'au cours des travaux de brasquage du haut fourneau de Stelco, ce qui a favorisé les importations. Les avocats et les procureurs ont attribué la compression des prix à la concurrence que se sont livrés les producteurs nationaux après les grèves, lorsqu'ils ont tenté de récupérer leur part du marché. De même, l'incertitude entourant l'insolvabilité d'Algoma au cours de 1991 et pendant la

5. *Recueil des traités du Canada*, 1989, n° 3 (R.T.C.), signé le 2 janvier 1988.

première moitié de 1992 a incité les acheteurs à essayer de trouver d'autres sources d'approvisionnement en acier. Les avocats et les procureurs ont également fait remarquer que Dofasco a importé beaucoup d'acier américain depuis qu'elle a demandé à Bethlehem de faire pour elle du laminage à froid, Stelco ne pouvant offrir la qualité requise ou faire le travail selon les exigences techniques de Dofasco.

Au fur et à mesure que le dollar canadien s'est apprécié comparativement au dollar américain, entre 1989 et 1991, les importations sont devenues plus abordables. Lorsque le dollar a perdu de sa valeur en 1992, cela a eu un effet négatif sur les importations. Il a également été souligné que les prix baissaient partout dans les pays occidentaux industrialisés. Les avocats et le procureur des cinq aciéries intégrées ont plaidé qu'entre 1989 et 1991, la production nationale totale a chuté de 282 000 tonnes nettes, alors que les importations ont augmenté de 73 595 tonnes nettes, chiffre qui n'équivaut qu'à 26 p. 100 de la baisse de la production nationale. Le reste de cette baisse peut être attribué à des facteurs comme la récession, les faillites et le déplacement de la consommation de l'acier laminé à froid vers l'acier résistant à la corrosion.

Bethlehem, NSC, LTV, USX, Inland

Les avocats et le procureur de Bethlehem, NSC, LTV, USX et Inland ont plaidé que les tonnages depuis les États-Unis, et notamment depuis ces cinq aciéries américaines, n'étaient pas importants. De même, les marges de dumping de ces aciéries étaient nulles ou relativement faibles. Aucune allégation n'a été faite quant à des pertes de ventes ou à des compressions de prix dues aux importations depuis certaines de ces aciéries. Certaines décisions d'acheter à celles-ci ont été prises pour des raisons autres que le prix. Les avocats et le procureur ont plaidé que les autres allégations dirigées contre les aciéries américaines étaient sans fondement.

Les avocats et le procureur ont expliqué que, pendant la période 1989-1990, un différentiel de prix sans rapport avec le dumping existait entre l'acier canadien et l'acier américain. Il ne peut être présumé que le dumping s'est produit pendant cette période. En outre, les éléments de preuve montrent que le prix moyen des importations américaines était supérieur au prix moyen des produits nationaux. Les avocats et le procureur ont avancé que les importations sont entrées au Canada en volumes croissants et que l'industrie nationale avait subi un préjudice causé par des facteurs non liés au dumping. De plus, il n'est pas convenable de comparer le rendement de l'industrie au cours des deux dernières récessions.

BSC

Les procureurs de British Steel Canada Inc. (BSC) ont plaidé que le dossier ne contient aucun élément de preuve de nature à étayer des allégations de préjudice sensible à l'encontre des importations faites par cette société. À cet égard, les procureurs ont examiné le cas de plusieurs clients pour plaider que BSC n'avait pas été le catalyseur de la baisse des prix. Les politiques et pratiques de commercialisation de cette société annonçaient un comportement responsable et ne causaient pas de perturbation, et la présence de celle-ci sur le marché était minimale. BSC aligne ses prix sur les prix nationaux, et ne tente pas de vendre moins cher.

Les procureurs ont fait valoir qu'il n'est pas convenable de comparer le rendement des tôles d'acier pré-peintes à celui des tôles laminées à froid dans le but d'illustrer les effets du dumping. Ils ont également plaidé que tout préjudice subi par l'industrie nationale était la conséquence de facteurs non liés au dumping.

Quant au préjudice futur, les procureurs ont avancé qu'aucune conclusion ne doit être fondée sur des conjectures ou de lointaines possibilités. Ils ont fait remarquer que BSC s'est efforcée de rationaliser et de réduire sa capacité de production.

Francosteel, Sollac et Daval

L'avocat de Francosteel et de Sollac et Daval, Aciers d'Usinor et de Sacilor, a plaidé que les questions fondamentales qui se posent dans la présente affaire consistent à déterminer s'il existe un lien de causalité entre les importations et le préjudice subi par l'industrie nationale, et si le préjudice est sensible. Il a soutenu que le fardeau de la preuve reposait sur l'industrie nationale, et que celle-ci n'avait pas fourni de preuve suffisante quant au fait que le dumping, notamment depuis la France, avait causé un préjudice. L'industrie nationale n'a pas établi l'existence du lien de causalité nécessaire entre les importations depuis la France et le préjudice.

Plusieurs facteurs non liés au dumping ont été cités comme ayant causé une réduction des volumes ou une baisse des prix. L'avocat a avancé que le prix était le lien de causalité entre les importations et le préjudice. Les prix des importations moyens étaient plus élevés et ont baissé dans une mesure moindre que les prix nationaux moyens. Ont également baissé les prix pratiqués envers les clients pour lesquels il n'y avait pas de pénétration des importations. Il n'y avait pas de lien de causalité en tant que tel.

L'avocat a passé en revue les différentes allégations faites à l'encontre de ses clients. Il a fait remarquer que le caractère plus élevé des prix de Francosteel, la réduction de ses volumes, la nature limitée de sa clientèle et sa concentration régionale sont la marque d'un importateur responsable. L'avocat a plaidé que la plupart des ventes de Francosteel sont effectuées en Colombie-Britannique, où l'industrie nationale a une présence limitée. L'activité de Francosteel n'a pas eu d'effet comprimant sur les prix dans cette région.

L'avocat a répété qu'il ne convient pas de comparer les tôles d'acier pré-peintes aux tôles d'acier laminées à froid, ni de comparer la récente récession à la récession du début des années 80, pour illustrer les effets du dumping. L'avocat a établi une distinction entre la présente cause et la cause du *Placôplâtre*⁶.

Quant au préjudice futur, il a été affirmé que toute décision doit être fondée sur des faits et non sur des conjectures. L'avocat a fait observer que la capacité mondiale de production de l'acier a été réduite, et que les livraisons et les prix nationaux ont augmenté, de même que les prix des importations.

ILVA

Le procureur d'ILVA S.p.A. (ILVA) a fait remarquer qu'à partir de 1989, la croissance économique a ralenti au Canada pour aboutir à une récession. L'industrie nationale s'est ressentie de cette situation, qui a entraîné une baisse de la demande des marchandises en question. Cependant, depuis 1992, la consommation s'est améliorée et

6. *Placoplâtre (plaque de plâtre), principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique,* Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-92-004, le 20 janvier 1993.

l'acier est devenu difficile à obtenir. De plus, beaucoup d'autres facteurs non liés au dumping ont été relevés comme contribuant à la baisse de la consommation nationale.

Le procureur a plaidé que trois des cinq producteurs nationaux n'ont pas prétendu avoir subi un préjudice causé par le dumping et n'ont pas mis de l'avant aucun élément de preuve concernant les importations depuis l'Italie ou ailleurs. De plus, ces trois sociétés produisent 30 fois plus de tôles d'acier laminées à froid que le volume des importations d'ILVA.

Le procureur s'est penché sur les différentes allégations faites à l'encontre d'ILVA, et a plaidé que les importations depuis ce fournisseur n'ont pas causé d'érosion ou de compression des prix, ou de perte de ventes. Il a fait valoir qu'il ressort des comparaisons appropriées que les prix d'ILVA, en moyenne, sont plus élevés que ceux des aciéries canadiennes. En outre, cette société n'a pas vendu beaucoup de tôles aux distributeurs d'acier semi-ouvré, pour lesquels la compression des prix a été présumément la plus importante. Le procureur a avancé que l'industrie nationale n'a pas prouvé le bien-fondé de sa cause.

Demandes d'exclusion

Plusieurs demandes d'exclusion ont été faites pour que certains exportateurs ou produits soient épargnés de l'imposition de droits antidumping au cas où des conclusions de préjudice seraient rendues. Ces demandes ont été faites au nom des aciéries américaines représentées à l'audience, à celui de BSC et pour le compte de Preussag Stahl AG (Preussag). Deux autres demandes en ce sens étaient fondées sur l'argument selon lequel les marchandises ont été importées pour recevoir un complément d'ouvrison et être réexportées. De nombreux utilisateurs finals ont demandé des exclusions pour des raisons telles que la pénurie de produits d'acier de production canadienne. Ces demandes sont traitées plus en détails ci-dessous.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Le tableau suivant résume les principaux indicateurs économiques relatifs à la production et au commerce des tôles d'acier laminées à froid, y compris les feuillards à teneur élevée en carbone. Les résultats financiers de l'industrie sont exposés sur un tableau distinct. Les indicateurs relatifs à l'emploi, à la capacité de production et à la situation financière ne sont pas mentionnés pour CMP, car celle-ci n'a pas fourni de données suffisantes sur ces questions.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES				
	1989	1990	1991	1992
Production				
Volume (000 t/n)	3 810	3 179	2 998	3 456
% d'augmentation (de réduction)		(17)	(6)	15
Pour complément d'ouvraison	2 384	1 990	1 917	2 274
Pour vente à titre de tôles d'acier laminées à froid	1 427	1 189	1 081	1 182
Ventes à l'exportation (000 t/n)	117	78	101	200
Importations à quai (000 t/n)				
États-Unis	58	97	129	67
Pays d'Europe visés	16	41	46	59
Total des pays visés	74	138	175	126
Autres pays	5	9	11	5
Total des importations	79	147	186	131
Ventes apparentes				
Volume (000 t/n)	1 330	1 186	1 087	1 063
% d'augmentation (de réduction)		(11)	(8)	(2)
Parts de ventes du marché (%)				
Producteurs nationaux	94	90	86	88
Pays visés	5	9	13	11
Autres pays	1	1	1	1
Emplois directs				
Employés	1 624	1 459	1 160	1 195
Nombre d'heures-personnes de travail (000)	2 736	2 123	1 918	1 973
Capacité				
Volume (000 t/n)	4 295	4 469	4 171	4 690
Taux d'utilisation (%)	88	71	71	73
<hr/>				
t/n = tonne nette.				
Source : Réponses aux questionnaires du Tribunal.				

En 1992, la production nationale a totalisé 3,5 millions de tonnes nettes de tôles d'acier laminées à froid, comprenant les charges d'alimentation ou les substrats destinés à un complément d'ouvraison et à la vente à titre de tôles d'acier laminées à froid au Canada et à l'étranger. La production a augmenté de 15 p. 100 par rapport à 1991, mais a baissé de 354,000 tonnes nettes, soit 9 p. 100, par rapport à 1989. Pendant la période d'enquête, les producteurs nationaux ont transformé plus de 60 p. 100 de leur production

totale en produits laminés plats, surtout en tôles galvanisées et étamées. Les exportations ont augmenté, notamment en 1992.

Il y avait 131,000 tonnes nettes d'importations⁷ en 1992, y compris 5 000 tonnes nettes depuis les pays non visés. Les tendances de l'ensemble des importations étaient volatiles pendant la période d'enquête, en raison surtout des oscillations des volumes des importations des États-Unis. Les importations depuis les États-Unis ont plus que doublé entre 1989 et 1991, mais ont reculé en 1992. Les importations depuis les pays européens visés ont grimpé régulièrement pendant la période, pour faire plus que tripler entre 1989 et 1992.

Le marché des tôles d'acier laminées à froid s'élevait à quelque 1,1 million de tonnes nettes en 1992, soit à peu près la même chose qu'en 1991. Cependant, le marché était en recul de 20 p. 100 par rapport à 1989, la baisse la plus importante s'étant produite en 1990 (11 p. 100). La part des ventes des producteurs nationaux sur le marché a chuté de 8 points de pourcentage pendant la période 1989-1991, mais a augmenté de 2 points de pourcentage en 1992. La part du marché combinée des ventes des importations depuis les pays visés a augmenté, passant de 5 p. 100 en 1989 à 13 p. 100 en 1991. En 1992, leur part est tombée à 11 p. 100, ce qui était environ deux fois plus qu'en 1989.

L'emploi s'est rétréci de 26 p. 100 pendant la période de quatre ans, et les heures travaillées ont suivies une tendance analogue.

La capacité nationale totale de production de tôles d'acier laminées à froid destinée à la vente au Canada et à l'étranger et devant subir un complément d'ouvrage était de 4,7 millions de tonnes nettes en 1992. Cette capacité a fluctué pendant la période, surtout entre 1990 et 1992. Deux sociétés, Dofasco et Sidbec-Dosco, ont effectué des investissements importants qui leur ont permis d'accroître leur capacité globale de laminage à froid. Sidbec-Dosco a installé un nouveau laminoir et s'est dotée de moyens de finition suffisants pour accroître d'un tiers sa capacité de production réelle. Dofasco a entamé, mais n'a pas encore mené à bien, un important programme de restructuration comportant la fermeture de son installation de production de l'acier selon la méthode de la coulée en lingotières, la fermeture de certaines aciéries de laminage à froid et l'installation d'un nouveau laminoir à froid réversible. Ces différentes mesures auront pour résultat net une augmentation considérable de la capacité de laminage à froid de la société. Le taux d'utilisation est tombé de 88 p. 100 en 1989 à 71 p. 100 en 1990 et en 1991, avant de remonter à 73 p. 100 en 1992.

7. L'industrie nationale a fait observer que, pendant la période, les importations enregistrées par Statistique Canada et qui comprennent les feuillards d'acier laminés à froid produits selon les méthodes d'essai A109 et A109M de l'ASTM étaient plus importantes que l'estimation qu'en a faite le personnel du Tribunal, dont l'enquête menée auprès des importateurs ne comprenait pas les feuillards d'acier laminés à froid produits selon les exigences des méthodes d'essai A109 et A109M de l'ASTM. Les tendances des deux séries sont foncièrement identiques, à l'exception des données relatives à 1991 et des importations depuis les États-Unis cette année-là. Le Tribunal remarque que, comparées aux estimations de son personnel, les données de Statistique Canada font état d'une augmentation des importations moins importante entre 1990 et 1991 et d'une baisse des importations également moins importante en 1992.

Des données et des témoignages étendus sur les prix des tôles d'acier laminées à froid pendant la période d'enquête ont été fournis au Tribunal. Le personnel du Tribunal a généré des statistiques sur les prix de vente moyens de l'industrie nationale et des importateurs ainsi que sur les prix réels payés par des acheteurs de marchandises en question. L'industrie nationale a produit des renseignements supplémentaires sur les prix pour étayer ses allégations de perte de clientèle et d'érosion des prix, et les importateurs ainsi que les exportateurs ont fourni des données supplémentaires sur les prix en réponse à ces allégations. Les données indiquent les prix rendus demandés aux acheteurs et comprenant le fret ainsi que tous les droits, les frais de courtage ou les marges pertinents.

Le prix rendu moyen des ventes⁸ des producteurs nationaux de tôles d'acier laminées à froid a baissé régulièrement, passant de 613 \$ la tonne nette en 1989 à 540 \$ la tonne nette en 1992⁹, soit une chute de 12 p. 100. Les autres données versées au dossier confirment la baisse abrupte des prix de vente nationaux pendant la période d'enquête.

Les prix de vente moyens des importations en question ont également baissé, passant de 662 \$ la tonne nette en 1989 à 594 \$ la tonne nette en 1992¹⁰. Cependant, il y avait beaucoup plus de volatilité dans les prix moyens des importations d'une année à l'autre. Les prix moyens des tôles d'acier laminées à froid vendues par les importateurs depuis chacun des pays visés se sont avérés extrêmement volatiles. Les autres données versées au dossier montrent fondamentalement les mêmes tendances de prix.

Lorsque l'éventail des produits est relativement stable, les prix moyens sont des indicateurs fiables des tendances des prix. L'examen des ventes nationales, prises dans leur ensemble, ne montre rien qui puisse laisser penser qu'il se soit produit dans l'éventail des produits des déplacements suffisamment importants pour que le Tribunal mette en question sa conclusion selon laquelle les prix nationaux ont baissé. Pour ce qui est des prix des importations, les éléments de preuve laissent penser qu'il y avait davantage de variations dans l'éventail des produits, mais toujours pas dans une mesure telle que le Tribunal en arrive à une conclusion différente quant à l'existence d'une tendance à la baisse des prix à l'importation.

L'industrie nationale a mis en question l'utilisation des prix moyens comme indicateurs du fait que les prix des importations vendues sur le marché canadien étaient plus élevés que ceux des produits nationaux. Le Tribunal fait remarquer que les données versées au dossier montrent qu'il existe des différences importantes entre les prix moyens des importations depuis les différents pays visés. Par exemple, le prix moyen des importations depuis les États-Unis était beaucoup plus élevé que celui des importations depuis la plupart des pays européens visés¹¹. Ces différences entre les prix moyens sont clairement dues aux divers éventails des importations, ce qui a été confirmé au cours des témoignages. Les éléments de preuve relatifs aux ventes à des clients précis montrent que dans le cas des produits répondant aux mêmes exigences et ayant la même qualité,

8. Dofasco, Stelco, Sidbec-Dosco et Algoma.

9. Rapport protégé préalable à l'audience du personnel de recherche du Tribunal, tableau 9A (le 5 juillet 1993), pièce protégée n° NQ-92-009-7F du Tribunal, volume 2 (protégé) à la p. 154.65.

10. *Ibid.*

11. Les prix de vente moyens des importations, notamment celles en provenance des États-Unis, ne représentent pas les prix de toutes les ventes effectuées sur le marché.

et qui sont achetés dans les mêmes quantités, les prix offerts par les importateurs et l'industrie nationale se suivent de près avec le temps.

Le tableau suivant contient des données relatives aux résultats financiers de l'industrie pendant la période d'enquête.

ÉTAT DES RÉSULTATS COMBINÉ DE L'INDUSTRIE MARCHANDISES EN QUESTION - VENTES NATIONALES DE PRODUITS NATIONAUX (exercice se terminant le 31 décembre) (million \$)								
	1989	\$ la t/n	1990	\$ la t/n	1991	\$ la t/n	1992	\$ la t/n
Volume (000 t/n)	1 246		1 057		923		927	
Ventes nettes	751	602	619	586	512	554	490	529
Coût des marchandises vendues	<u>582</u>	<u>467</u>	<u>516</u>	<u>488</u>	<u>456</u>	<u>494</u>	<u>444</u>	<u>479</u>
Marge brute	168	135	104	98	55	60	46	50
F.G.V.A.	53	43	53	50	52	56	45	49
Dépenses financières	23	19	27	25	30	32	24	26
Amortissement	<u>23</u>	<u>18</u>	<u>23</u>	<u>21</u>	<u>22</u>	<u>24</u>	<u>21</u>	<u>23</u>
Revenu net (perte nette) avant impôt	<u>68</u>	<u>55</u>	<u>2</u>	<u>2</u>	<u>(47)</u>	<u>(51)</u>	<u>(44)</u>	<u>(48)</u>

Nota : Les chiffres sont arrondis.
t/n = tonne nette.
F.G.V.A. = frais généraux, de vente et d'administration.
Ne comprend pas les données de CMP.

Source : Rapport protégé préalable à l'audience du personnel de recherche du Tribunal, tableaux 21a) et 23a) (le 22 juin 1993), pièce protégée n° NQ-92-009-7D du Tribunal, volume 2 (protégé) aux pp. 154.42 et 154.44.

Au cours des quatre années se terminant en 1992, la valeur des ventes de l'industrie a baissé de près de 35 p. 100 et sa marge brute a glissé de 22 p. 100 des ventes en 1989 à 9 p. 100 en 1992. Les pertes avant impôt de l'industrie nationale relativement aux marchandises en question s'élevaient à 47 millions de dollars en 1991 et à 44 millions de dollars en 1992, par rapport à un bénéfice de 68 millions de dollars en 1989 et de 2 millions de dollars en 1990. En termes de recettes nettes avant impôt, l'industrie est passée d'un bénéfice net de 9 p. 100 en 1989 à une perte nette de 9 p. 100 en 1992. La plus grande partie de la détérioration des résultats financiers de l'industrie s'est produite entre 1989 et 1991, en raison principalement de la baisse des ventes et des recettes moyennes par tonne nette. Cependant, le total des recettes a fléchi davantage en 1992, la légère augmentation du volume des ventes ayant été plus que compensée par une baisse de 25 \$ du revenu moyen par tonne nette.

En dépit des importantes réductions des volumes vendus, le coût moyen par tonne nette des marchandises vendues a augmenté assez faiblement de 1989 à 1991. En 1992, le coût moyen par tonne nette est revenu à un niveau qui n'était que légèrement supérieur à celui de 1989, époque à laquelle les volumes étaient beaucoup plus importants. Les tendances des autres éléments de dépenses étaient semblables à celles

du coût des marchandises vendues, augmentant de 1989 à 1991, puis baissant en 1992 vers les niveaux de 1989. En 1991 et en 1992, la baisse continue des recettes moyennes par tonne nette a conduit l'industrie à essuyer des pertes importantes. Ces pertes auraient été plus importantes en 1992, n'eut été la réduction des coûts unitaires faite par l'industrie.

MOTIFS DE LA DÉCISION

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si le dumping des marchandises en question, conformément à la décision du Sous-ministre, a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Dans son examen du préjudice, le Tribunal doit être convaincu que la production nationale, qui fait l'objet de la présente enquête, constitue pour le moins une proportion majeure de la production nationale totale des produits de tôle d'acier laminés à froid¹². Pour analyser le préjudice, le Tribunal s'est fondé sur les chiffres de la production, des prix et des parts du marché ainsi que sur les données financières. Ces indicateurs concernent l'ensemble de l'industrie nationale, à l'exception des données financières, qui ne concernent pas CMP¹³. De ce fait, l'exigence voulant que le préjudice soit évalué en rapport avec au moins la proportion majeure de la production nationale totale de marchandises similaires a été satisfaite.

À titre de question préliminaire, l'avocat de Francosteel a plaidé que les tôles d'acier laminées à froid utilisées pour produire des tuyaux et des tubes (bandes à tuyaux ou à tubes) constituent une catégorie distincte de marchandises similaires. Le Tribunal a compétence pour diviser les marchandises de production nationale en catégories distinctes de marchandises similaires pour les besoins de son enquête de préjudice¹⁴. Cependant, le Tribunal a décidé de ne pas créer une catégorie distincte pour les bandes à tuyaux ou à tubes. Les éléments de preuve dont il dispose indiquent que les bandes à tuyaux ou à tubes ne sont pas un produit de tôle d'acier laminé à froid unique. Les qualités des tôles utilisées pour fabriquer les tubes et les tuyaux ne sont généralement pas différentes de celles des tôles servant à d'autres utilisations finales. Dans ces conditions, les bandes à tuyaux ou à tubes seraient considérées comme des marchandises similaires aux autres produits d'acier de tôle laminés à froid, et il n'y a donc pas lieu de créer pour elles une catégorie distincte de marchandises similaires.

Conformément à ses décisions antérieures, le Tribunal a déterminé que les marchandises transférées à l'interne en vue d'un complément d'ouvrage aussi bien que les marchandises vendues sur le marché canadien doivent être considérées comme faisant

-
12. Conformément à l'alinéa 42(3)a) de la LMSI, le Tribunal doit prendre en considération le paragraphe 1 de l'article 4 du Code antidumping du GATT (*Accord relatif à la mise en oeuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, signé à Genève le 12 avril 1979).
 13. Cependant, les résultats financiers de CMP ont été analysés séparément dans le cadre de l'examen qu'a fait le Tribunal des demandes d'exclusion.
 14. *In re Y.K.K. Zipper Co. of Canada Ltd.*, [1975] C.F. 68 (Cour d'appel); et *Noury Chemical Corporation et Minerals & Chemicals Ltd. c. Pennwalt of Canada Ltd.*, [1982] 2 C.F. 283 (Cour d'appel).

partie de la production nationale pour les besoins de son enquête de préjudice¹⁵. Pour déterminer si le dumping a causé un préjudice sensible, cependant, le Tribunal s'est concentré principalement sur les indicateurs relatifs aux ventes sur le marché national. Ces indicateurs comprennent les tendances et les niveaux des importations et des parts du marché, des prix et des résultats financiers.

Marché mondial et conditions économiques

Le fait que les résultats financiers des producteurs canadiens se soient détériorés pendant la période examinée par le Tribunal et qui allait de l'année 1989 à l'année 1992 n'était pas en litige. N'étaient pas non plus en litige les tendances observées pour les principaux indicateurs économiques relatifs à l'industrie et au marché. Les importations, ainsi que la part du marché détenue par les importations, ont sensiblement augmenté de 1989 à 1991, puis ont baissé en 1992. Ces tendances des importations étaient sous-jacentes à une baisse régulière des prix nationaux moyens annuels des tôles d'acier laminées à froid de 1989 jusqu'à 1992 inclusivement. Ce qui était en cause, c'était les raisons de l'érosion de la part du marché et des résultats financiers de l'industrie nationale, et, chose plus importante, celles de la baisse des prix des tôles d'acier laminées à froid sur le marché canadien. De l'avis du Tribunal, la présente cause repose sur la question des volumes perdus au profit des importations pendant une bonne partie de la période d'enquête, mais surtout sur celle de la baisse des prix des tôles d'acier laminées à froid qui a caractérisé cette période.

Le Tribunal a examiné un certain nombre de facteurs pour déterminer qu'elles étaient les causes de la détérioration du rendement de l'industrie. Il reconnaît que tout préjudice causé par des facteurs non liés au dumping ne peut être attribué aux effets du dumping. Le Tribunal doit «peser» le dumping et les facteurs non liés à celui-ci et décider de leur importance respective¹⁶. L'industrie a attribué l'essentiel de son préjudice aux ventes ainsi qu'aux offres des importations à des prix sous-évalués. Elle a plaidé que les origines du dumping remontaient à des événements qui se sont produits dans l'industrie américaine de tôles d'acier laminées à froid, dans les années 80, et dans celle de l'Europe à partir de 1990. L'industrie nationale a toutefois reconnu que d'autres facteurs, tels que les grèves de 1990 à Stelco et à Algoma, ainsi que la récession, avaient également contribué, quoique de façon insignifiante, à son préjudice.

Par contre, les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont plaidé que c'étaient les effets des grèves et de la récession, de pair avec ceux d'autres facteurs non liés au dumping, qui étaient les causes du préjudice. Parmi les autres facteurs, ils ont cité l'ALÉ, qui aurait eu selon eux des répercussions majeures sur l'industrie et son marché. En plus d'entraîner une réduction des tarifs douaniers, l'ALÉ a causé des pertes permanentes de tonnage de tôles d'acier laminées à froid parce que des entreprises ont fermé leurs portes ou se sont installées aux États-Unis. L'ALÉ a

-
15. *Pâte de tomate en contenants de plus de 100 onces liquides, originaire ou exportée des États-Unis d'Amérique*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-92-006, le 30 mars 1993; et *Certains feuillards, certaines feuilles et tôles pour planchers, plats, en acier au carbone et laminés à chaud, originaires ou exportés de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie, de la Nouvelle-Zélande, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-92-008, le 31 mai 1993.
 16. *Sacilor Acières c. Le Tribunal antidumping*, Cour d'appel fédérale, n° du greffe A-1806-83, le 27 juin 1985.

également forcé les acheteurs canadiens de tôles d'acier laminées à froid à exercer des pressions sur leurs fournisseurs nationaux pour qu'ils leur consentent des prix analogues à ceux des États-Unis et leur permettent ainsi de soutenir la concurrence des sociétés américaines à l'intérieur de ce qui était devenu un marché nord-américain intégré. Le déplacement de la demande des tôles d'acier laminées à froid vers des produits d'acier résistant à la corrosion était un autre facteur qui avait touché l'industrie et son marché. Enfin, les avocats et les procureurs des exportateurs ont plaidé que les fluctuations de la valeur du dollar canadien avaient eu également un effet décisif sur la capacité des producteurs nationaux à soutenir la concurrence des importations au Canada, et notamment des importations depuis les États-Unis.

Le Tribunal estime que la plupart de ces facteurs ont joué un rôle, mais que leur importance relative a varié avec le temps. Pour évaluer pleinement la mesure dans laquelle ils ont touché l'industrie et le marché, le Tribunal les a examinés par ordre chronologique en commençant par les années 80 et en finissant avec l'année au cours de laquelle il a été constaté qu'il y avait dumping. L'analyse du Tribunal avait pour but de déterminer l'importance à accorder à chacun de ces facteurs et, surtout, de cerner exactement la période de temps pendant laquelle ils avaient eu le plus d'incidence sur l'industrie.

À partir des années 80, plusieurs changements importants se sont produits dans l'industrie de l'acier à travers le monde, notamment aux États-Unis, changements qui ont eu des répercussions sur l'industrie canadienne. En outre, la période visée par la présente enquête a été marquée par une récession économique grave, dont les conséquences ont été particulièrement importantes pour l'industrie de l'acier au Canada et ailleurs.

Le Tribunal a examiné les éléments de preuve et entendu des témoignages sur les importants événements qui se sont produits dans l'industrie de l'acier américaine pendant et depuis les années 80, et dans l'industrie de l'acier européenne depuis le début de la présente décennie. Au dire des témoins invités par le Tribunal à comparaître à l'audience, et au vu des éléments de preuve supplémentaires versés au dossier, l'industrie de l'acier américaine a subi des changements structurels importants au cours des années 80. Un effort de rationalisation considérable a été entrepris. L'industrie de l'acier a réduit ses emplois de 80 p. 100 entre 1983 et 1988, et a diminué ses capacités de production de 40 p. 100. En réduisant ses installations et en modernisant son équipement, l'industrie a tenté de réduire ses coûts unitaires de production et d'accroître sa productivité. Pour ce qui est de ce dernier point, il a été estimé que la productivité, pendant cette période, est passée d'environ 11,3 à 2,5 heures-personnes par tonne nette produite.

En dépit de ses gains de productivité et de ses efforts de rationalisation, l'industrie de l'acier américaine, à la fin des années 80, était frappée par la baisse des prix nationaux et de la rentabilité. Cette situation s'est prolongée tout au long de la période 1989-1992. Les éléments de preuve indiquent, par exemple, que les aciéries intégrées américaines ont subi une perte d'exploitation d'environ 225 millions de dollars en 1991, par rapport à un bénéfice de 367 millions de dollars en 1989. Le prix au comptant moyen dans le Midwest, marché représentatif au regard de la plupart des producteurs américains qui exportent au Canada, a commencé à baisser au milieu de 1989, a continué à décliner jusque vers la fin de 1991 et est demeuré à un niveau bas en 1992. Pendant la période 1989-1992, l'industrie de l'acier américaine était également frappée par une surcapacité. Il ressort des déclarations des témoins de l'industrie que le taux d'utilisation de la capacité des aciéries américaines a baissé de 1989 à 1991 et est resté faible en 1992.

D'un autre côté, l'industrie canadienne avait du retard sur celle des États-Unis en matière de rationalisation de ses activités. L'industrie canadienne, qui avait fonctionné de façon relativement ordonnée, n'a pas été touchée par les événements survenus aux États-Unis avant la fin des années 80. À ce moment, en raison de sa rationalisation, l'industrie américaine était devenue très concurrentielle, et un écart s'est creusé entre les prix des produits d'acier canadiens et ceux des produits d'acier américains, à l'avantage de ces derniers. Dans ces conditions, le marché canadien est devenu attrayant pour les exportateurs américains.

Les exportateurs, les courtiers, les agents et les distributeurs d'acier semi-ouvré américains ont saisi l'occasion de vendre des tôles d'acier laminées à froid au Canada. Pour citer un témoin d'un important distributeur d'acier semi-ouvré canadien qui traitait de l'effet des offres de prix sur le marché, «*the full impact of those price levels that had been the fact in the United States became a fact in Canada*» ([traduction] l'effet intégral de ces niveaux de prix, qui était devenu une réalité aux États-Unis, est devenu une réalité au Canada). Les prix américains étaient exportés au Canada, et les importations ont afflué tout au long de 1990 et de 1991.

Peu après que les effets de l'augmentation des importations et de la baisse des prix en provenance des États-Unis se sont fait sentir sur l'industrie canadienne, le marché nord-américain a subi une récession économique. Celle-ci a nui à la demande ainsi qu'aux prix dans les deux pays au cours de 1990 et jusqu'en 1991. Par exemple, le marché canadien total de marchandises en question a reculé de 11 p. 100 en 1990, et encore de 8 p. 100 en 1991.

La récession américaine a indubitablement contribué à l'augmentation du flux des exportations depuis les États-Unis vers le Canada. L'industrie des produits d'acier, y compris les tôles d'acier laminées à froid, est une industrie à coût fixe élevé, pour laquelle il est impératif de maintenir l'utilisation de la capacité de production. Ce fait, conjugué à la situation difficile du marché national des producteurs américains, a favorisé l'entrée au Canada, pendant la période 1989-1991, des tôles d'acier laminées à froid en des volumes toujours plus importants. Les importations depuis les États-Unis ont augmenté de 1989 à 1991, passant respectivement de 58 000 à 129 000 tonnes nettes, soit une augmentation de 121 p. 100.

Les éléments de preuve montrent que le marché européen, tout comme celui des États-Unis, subissait également des baisses de prix, une surcapacité de production et des pertes financières. Les prix au comptant des tôles d'acier laminées à froid à la frontière séparant la France et la République fédérale d'Allemagne ont commencé à se détériorer au début de 1990, et, sauf pour une courte période à la fin de 1990, ont continué de décliner tout au long de 1992. Des éléments de preuve convaincants versés au dossier ont montré l'existence d'une surcapacité de production des tôles d'acier laminées à froid en Europe à partir de 1990 et jusqu'en 1993, ainsi que l'a rapporté la CRU Metal Monitor-Steel Sheet Products. Les importations depuis les pays européens visés, où le marché était également en repli, ont presque triplé entre 1989 et 1991, et ont continué d'augmenter en 1992.

L'augmentation des importations depuis les États-Unis ainsi que l'Europe ont aggravé les effets de la récession sur l'industrie. La part détenue par l'industrie sur un marché en recul a chuté abruptement de 8 points de pourcentage entre 1989 et 1991. De même, le prix de vente moyen des tôles d'acier laminées à froid pratiqué par les producteurs nationaux a reculé de 8 p. 100 entre 1989 et 1991. L'ampleur des baisses de prix a varié sensiblement entre les différents segments du marché.

En un moment où l'industrie se trouvait dans une situation extrêmement difficile en raison de la récession et de l'augmentation des importations depuis l'Europe et les États-Unis, Stelco et Algoma devaient faire face à des grèves. Ces dernières ont commencé en août 1990 et ont duré quelque trois mois et demi, et il est apparu qu'elles ont constitué un facteur important qui a contribué à favoriser encore davantage l'entrée des importations au Canada.

Il résulte des dépositions des témoins de Dofasco, lesquelles sont étayées par des faits, que les importations se sont emparées d'une partie importante de la place laissée libre par Stelco et Algoma pendant les grèves et pendant les travaux de brasquage du haut fourneau de Stelco. D'un autre côté, ni Dofasco ni Sidbec-Dosco n'ont subi de grève. Dofasco s'est emparée d'une partie de la part du marché laissée libre par Stelco et Algoma en 1990 et en 1991, mais pas dans la mesure qu'elle avait anticipée. Par ailleurs, la part du marché détenue par Sidbec-Dosco a diminué en 1991. Les prix du marché des tôles laminées à froid, qui avaient commencé leur baisse en spirale en 1989 et pendant la première moitié de 1990, ont continué à diminuer pendant une période où la capacité d'approvisionnement de l'industrie nationale était limitée. Le Tribunal attribue la baisse aux importations à bas prix, provenant principalement des États-Unis. L'industrie canadienne devait faire face à des prix établis par les États-Unis «*made in U.S.*». Ainsi que l'a fait remarquer le témoin de Maksteel, pendant la période où Stelco et Algoma ont réduit leur approvisionnement du marché à cause des grèves, cette perte de tonnage n'a aucunement été remarquée. Il y avait une certitude de l'approvisionnement en produits américains immédiatement disponibles. À son avis, le Canada et les États-Unis étaient devenus un marché intégré.

Examinant la situation qui était celle de l'industrie canadienne en 1991, le Tribunal remarque que la restructuration de l'industrie américaine, la récession et les grèves ont eu une incidence négative sérieuse sur le marché canadien et sur les résultats financiers des producteurs nationaux. Les prix de tôles d'acier laminées à froid avaient fortement baissé, l'industrie perdait une part du marché et ses résultats financiers s'étaient détériorés.

Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont plaidé que d'autres facteurs avaient également contribué à la détérioration de la rentabilité de l'industrie. L'un de ces facteurs était l'ALÉ que le Canada et les États-Unis ont mis en oeuvre en 1989. D'autres facteurs étaient constitués par le déplacement de la demande des tôles d'acier laminées à froid vers des produits d'acier résistant à la corrosion, et les fluctuations de la valeur du dollar canadien. Le Tribunal a examiné ces facteurs pour déterminer leur importance et établir, s'il y a lieu, les périodes pendant lesquelles ces effets ont été ressentis.

L'ALÉ a eu un effet sur l'industrie canadienne de l'acier. Les témoins de l'industrie nationale ont déclaré que, du point de vue de la planification stratégique, il existe un seul marché nord-américain de tôles d'acier laminées à froid. Le Tribunal considère que les intervenants sur le marché ont pris leurs décisions stratégiques avant, ou peu après, la mise en oeuvre de l'ALÉ. Des exemples de telles décisions ont été donnés lors des témoignages de Dofasco et de Stelco concernant l'expansion de leurs exportations vers les États-Unis, ainsi que dans d'importantes décisions prises par l'industrie d'accroître sa capacité à se doter du substrat nécessaire à la production des tôles galvanisées. Pour évaluer les effets de l'ALÉ sur les volumes, et surtout pour isoler les effets de ceux des changements structurels survenus aux États-Unis, de la récession et des grèves du début des années 90, le Tribunal aurait besoin d'éléments de preuve plus concluants que ceux dont il disposait. Il y avait des éléments de preuve contradictoires

quant aux tonnes passées aux États-Unis (soit le tonnage totalement perdu en raison de fermetures d'entreprises) par suite de la mise en oeuvre de l'ALÉ, l'industrie plaidant que l'ALÉ était responsable de certaines ventes supplémentaires faites au Canada. Même en présence d'éléments de preuve concluants, toute incidence négative nette du passage d'un certain tonnage du Canada aux États-Unis ne serait rien de plus qu'un autre facteur du déclin général du volume sur le marché causé principalement par la récession de 1990-1991.

Pour les besoins de la présente enquête, le Tribunal estime qu'il est particulièrement important de comprendre les effets que l'ALÉ a eus sur les prix des tôles d'acier laminées à froid au Canada depuis sa mise en oeuvre. Les effets des prix mentionnés à ce propos par les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs seraient plutôt de nature à faire baisser les prix canadiens des tôles d'acier laminées à froid jusqu'aux niveaux américains. Par exemple, les utilisateurs finals canadiens feraient pression sur l'industrie nationale pour obtenir de celle-ci des prix identiques à ceux que paient les utilisateurs finals américains concurrents. Le Tribunal a déjà remarqué que, dès 1991, les prix des tôles d'acier laminées à froid avaient généralement atteint les mêmes niveaux qu'aux États-Unis.

Les réductions tarifaires effectuées aux termes de l'ALÉ ne sont pas susceptibles d'avoir eu une incidence significative sur les prix des tôles d'acier laminées à froid. Des réductions annuelles de 0,8 p. 100 des tarifs de la nation la plus favorisée (NPF) ne rendent compte que d'une petite partie de la baisse des prix depuis 1989. Qui plus est, l'effet global moyen de ces réductions s'est sans doute trouvé dilué du fait que de nombreuses importations depuis les États-Unis entraient déjà au Canada à des taux inférieurs aux taux NPF, ou entraient en franchise de droits. Le Tribunal estime que, compte tenu des répercussions minimales que les réductions des tarifs douaniers semblent avoir eu sur les prix depuis la mise en oeuvre de l'ALÉ, il est peu probable que les réductions tarifaires de 0,8 p. 100 appliquées tous les ans depuis l'adoption de l'ALÉ jusqu'en 1998 aient eu une incidence significative sur les prix des tôles d'acier laminées à froid au Canada.

Pour ce qui est des autres causes de préjudice avancées par les avocats et les procureurs, le Tribunal fait remarquer qu'un déplacement des tôles d'acier laminées à froid vers les tôles d'acier résistantes à la corrosion n'affecterait pas la production totale. Les tôles d'acier laminées à froid sont des substrats des tôles d'acier résistantes à la corrosion, et des éléments de preuve solides ont été déposés quant au fait que l'industrie nationale est en train de se mettre en position de tirer partie de ce marché. Il n'y a aucun élément de preuve versé au dossier pour indiquer que la demande accrue sur le marché relative à l'acier résistant à la corrosion avait remplacé la demande des tôles d'acier laminées à froid.

Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont plaidé que le Tribunal doit se pencher sur l'effet que les variations du taux de change ont sur le volume des importations et sur leurs prix, en particulier depuis les États-Unis. Le Tribunal s'est penché non seulement sur les variations du taux de change entre les dollars canadien et américain, mais encore sur celles entre le dollar canadien et les devises des pays européens visés. Pendant la période d'enquête, des changements importants se sont produits au niveau de la valeur du dollar canadien par rapport à celle des devises des divers pays en question, y compris les États-Unis. En théorie, une augmentation de la valeur du dollar canadien par rapport à celle des devises des pays en question devrait entraîner une baisse du prix des importations depuis ces pays, exprimé en dollar canadien, et une augmentation du volume de ces importations. De même, une baisse de

la valeur du dollar canadien par rapport à celle des devises des pays en question devrait conduire à une hausse des prix des importations et à une baisse du volume des importations depuis ces pays.

Dans le cas des pays européens visés, le dollar canadien a généralement baissé par rapport à leurs devises tout au long de la période d'enquête, notamment en 1992. Cependant, pendant toute cette période, les prix moyens des importations européennes ont baissé de pair avec ceux de l'industrie nationale, et le volume des importations a augmenté. Dans le cas des États-Unis, la valeur du dollar canadien s'est appréciée pendant la période 1989-1991, puis a chuté abruptement en 1992. Cependant, la baisse du prix des importations américaines au Canada entre 1989-1991 était beaucoup plus importante que l'augmentation concomitante de la valeur du dollar canadien, et les volumes ont augmenté de façon abrupte. En 1992, les prix moyens des importations depuis les États-Unis ont augmenté, mais pas dans la même mesure que le dollar canadien a baissé, et le volume des importations américaines a diminué. Ceci laisse penser qu'en 1992, dans le cas des États-Unis, le taux de change a eu une certaine influence sur les prix et sur le volume des importations vendues au Canada.

La relation entre la valeur du dollar américain et les prix de vente des importations en dollars canadiens est fondée sur les prix moyens des ventes réalisées par les exportateurs et les importateurs qui ont fourni des données au Tribunal. Le Tribunal a déjà fait remarquer qu'en raison de la nature de l'éventail des produits et de la segmentation du marché, il peut être difficile de tirer des conclusions fondées sur les prix moyens. Qui plus est, les données relatives aux prix moyens des ventes d'importations américaines ne comprennent pas les ventes réalisées par de nombreux petits distributeurs d'acier semi-ouvré et négociants dont les ventes représentent à peu près 40 p. 100 des importations depuis les États-Unis, situation que les témoins ont caractérisée comme perturbant leur effort de commercialisation au Canada. Le dossier contient d'autres éléments de preuve qui montrent qu'en 1992, les importations, et notamment les offres de tôles d'acier laminées à froid depuis les États-Unis avaient eu un effet comprimant considérable sur les prix au Canada. Les éléments de preuve dont dispose le Tribunal relativement aux clients, et qui sont analysés ci-dessous, contiennent des exemples de ventes et d'offres à des prix très inférieurs aux prix moyens rapportés par les exportateurs depuis les États-Unis.

Le Tribunal conclut qu'en général, il n'y avait pas de lien étroit entre, d'une part, les variations du taux de change, et, d'autre part, les prix et les volumes des importations depuis tous les pays en question. Pour ce qui est des États-Unis, cependant, certains exportateurs ont rajusté leurs prix en 1992, et leurs volumes s'en sont ressentis. De nombreux autres exportateurs américains ont continué à fixer des prix ou à faire des offres de prix qui ne tenaient pas compte des variations du taux de change. Bien sûr, Revenu Canada a constaté que les importations depuis les États-Unis avaient été sous-évaluées en 1992 selon une marge moyenne de dumping d'au moins 17 p. 100, et, visiblement, les effets comprimant sur les prix qu'a le dumping l'ont emporté largement sur les effets de stimulation des prix qu'aurait dû théoriquement avoir la baisse du dollar canadien.

Au fur et à mesure que s'écoulait l'année 1991, l'industrie a dû faire face à des bas prix et à un marché relativement déprimé. Selon les dépositions d'un témoin de Stelco, lorsque cette société est sortie de la période marquée par la grève puis par les travaux de brasquage de son haut fourneau, elle a constaté que les prix du marché étaient très inférieurs à ce qu'ils avaient été avant la grève. À partir du milieu de 1991, les prix de vente moyens des producteurs ont continué de baisser. Les prix trimestriels moyens de

chaque producteur national ont glissé dans l'ensemble de 7,5 à 13,0 p. 100 depuis le deuxième trimestre de 1991 jusqu'au quatrième trimestre de 1992. Il semblerait que les producteurs nationaux, qui avaient vu les importations s'emparer d'une part toujours plus grande du marché pendant la période 1989-1991, ont préféré adopter une nouvelle stratégie dans la période qui a fait suite à la récession. Plutôt que d'essayer de maintenir leurs prix et de continuer à perdre des ventes, les producteurs nationaux ont décidé d'aligner leurs prix sur ceux des importations, qui étaient bas, afin de maintenir le taux d'exploitation de leurs usines.

De l'avis du Tribunal, la diminution continue des prix des producteurs nationaux à partir de la deuxième moitié de 1991 jusqu'à la fin de 1992 ne peut être attribuée, dans une mesure moindrement notable, ni à la récession, ni aux perturbations de la production nationale, ni à aucun des autres facteurs cités par les avocats et les procureurs des importateurs et des exportateurs. Puisque les facteurs non liés au dumping n'étaient pas une cause importante de la baisse des prix pendant la période qui a fait suite à la récession, le Tribunal se penchera maintenant sur le rôle que les importations sous-évaluées ont joué dans la diminution continue des prix nationaux pendant cette période.

Analyse du marché national

Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont plaidé que le fait que les prix moyens des importations aient été plus élevés que ceux des prix nationaux montrait que le dumping n'avait pas causé la baisse des prix nationaux des tôles d'acier laminées à froid. Le Tribunal a fait remarquer que les prix moyens, considérés comme indicateurs, comportent des lacunes, en particulier dans le cas des prix des importations. Le Tribunal s'est donc plutôt penché sur des éléments de preuve précis relatifs à des secteurs de marché spécifiques, ainsi que sur les allégations de pertes de clientèle et d'érosion des prix faites par les participants, pour vérifier le rôle joué par le dumping dans l'érosion des prix. Les éléments de preuve ont montré que l'érosion de prix la plus importante s'est produite dans les segments du marché où les importations étaient présentes, par exemple, les distributeurs d'acier semi-ouvré et les industries automobile, des tubes et de l'enrubannage métallique. Sur la plupart de ces segments, la qualité des marchandises et des services de soutien techniques n'est pas aussi essentielle. Par ailleurs, les prix n'ont baissé que légèrement dans le secteur de l'électroménager, où la pénétration des importations était limitée, et où l'industrie nationale jouit d'une implantation de longue date fondée sur un niveau de service élevé. Ainsi, il existe une corrélation significative entre l'étendue de l'érosion des prix, d'un côté, et le niveau des importations, de l'autre.

Comme il a déjà été mentionné, les distributeurs d'acier semi-ouvré jouent un rôle clé et de plus en plus important dans la distribution des tôles d'acier laminées à froid. Leur part de l'ensemble des achats de marchandises en question est passée du quart au tiers entre 1989 et 1992. Ils constituent collectivement le plus important segment d'acheteurs sur le marché des tôles d'acier laminées à froid. S'il est vrai que la concurrence par les prix a été intense sur de nombreux segments du marché, ce sont les distributeurs d'acier semi-ouvré qui font le principal objet de la concurrence des importations. Les prix pratiqués envers ce segment ont baissé sensiblement pendant la période 1989-1992. Certains de ces distributeurs d'acier semi-ouvré ont importé les produits directement d'aciéries étrangères pendant cette même période. Le Tribunal a fait remarquer que le prix rendu payé par ces distributeurs pour les importations était, dans certains cas, très inférieur au prix demandé par les producteurs nationaux. De même, les distributeurs d'acier semi-ouvré qui achetaient à des importateurs canadiens qui s'étaient

eux-mêmes approvisionnés auprès d'aciéries des États-Unis et d'outre-mer payaient des prix souvent inférieurs à ceux qui étaient pratiqués par les aciéries nationales. L'effet de ces achats d'importations à bas prix était prépondérant. Comme les distributeurs d'acier semi-ouvré vendent dans la plupart des secteurs du marché, ces bas prix étaient transmis aux différents secteurs des utilisateurs finals, contribuant ainsi à comprimer davantage les prix dans ces secteurs et à forcer l'industrie nationale à baisser ses prix dans le cas des ventes directes aux utilisateurs finals.

En plus des achats d'importations proprement dites, les distributeurs d'acier semi-ouvré étaient particulièrement sensibles aux offres d'importations à bas prix. Les éléments de preuve déposés par l'industrie et confirmés par les dépositions des témoins des distributeurs d'acier semi-ouvré montrent que ces distributeurs recevaient régulièrement des offres d'importations à très bas prix de la part de différents courtiers et exportateurs potentiels relativement à des produits des États-Unis aussi bien que d'outre-mer. Les dépositions des témoins ont confirmé que les offres de prix des courtiers et des agents, qui souvent travaillaient avec rien de plus qu'un télécopieur et un téléphone, avaient un effet particulièrement perturbant sur le marché. Ces offres de prix étaient évidentes au cours de 1989 et 1990, et elles se sont poursuivies en 1991 et 1992. Le Tribunal estime que ces offres de prix ont contribué davantage à l'érosion des prix sur le marché, en établissant un prix plancher auquel les producteurs nationaux ont été obligés de réagir.

Une analyse des allégations de pertes de clientèle et d'érosion des prix fournit une autre preuve du préjudice subi par les parties plaignantes et causé par les importations sous-évaluées. Nonobstant les difficultés naturelles qui se posent à l'industrie nationale dans son effort d'étayer une cause à l'encontre des importations sous-évaluées, affirmation corroborée par les témoins de l'industrie nationale et des importateurs, les deux parties plaignantes ont produit des douzaines d'exemples, à propos tout à la fois du segment du marché constitué par les distributeurs d'acier semi-ouvré et celui constitué par les utilisateurs finals, du fait que l'industrie nationale a perdu des volumes de ventes à cause de la concurrence des importations depuis les pays en question, ou du fait qu'elle n'a réalisé des ventes qu'en réduisant ses prix et, en fait, en les alignant sur ceux, plus bas, offerts pour les produits importés. Nombres de ces exemples concernaient la période 1991-1992.

Dans bien des cas, les allégations ont été étayées par des notes de service internes ou des rapports d'utilisation préparés à la même époque, de même que par des offres de prix officielles, des bons de commande et des factures. Ces allégations ont été vérifiées en outre au moyen de l'analyse des renseignements fournis par les diverses parties, des réponses des importateurs, des fabricants et des acheteurs à leurs questionnaires respectifs, et des autres données relatives aux ventes ainsi que des témoignages des parties produits à l'audience. Une étude poussée de ces allégations a mis en lumière le fait que, dans un certain nombre de cas, le prix payé pour un produit importé était inférieur au prix payé pour un produit national. L'analyse des comptes a montré également que, souvent, les producteurs nationaux n'ont maintenu ou récupéré leurs ventes qu'en offrant des prix égaux ou inférieurs aux prix rendus des importations. Les pertes de ventes, l'érosion et la compression des prix, ainsi que les offres de prix,

concernaient un vaste éventail de fournisseurs étrangers, et chacun des cinq pays en question¹⁷.

Ce n'était pas seulement dans le segment intermédiaire du marché que constitue le segment des produits de qualité marchande que la concurrence des importations sous-évaluées a causé des baisses de prix sur le marché canadien. Comme l'ont montré certaines données et les dépositions d'un témoin d'un important utilisateur final automobile, des pressions concurrentielles très fortes ont également été exercées dans le segment haut de gamme du marché. Au dire de ce témoin, les fournisseurs canadiens agréés devaient en fait aligner leurs prix sur ceux des fournisseurs américains agréés. Il a été constaté que les exportations de ces produits par les producteurs américains étaient sous-évaluées en 1992.

Il est clair que les effets des importations sous-évaluées se sont fait sentir sur les prix pour toute la gamme de produits vendus par les producteurs nationaux. Il appert des éléments de preuve versés au dossier que les relations entre les prix varient selon la qualité des tôles d'acier laminées à froid.

Les éléments de preuve déposés au sujet de la concurrence pour les segments du marché et au sujet des allégations de pertes de clientèle ainsi que d'érosion des prix confirment que les importations américaines ont joué un rôle important dans l'érosion des prix pendant la période analysée. Le fait que le Sous-ministre ait constaté que plus de 100 exportateurs, soit un nombre important, avaient pratiqué le dumping au Canada pendant la période d'enquête est particulièrement significatif. Les éléments de preuve et les dépositions des témoins étaient clairs quant au fait que les ventes et les offres de prix des fournisseurs américains, qu'elles aient été effectuées directement ou par l'intermédiaire de courtiers, étaient souvent inférieures aux prix nationaux et contribuaient à l'érosion des prix ou au maintien de leur compression sur le marché. S'il est vrai que les prix moyens des importations américaines étaient plus élevés en 1992 qu'en 1990 ou en 1991, il a été constaté que ces prix étaient sous-évalués, et c'est à ces niveaux de prix comprimés que les producteurs canadiens ont dû réagir.

Les importations sous-évaluées depuis l'Europe ont contribué tout autant que celles qui étaient sous-évaluées depuis les États-Unis au préjudice subi par les producteurs nationaux en 1992. Les prix de vente moyens dans le cas de chacun des pays européens nommés ont baissé en 1992 par rapport à 1991, les baisses de prix les plus importantes s'étant produites dans le cas de l'Allemagne de l'Ouest, de l'Italie et du Royaume-Uni. Ces baisses ont été corroborées par l'analyse des allégations de pertes de ventes et d'érosion des prix faites par l'industrie. Le Tribunal remarque, à titre d'indication supplémentaire de l'attrait exercé par les importations européennes sur le marché, que le volume ainsi que la part du marché détenus collectivement par les importations européennes ont continué d'augmenter en 1992.

17. Le gros des éléments de preuve de Dofasco touchant les allégations de pertes de clientèle et d'érosion des prix se trouvent dans le volume 10 (protégé) - Dossiers des producteurs, pièce n° A-5 (protégée) aux pp. 2-50, y compris les annexes d'appui incluses. L'essentiel des allégations de Stelco se trouve dans le volume 10 (protégé) - Dossiers des producteurs, pièce n° B-5 (protégée) aux pp. 17-39, y compris les annexes d'appui (onglets 1-18) et les factures, pièces n°s B-5.1 et B-8 (protégées).

Compte tenu des éléments de preuve positifs¹⁸, le Tribunal est convaincu que, pendant la période allant du milieu de 1991 à la fin de 1992, l'industrie nationale a démontré que les ventes d'importations à bas prix ainsi que les offres de prix relatives à ces dernières depuis les pays en question ont fait baisser les prix au Canada. Il se peut que les effets de certains autres facteurs dont le Tribunal a reconnu qu'ils avaient antérieurement influé de façon négative sur l'industrie se soient fait alors encore sentir, mais, à cette époque, les effets de ces autres facteurs s'étaient considérablement atténués, et étaient devenus visiblement sans importance, comparés à ceux des importations à bas prix depuis les pays en question.

Le Tribunal n'accepte pas l'argument avancé par les exportateurs et les importateurs et selon lequel la concurrence entre les producteurs nationaux a fait baisser les prix au Canada pendant cette période. Il ressort des dépositions des témoins de l'industrie, appuyée par celles des témoins indépendants, qu'après leur grève respective, Stelco et Algoma sont revenues sur le marché de façon responsable. Le caractère responsable de leur comportement commerciale est confirmé en outre par le fait que, pour réintégrer le marché de façon ordonnée, Stelco a étendu sur cinq mois (au lieu d'une période normale de trois mois) les travaux de brasquage de son haut fourneau au début de 1991. Stelco a également décidé d'accroître ses ventes à l'exportation pendant cette période, dans le cadre de son programme de retour progressif sur le marché.

En résumé, le Tribunal conclut que les facteurs non liés au dumping n'expliquent pas la baisse des prix nationaux pendant la période allant du milieu de 1991 à la fin de 1992. La seule raison contraignante de cette baisse était constituée par les importations à bas prix, qui ont fait baisser les prix à des niveaux encore plus bas. Le Sous-ministre a déterminé que ces importations étaient sous-évaluées au cours de la première moitié de 1992. À cet égard, le Tribunal rejette l'argument selon lequel les importateurs n'ont fait qu'aligner leurs prix sur ceux des producteurs nationaux. Un importateur ne peut sous-évaluer sous le prétexte qu'il ne fait qu'aligner ses prix sur les prix nationaux. Ainsi que l'a indiqué le Tribunal antidumping, dans sa décision rendue sur le *Carbonate de soude*, l'industrie nationale

aurait pu prévoir que ses concurrents adopteraient la même mesure [les prix à la baisse], mais elle avait le droit de supposer que ceux-ci n'iraient pas jusqu'au dumping préjudiciable¹⁹.

Les marges de dumping de chacun des cinq pays en question, telles qu'elles ont été constatées par le Sous-ministre dans sa décision définitive, sont considérables et s'élèvent jusqu'à 47 p. 100. Compte tenu du fait qu'une bonne partie du marché est un marché de produits de base, des marges de dumping aussi importantes offrent aux exportateurs une possibilité notable de sous-coter les prix des producteurs nationaux. Le Tribunal fait également remarquer que les trois aciéries américaines pour lesquelles Revenu Canada a établi des marges de dumping nulles, ont vendues des quantités d'exportations relativement peu importantes pendant la période. Les importations depuis les États-Unis ont constitué la plus importante partie de l'ensemble des importations pendant la période. La marge moyenne pondérée de dumping des États-Unis, dans le cas des «exportateurs qui ont été tenus de fournir des renseignements et ceux qui n'ont pas été tenus d'en fournir mais qui ont volontairement fait une présentation», était de

18. Article 3 du Code antidumping du GATT.

19. *Carbonate de soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, enquête n° ADT-7-83, le 7 juillet 1983 à la p. 14.

17 p. 100. Une marge de dumping de cette ampleur constitue un avantage important et inéquitable au niveau du prix d'un produit de base tel que les tôles d'acier laminées à froid.

Préjudice sensible

Pour déterminer si les importations sous-évaluées avaient causé un préjudice sensible à la production nationale, le Tribunal a évalué l'incidence cumulative de toutes les importations depuis les pays nommés. Même lorsque les importations sous-évaluées provenant de certains fournisseurs sont peu importantes et «qu'elles ne peuvent être considérées individuellement comme ayant contribué de façon significative aux difficultés des producteurs nationaux», c'est leur effet cumulatif combiné avec celui de toutes les autres importations qu'il convient d'évaluer lors de l'étude de la question du préjudice sensible²⁰. «De telles exclusions, s'il en est, ne pourront être envisagées qu'après l'analyse de l'effet cumulatif du dumping des marchandises provenant de tous les pays en question»²¹.

Le Tribunal ne doute pas que le dumping des tôles d'acier laminées à froid a causé et cause un préjudice sensible aux producteurs canadiens de tôles d'acier laminées à froid. Les producteurs canadiens ont décidé de ne pas s'aligner sur les bas prix, qui étaient offerts pour les importations, surtout en 1991, lorsqu'ils se sont trouvés confrontés pour la première fois à la concurrence des importations, au profit desquelles ils ont perdu une part du marché considérable. En 1992, l'industrie nationale a tenté de récupérer une partie de la part du marché qu'elle avait perdue. Elle a eu relativement peu de succès dans l'effort déployé pour soutenir la concurrence des importations depuis les pays européens visés. Les importations ont continué à augmenter tout au long de 1992, l'industrie nationale ne pouvant aligner ses prix sur les leurs²². Elle a eu plus de succès dans sa concurrence avec les produits américains, mais ce ne fut que pour avoir réduit ses prix considérablement. Si l'industrie nationale n'avait pas baissé ses prix, sa part du marché aurait continué de diminuer. Il résulte des éléments de preuve et des témoignages que les bas prix nécessaires à la réalisation des ventes étaient la cause directe des pertes de 44 millions de dollars subies par l'industrie en 1992. Cela contraste fortement avec les bénéfices de 68 millions de dollars réalisés en 1989, époque à laquelle la part du marché des importations était à peu près la moitié de ce qu'elle détenait en 1992. Le total des recettes a fléchi davantage en 1992, la légère augmentation du

20. *Certaines tôles d'acier au carbone et certaines tôles d'acier allié originaires ou exportées de la Belgique, du Brésil, de la Tchécoslovaquie, de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de la République de l'Afrique du Sud, de la République de Corée, de la Roumanie, de l'Espagne et du Royaume-Uni*, Tribunal antidumping, enquête n° ADT-10-83, *Exposé des motifs*, le 29 décembre 1983 à la p. 11.

21. *Moteurs à induction polyphasés originaires ou exportés du Brésil, de France, du Japon, de Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° CIT-5-88, *Exposé des motifs*, le 12 mai 1989 à la p. 12; position soutenue dans *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées à chaud ou non, originaires ou exportées de la Belgique, du Brésil, de la République tchèque, du Danemark, de la République fédérale d'Allemagne, de la Roumanie, du Royaume-Uni, des États-Unis d'Amérique et de l'ancienne République yougoslave de Macédoine*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-92-007, *Exposé des motifs*, le 21 mai 1993, «Opinion dissidente du membre Fraleigh» à la p. 33.

22. *Supra*, note 17.

volume des ventes ayant été plus que compensée par une baisse de 25 \$ du revenu moyen par tonne nette. Le Tribunal considère que les pertes enregistrées en 1992 constituent un préjudice sensible à l'industrie nationale. En conséquence, le Tribunal a jugé qu'il n'était pas nécessaire de se pencher sur la question du préjudice subi par l'industrie nationale avant cette période.

De plus, le Tribunal est convaincu que la poursuite du dumping des tôles d'acier laminées à froid est susceptible de causer un préjudice sensible à l'industrie nationale si des droits antidumping ne sont pas imposés. Il ressort des éléments de preuve que la capacité mondiale de production de l'acier est excédentaire, y compris en Europe et aux États-Unis. Les dépositions d'un témoin d'un exportateur américain concordent avec la thèse selon laquelle la réduction de la capacité excédentaire de l'industrie de l'acier européenne était politiquement dangereuse et qu'elle n'était donc pas susceptible de se produire dans un proche avenir. De même, les témoins qui ont déposé pour le compte des exportateurs européens ont produits peu de données précises concernant l'étendue et le calendrier des réductions de capacité prévues ou l'amélioration de l'utilisation de la capacité de production. Le Rapport annuel de 1993 de BSC parle d'une amélioration des perspectives mais prévoit la continuation d'une situation fragile. L'effet de la faiblesse de la demande a été exacerbé par l'augmentation des importations d'acier depuis l'Europe orientale. La demande globale d'acier dans l'Europe continentale a baissé de 5 p. 100 en 1992-1993.

Quoique les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs aient soutenu que des mesures sont actuellement prises pour réduire cette capacité excédentaire, il semblerait que la réussite de l'effort déployé pour éliminer la surcapacité de production à l'échelle mondiale ne soit pas imminente ni certaine. Le Tribunal remarque que cet élément de preuve a trait à la capacité de production de l'acier dans son ensemble, mais il n'a entendu aucun élément de preuve quant au fait que la situation des tôles d'acier laminées à froid était différente. Le Tribunal fait également remarquer que les taux d'utilisation de la capacité de laminage à froid aux États-Unis ont été bien inférieurs à la capacité de production enregistrée au cours des années 1990 à 1992. En outre, le Tribunal a entendu des témoignages et reçu des éléments de preuve concernant l'effet comprimant que l'activité des aciéries américaines reconstituées (c'est-à-dire des aciéries qui ont déposé leur bilan selon les dispositions du chapitre 11 et qui peuvent avoir réduit leur frais d'exploitation) a sur les prix, et concernant l'apparition de mini-aciéries productrices de tôles d'acier laminées à froid, telles que Nucor, sur le marché américain. Ces facteurs contribuent à rendre la pratique du dumping très probable dans l'avenir immédiat.

En conclusion, les nombreux facteurs qui ont amené les fournisseurs étrangers à exporter au Canada à des prix sous-évalués sont susceptibles de continuer d'exister dans l'avenir prévisible. En l'absence de droits antidumping, les importations sous-évaluées sont susceptibles de causer un préjudice sensible à l'industrie nationale, qui ne serait pas en mesure d'obtenir les prix plus élevés dont elle a besoin pour remédier aux pertes importantes qu'elle subit actuellement du fait des importations sous-évaluées.

DEMANDES D'EXCLUSION

Comme il a été indiqué ci-dessus, les avocats et les procureurs des importateurs et des exportateurs ainsi que de plusieurs autres participants ont demandé que des exclusions soient accordées relativement à leurs clients respectifs ou à des produits d'acier particuliers. À cet égard, le Tribunal fait remarquer qu'il a le pouvoir discrétionnaire

d'accorder ce genre d'exclusions²³. Il incombe à la personne qui demande une exclusion d'établir le bien-fondé de celle-ci²⁴.

Les avocats et le procureur représentant les cinq aciéries américaines intégrées ont demandé qu'au cas où des conclusions de préjudice seraient rendues, leurs clients soient exemptés de celles-ci. Ils ont souligné que leur marge de dumping était insignifiante et que de faibles pourcentages seulement de leurs exportations s'étaient avérés sous-évalués. Les procureurs de BSC ont demandé une exclusion pour leur client sur la base du même argument *de minimis*, en ajoutant que la politique d'établissement des prix de BSC ainsi que son comportement sur le marché n'étaient pas préjudiciables. Le procureur de Preussag a demandé que son client soit exclu de toute décision de préjudice parce qu'il n'avait pas exporté de marchandises en question au Canada au cours des trois dernières années.

Les avocats et le procureur de NSC ont demandé que soient exclus certains produits de tôles d'acier laminées à froid qui seront importés au Canada en vue d'un complément d'ouvroison après lequel ils seront réexportés aux États-Unis. Les avocats et le procureur ont expliqué que la transformation des marchandises sera exécutée par DNN. Quoique cette dernière fasse office d'importateur attitré, NSC conservera en tout temps le droit de propriété des marchandises et des marchandises ayant subi un complément d'ouvroison. Les marchandises seront importées au Canada aux termes des dispositions du traitement intérieur du *Tarif des douanes*²⁵. Les avocats et le procureur ont plaidé qu'en raison du fait que les marchandises n'entreront pas sur le marché canadien, elles ne causeront pas de préjudice à la production au Canada de marchandises similaires.

Metal Koting Continuous Colour Coat Limited (Metal Koting) a fait une demande similaire relativement à certaines tôles d'acier laminées à froid exportées depuis les États-Unis aux fins d'électrozingage par cette société et réexportées vers les États-Unis. Dans une lettre adressée au Tribunal, il était indiqué que les exportateurs américains conservent le droit de propriété de l'acier, que l'acier ne sera pas vendu au Canada et que Metal Koting bénéficie déjà d'une exemption de droits de douane aux termes d'un *Décret de remise pour le traitement intérieur*²⁶.

Le Tribunal a reçu plusieurs demandes d'exclusion de produits de feuillard fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM. Ces demandes ont été présentées par les producteurs de feuillard suivants : The Worthington Company, Subsidiary of Worthington Industries des États-Unis, Paturle Aciers S.A. de France, Glynwed Steels Limited du Royaume-Uni et ILVA d'Italie. Les utilisateurs finals des produits, tels que A. Richard Ltée, Bartell Industries Inc. et

-
23. Voir, par exemple, *Hitachi Limited c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 R.C.S. 93; *Sacilor Aciéries c. Le Tribunal antidumping*, *supra*, note 16; et Groupe spécial binational formé en vertu de l'article 1904, décision datée du 11 septembre 1991, dans la cause de *Certains moteurs à induction intégrale sous-évalués, d'un horse-power (1 HP) à deux cents horse-power (200 HP) inclusivement, avec exceptions, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique*.
 24. *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur*, *supra*, note 21 à la p. 29.
 25. L.R.C. (1985), ch. 41 (3^e suppl.).
 26. DORS/82-41, le 10 février 1982, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 116, n^o 3 à la p. 699.

Ventrattech Limited ont comparu à l'audience pour appuyer leurs demandes d'exclusion de certains produits de feuillard des conclusions de préjudice. Le Tribunal a reçu des demandes similaires de la part de Wolfe Metal Sales, Div. of W.U.C. Holdings Inc., Olbert Metal Sales Limited, TrefilARBED Ltd. et Robinson and Heath Limited sous forme d'exposés oraux ou écrits.

Les exposés déposés à l'appui des demandes d'exclusion des feuillards fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM étaient cohérents. Il a été soutenu que CMP, le seul producteur canadien de feuillards, n'a pas participé à l'audience et que son exposé n'a pas fourni au Tribunal d'éléments de preuve relatifs à sa capacité de production. Nombre d'utilisateurs finals ont témoigné que les produits précis de feuillard à teneur élevée en carbone dont ils ont besoin ne sont pas disponibles au Canada. Qui plus est, les avocats et les procureurs ont plaidé qu'aucun élément de preuve n'indique que la production de feuillards au Canada a subi un préjudice quelconque de la part des importations de feuillards depuis les pays visés.

Le Tribunal a également reçu de nombreuses autres demandes d'exclusion de divers produits d'acier. Siemens Automotive Limited, El-Met-Parts Inc. et Inland ont demandé l'exclusion des tôles d'acier laminées pour moteurs parce que celles-ci ne sont pas disponibles au Canada. Camco Inc. a demandé l'exclusion des tôles d'acier laminées à froid revêtues d'émail vitrifié et texturées sur le motif que ces produits ne sont pas régulièrement disponibles de source nationale. De même, USX a demandé que les tôles d'acier laminées à froid revêtues d'émail vitrifié destinées à l'émaillage vitrifié et que les tôles d'acier laminées à froid gaufrées soient exclues de toute décision de préjudice. Air Liquide Canada Ltée (ALC) a demandé une exclusion pour l'acier qui présente une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entre dans la fabrication des fils-électrodes fourrés, sur le motif que ce produit n'est pas disponible au Canada. Harvest Services Corporation a demandé une exclusion pour les matières qui ne répondent pas aux prescriptions relatives à l'acier pour automobiles et appareils électroménagers, dans un éventail de 0,026 po à 0,030 po (0,66 mm à 0,76 mm), acheté à Century Steel Corporation des États-Unis. Francosteel a demandé des exclusions pour les tôles d'une largeur de plus de 72 po (1 829 mm), les tôles servant à la production de tubes et de tuyaux et les feuillards d'une largeur de plus de 23 15/16 po (600 mm) fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM. Enfin, Inland a également demandé une exclusion pour les aciers brevetés à résistance élevée et les produits admis au Canada dans le code tarifaire 5933.

Pour ce qui est de la demande d'exclusion de NSC, le Tribunal a conclu qu'elle doit être accordée. Dofasco et Sidbec-Dosco ont consenti à l'exclusion, mais Stelco s'y est opposée parce qu'elle y voit un préjudice potentiel que le Tribunal ne reconnaît pas. Par définition, une exclusion interdit aux importations d'entrer sur le marché canadien, soit comme substrat laminé à froid, soit comme produit galvanisé fini. Quoique DNN soit l'importateur attitré, le droit de propriété des marchandises est conservé par NSC, qui est un des copropriétaires de l'installation de DNN. Le Tribunal a conclu que l'importation de cet acier, dans ces conditions, ne nuira pas à la production nationale de marchandises similaires, en raison de la nature du contrat.

Quant aux importations de Metal Koting, le Tribunal fait remarquer que les marchandises entrent au Canada dans des conditions semblables à celles du substrat de DNN. Pour les mêmes raisons, le Tribunal a déterminé qu'il y a lieu d'accorder une exclusion.

CPM est le seul producteur national de produits de feuillard. CMP a appuyé l'industrie nationale dans la présente procédure, mais n'a pas participé à l'audience. Il appert de la réponse faite par la société au questionnaire du Tribunal à l'intention du fabricant que celle-ci a maintenu sa part d'un marché en expansion. Le Tribunal fait remarquer que les ventes nettes de CMP ont augmenté de 1991 à 1992 et qu'elle a enregistré un bénéfice au cours des deux années.

CMP a fait savoir qu'aux fins de la présente enquête, son activité est concentrée sur les feuillards en acier au carbone laminés à froid d'une teneur en carbone de plus de 0,25 p. 100, et sur les produits d'acier faiblement alliés de haute résistance. Cependant, le Tribunal ne dispose d'aucun renseignement sur les nuances ou produits précis produits par CMP. En revanche, plusieurs témoins ont comparu devant le Tribunal et ont déclaré qu'il n'y avait aucune production nationale de produits d'acier précis dont ils ont besoin et important par la suite. Les dépositions de ces témoins étaient cohérentes, c'est-à-dire que toutes les demandes d'exclusion visaient les produits fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM. Ils ont également été catégoriques quant au fait que les tôles d'acier laminées à froid fendues ne peuvent être substituées aux feuillards en acier laminés à froid en raison des caractéristiques techniques rigoureuses des feuillards en matière de traitement et de fini. Dans ces conditions, le Tribunal a déterminé qu'il y avait lieu d'accorder une exclusion pour les produits de feuillard correspondant aux exigences de ces méthodes d'essai.

Lors de l'audience, un témoin de ALC a déclaré que l'acier à faible teneur en aluminium cesserait bientôt d'être disponible au Canada. En raison du caractère particulier des prescriptions de l'Association canadienne de normalisation (l'ACNOR), les fils-électrodes fourrés doivent être fabriqués d'acier présentant une faible teneur en aluminium. Il a été indiqué qu'une teneur en aluminium de 100 parties par million serait le maximum acceptable pour répondre aux normes de l'ACNOR. ALC achète de l'acier national depuis 1979, et récemment s'est fourni intégralement auprès de Dofasco, qui a continué d'utiliser la méthode de la coulée des lingots pour produire l'acier. Cependant, comme Dofasco cessera d'utiliser cette méthode au cours de la deuxième moitié de 1993, l'acier à faible teneur en aluminium ne sera plus disponible au Canada.

Les témoins de ALC a indiqué que la société travaille actuellement avec l'industrie nationale pour produire ce produit. Jusqu'à présent, cependant, la plus faible teneur en aluminium pour l'acier disponible de production nationale est de 250 parties par million. Le produit véritablement approprié à la production de fils-électrodes fourrés répondant aux normes de l'ACNOR n'est pas disponible au Canada. Pour ce motif, le Tribunal a déterminé qu'il y a lieu d'accorder une exclusion pour les tôles en acier qui présentent une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entrent dans la fabrication des fils-électrodes fourrés.

Quant aux tôles d'acier pour moteurs laminées à froid, l'exclusion telle que décrite par Siemens Automotive Limited et à laquelle l'industrie nationale ne s'est pas opposée ou à laquelle elle a consenti, a été accordée par le Tribunal. Le dossier contient quelques éléments de preuve quant au fait qu'un produit comparable à celui qui est offert par les fournisseurs étrangers n'est pas disponible au Canada.

Pour ce qui est du reste des demandes, le Tribunal n'a pas été convaincu qu'il y avait lieu d'accorder des exclusions. Dans plusieurs cas, les marchandises faisant l'objet d'une demande d'exclusion étaient disponibles au Canada. Quant aux aciers brevetés

exportés au Canada depuis Inland, aucun élément de preuve n'a été présenté quant au fait qu'un produit de production nationale ne pouvait pas être substitué à la nuance brevetée en question. Quant aux demandes d'exclusion d'un exportateur ou d'un pays déposées par les participants à l'audience, le Tribunal remarque que sa détermination de préjudice a été fondée sur l'ensemble des importations depuis les pays visés.

CONCLUSIONS

Pour les raisons précitées, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, sauf :

- (i) les tôles en question qui présentent une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entrent dans la fabrication des fils-électrodes fourrés;
- (ii) les tôles d'acier pour moteurs laminées à froid qui présentent un rapport maximal de pertes dans le noyau à l'épaisseur de 0,11 watt par livre par un millième de pouce mesuré à une fréquence de 60 hertz et à une induction de 1,5 tesla, qui sont fabriquées conformément aux exigences des méthodes d'essai A34 et A343 de l'ASTM et qui entrent dans la fabrication des tôles pour noyaux magnétiques;
- (iii) les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM.

De même, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, sauf :

- (i) les tôles en question exportées au Canada par la National Steel Corporation et réexportées, à condition que cette société conserve le droit de propriété desdites tôles importées, ayant subi un complément d'ouvrage et réexportées depuis le Canada et à condition que lesdites tôles ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées;
- (ii) les tôles en question exportées depuis les États-Unis d'Amérique aux fins d'électrozingage par la Metal Koting Continuous Colour Coat Limited et réexportées, à condition que les exportateurs américains conservent le droit de propriété desdites tôles importées, ayant subi un complément d'ouvrage et réexportées depuis le Canada et à condition que lesdites tôles ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées;
- (iii) les tôles en question qui présentent une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entrent dans la fabrication des fils-électrodes fourrés;

- (iv) les tôles d'acier pour moteurs laminées à froid qui présentent un rapport maximal de pertes dans le noyau à l'épaisseur de 0,11 watt par livre par un millième de pouce mesuré à une fréquence de 60 hertz et à une induction de 1,5 tesla, qui sont fabriquées conformément aux exigences des méthodes d'essai A34 et A343 de l'ASTM et qui entrent dans la fabrication des tôles pour noyaux magnétiques;
- (v) les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM.

Michèle Blouin
Michèle Blouin
Membre président

Arthur B. Trudeau
Arthur B. Trudeau
Membre

Lise Bergeron
Lise Bergeron
Membre