



Ottawa, le mardi 17 mai 1994

Enquête n° : NQ-93-004

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 AU CARBONE LAMINÉES À CHAUD ET
CERTAINES TÔLES D'ACIER ALLIÉ RÉSISTANT À FAIBLE TENEUR, TRAITÉES
OU NON À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE L'ITALIE,
DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE L'ESPAGNE ET DE L'UKRAINE**

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 17 janvier 1994 et d'une décision définitive de dumping datée du 15 avril 1994 rendues par le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise, concernant l'importation au Canada de tôles d'acier au carbone laminées à chaud et de tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, coupées en longueurs, qui n'ont subi aucun autre complément d'ouvrage que le laminage à chaud, d'une largeur allant de 24 po (610 mm) à 152 po (3 860 mm) inclusivement, et d'une épaisseur allant de 0,187 po (4,75 mm) à 4 po (101,6 mm) inclusivement, y compris :

les tôles fabriquées selon les exigences de l'ACNOR : G40.21, nuances 230G/33G, 260W/38W, 300W/44W, 350W/50W, 350A/50A, 350AT/50AT, 400W/60W, 260WT/38WT, 300WT/44WT, 350WT/50WT et 400WT/60WT, ou selon des exigences équivalentes de l'ACNOR ou d'autres systèmes de désignation ou normes reconnus;

les tôles fabriquées selon les exigences de l'ASTM : A283M/A283, nuances A, B, C et D, A36M/A36, A572M/A572, nuances 42, 50, 60 et 65, A588M/A588, A242M/A242, types 1 et 2, A515 et A516M/A516, nuance 70, ou selon des exigences équivalentes de l'ASTM ou d'autres systèmes de désignation ou normes reconnus;

à l'exclusion :

- des tôles devant servir à la fabrication des tuyaux ou des tubes (aussi appelées «feuillards») (désignées «bandes» dans les conclusions du Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007);

- des tôles en bobines;

- des tôles universelles (désignées «tôles laminées dans les deux sens» dans les conclusions du Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007);

- des tôles fabriquées selon les exigences des méthodes d'essai A515 et A516M/A516 de l'ASTM, nuance 70, d'épaisseur supérieure à 3,125 po (79,375 mm);

- des tôles fabriquées selon les exigences des méthodes d'essai A516M/A516 de l'ASTM, nuance 70, qui satisfont à l'une ou à plusieurs des prescriptions suivantes :
 - (i) les tôles qui doivent répondre à la norme TM 0284/87 de la NACE, la solution prescrite dans la norme TM 01-77/86 étant utilisée selon les teneurs suivantes : CLR 10 % ou moins, CTR 5 % ou moins et CSR 2 % ou moins;

 - (ii) les tôles d'épaisseur supérieure à 2,5 po (63,5 mm) qui doivent satisfaire aux exigences de l'essai de résilience dans le sens transversal à -50 °F conformément à la méthode d'essai A370 de l'ASTM et présenter une énergie moyenne minimale de choc absorbée de 25 lb-pi et de 20 lb-pi pour les éprouvettes individuelles;

 - (iii) les tôles d'épaisseur supérieure à 2,5 po (63,5 mm) qui doivent satisfaire aux exigences de contrôle par ultrasons de la norme SA-577 ou SA-578, ou les deux, de l'ASTM/ASME;

 - (iv) les tôles de largeur égale ou supérieure à 112 po (2 844 mm) et d'un poids total supérieur à 25 000 lb;

 - (v) les tôles qui doivent satisfaire à l'une des exigences de carbone équivalent suivantes qui sont prescrites dans la norme SA-20 de l'ASME :
 - . équivalent de carbone égal ou inférieur à 0,40 pour les tôles d'épaisseur égale ou inférieure à 1,5 po (38,1 mm);

 - . équivalent de carbone égal ou inférieur à 0,42 pour les tôles d'épaisseur supérieure à 1,5 po (38,1 mm);

 - . équivalent de carbone égal ou inférieur à 0,42, les teneurs maximales en hydrogène et en oxygène étant respectivement de 2 parties par million et de 10 parties par million, pour les tôles d'épaisseur égale ou inférieure à 1,5 po (38,1 mm),

originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Le Tribunal conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* en matière de dumping massif n'ont pas été satisfaites.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey

Membre président

Anthony T. Eyton

Anthony T. Eyton

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-93-004

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 18 au 22 avril 1994

Date des conclusions : Le 17 mai 1994

Membres du Tribunal : Charles A. Gracey, membre président
Anthony T. Eyton, membre
Lise Bergeron, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber
Gestionnaire de la recherche : Rose Ritcey

Économiste : Simon Glance

Préposé aux statistiques : Robert Larose

Avocat pour le Tribunal : Hugh J. Cheetham

Agent à l'inscription
et à la distribution : Pierrette Hébert

Participants :

Lawrence L. Herman
William R. Hearn
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Jonathan A. Blakey*
pour Algoma Steel Inc.
IPSCO Inc.

(fabricants)

Donald J. Goodwin
N.J. (Nick) Schultz
Jennifer Peterkin
pour Canadian Klöckner

Donald J. Goodwin
pour ILVA LAMINATI PIANI s.r.l.
Ensidesa

(importateur-exportateurs)

* Indique qu'il n'a pas assisté à l'audience.



Ottawa, le mercredi 1^{er} juin 1994

Enquête n° : NQ-93-004

**CERTAINES TÔLES D'ACIER AU CARBONE LAMINÉES À CHAUD ET
CERTAINES TÔLES D'ACIER ALLIÉ RÉSISTANT À FAIBLE TENEUR, TRAITÉES
OU NON À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE L'ITALIE,
DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE L'ESPAGNE ET DE L'UKRAINE**

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 conclut par la présente que le dumping au Canada de certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine 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)
Dates de l'audience :	Du 18 au 22 avril 1994
Date des conclusions :	Le 17 mai 1994
Date des motifs :	Le 1 ^{er} juin 1994
Membres du Tribunal :	Charles A. Gracey, membre président Anthony T. Eyton, membre Lise Bergeron, membre
Directeur de la recherche :	Selik Shainfarber
Gestionnaire de la recherche :	Rose Ritcey
Économiste :	Simon Glance
Préposé aux statistiques :	Robert Larose
Avocat pour le Tribunal :	Hugh J. Cheetham
Agent à l'inscription et à la distribution :	Pierrette Hébert

Participants :

pour Lawrence L. Herman
William R. Hearn
Stelco Inc.

pour Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Jonathan A. Blakey*
Algoma Steel Inc.
IPSCO Inc.

(fabricants)

pour Donald J. Goodwin
N.J. (Nick) Schultz
Jennifer Peterkin
Canadian Klöckner
A Division of Klöckner
Namasco Corporation

pour Donald J. Goodwin
ILVA LAMINATI PIANI s.r.l.
ENSIDESA

(importateur-exportateurs)

* Indique qu'il n'a pas assisté à l'audience.

Témoins :

Donald K. Belch
Directeur - Relations
gouvernementales
Stelco Inc.

J.D. Wellwood
Directeur des ventes - Tôles fortes
Stelco Inc.

R.C. (Bob) Matteson, CMA
Comptable - Tôlerie
Division de la tôle forte et des feuillards
Stelco Inc.

Mark A. Nucci
Représentant commercial - Tôles revêtues
Stelco Inc.

Mike E. Brunet
Représentant commercial
Tôles et tôles fortes, région de l'Est
Stelco Inc.

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

Jeff Eisen
Président
Pemco Steel Sales Limited

Ian E. Williams, ing.
Directeur général
Ventes des tôles fortes et produits
façonnés
Algoma Steel Inc.

R.A. (Bob) Clark
Superviseur général
Contrôle comptable
Algoma Steel Inc.

Derek M. de Korte
Directeur - Marketing
Algoma Steel Inc.

Glenn A. Gilmore
Superviseur des échanges
commerciaux
IPSCO Inc.

P. Murray Williamson
Directeur général -Ventes et
commercialisation
Division des produits d'aciérie
IPSCO Inc.

Christopher W. Poulter
Président
Preussag Handel Canada Corporation

Bruce J. Allan
Directeur général
Steel Services Canada Inc.

Heinz-Juergen Wiecken
Vice-président et Directeur général
Canadian Klöckner
A Division of Klöckner Namasco
Corporation

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le mercredi 1^{er} juin 1994

Enquête n° : NQ-93-004

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 AU CARBONE LAMINÉES À CHAUD ET
CERTAINES TÔLES D'ACIER ALLIÉ RÉSISTANT À FAIBLE TENEUR,
TRAITÉES OU NON À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE
L'ITALIE,
DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE L'ESPAGNE ET DE L'UKRAINE**

TRIBUNAL : CHARLES A. GRACEY, membre président
ANTHONY T. EYTON, membre
LISE BERGERON, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI), à la suite de la publication, par le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise (le Sous-ministre), d'une décision provisoire de dumping² datée du 17 janvier 1994 et d'une décision définitive de dumping³ datée du 15 avril 1994, concernant l'importation au Canada de tôles d'acier au carbone laminées à chaud et de tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, coupées en longueurs, qui n'ont subi aucun autre complément d'ouvrage que le laminage à chaud, d'une largeur allant de 24 po (610 mm) à 152 po (3 860 mm) inclusivement, et d'une épaisseur allant de 0,187 po (4,75 mm) à 4 po (101,6 mm) inclusivement, y compris :

les tôles fabriquées selon les exigences de l'ACNOR : G40.21, nuances 230G/33G, 260W/38W, 300W/44W, 350W/50W, 350A/50A, 350AT/50AT, 400W/60W, 260WT/38WT, 300WT/44WT, 350WT/50WT et 400WT/60WT, ou selon des exigences équivalentes de l'ACNOR ou d'autres systèmes de désignation ou normes reconnus;

les tôles fabriquées selon les exigences de l'ASTM : A283M/A283, nuances A, B, C et D, A36M/A36, A572M/A572, nuances 42, 50, 60 et 65, A588M/A588,

1. L.R.C. (1985), ch. S-15.
2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 128, n° 5, le 29 janvier 1994 aux pp. 580-81.
3. *Ibid*, n° 18, le 30 avril 1994 aux pp. 2382-83.

A242M/A242, types 1 et 2, A515 et A516M/A516, nuance 70, ou selon des exigences équivalentes de l'ASTM ou d'autres systèmes de désignation ou normes reconnus;

à l'exclusion :

- des tôles devant servir à la fabrication des tuyaux ou des tubes (aussi appelées «feuellards») (désignées «bandes» dans les conclusions du Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007);
- des tôles en bobines;
- des tôles universelles (désignées «tôles laminées dans les deux sens» dans les conclusions du Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007);
- des tôles fabriquées selon les exigences des méthodes d'essai A515 et A516M/A516 de l'ASTM, nuance 70, d'épaisseur supérieure à 3,125 po (79,375 mm);
- des tôles fabriquées selon les exigences des méthodes d'essai A516M/A516 de l'ASTM, nuance 70, qui satisfont à l'une ou à plusieurs des prescriptions suivantes :
 - (i) les tôles qui doivent répondre à la norme TM 0284/87 de la NACE, la solution prescrite dans la norme TM 01-77/86 étant utilisée selon les teneurs suivantes : CLR 10 % ou moins, CTR 5 % ou moins et CSR 2 % ou moins;
 - (ii) les tôles d'épaisseur supérieure à 2,5 po (63,5 mm) qui doivent satisfaire aux exigences de l'essai de résilience dans le sens transversal à -50 °F conformément à la méthode d'essai A370 de l'ASTM et présenter une énergie moyenne minimale de choc absorbée de 25 lb-pi et de 20 lb-pi pour les éprouvettes individuelles;
 - (iii) les tôles d'épaisseur supérieure à 2,5 po (63,5 mm) qui doivent satisfaire aux exigences de contrôle par ultrasons de la norme SA-577 ou SA-578, ou les deux, de l'ASTM/ASME;
 - (iv) les tôles de largeur égale ou supérieure à 112 po (2 844 mm) et d'un poids total supérieur à 25 000 lb;
 - (v) les tôles qui doivent satisfaire à l'une des exigences de carbone équivalent suivantes qui sont prescrites dans la norme SA-20 de l'ASME :
 - . équivalent de carbone égal ou inférieur à 0,40 pour les tôles d'épaisseur égale ou inférieure à 1,5 po (38,1 mm);
 - . équivalent de carbone égal ou inférieur à 0,42 pour les tôles d'épaisseur supérieure à 1,5 po (38,1 mm);
 - . équivalent de carbone égal ou inférieur à 0,42, les teneurs maximales en

hydrogène et en oxygène étant respectivement de 2 parties par million et de 10 parties par million, pour les tôles d'épaisseur égale ou inférieure à 1,5 po (38,1 mm),

originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine.

Le 24 janvier 1994, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête⁴. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés à des fabricants, des importateurs et des acheteurs canadiens des marchandises en question dans le but de recueillir des renseignements sur la production, la situation financière, les importations et le marché, ainsi que d'autres données, relativement à la période allant du 1^{er} janvier 1991 au 31 décembre 1993. 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.

Le dossier de l'enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties 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.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 18 au 22 avril 1994. Les parties plaignantes, Stelco Inc. (Stelco), Algoma Steel Inc. (Algoma) et IPSCO Inc. (IPSCO) étaient représentées par des avocats. L'importateur, Canadian Klöckner, A Division of Klöckner Namasco Corporation (Klöckner) ainsi que les exportateurs, ILVA LAMINATI PIANI s.r.l. et ENSIDESA, étaient aussi représentés par un procureur et des avocats lors de l'audience.

Le 17 mai 1994, le Tribunal a rendu des conclusions selon lesquelles le dumping au Canada de certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

PRODUIT

Définition du produit

Le produit qui fait l'objet de la présente enquête est décrit par le Sous-ministre dans sa décision provisoire comme certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine.

L'acier est considéré comme de l'acier au carbone lorsque la teneur en manganèse ne dépasse pas 1,65 p. 100 et que les teneurs en silicium et en cuivre ne dépassent pas 0,60 p. 100. Aucune teneur minimale n'est précisée pour les éléments d'alliage comme l'aluminium, le

4. *Supra*, note 2 aux pp. 594-96.

chrome, le columbium, le molybdène, le nickel et le vanadium. Si une teneur minimale est précisée pour le cuivre, elle doit être inférieure à 0,40 p. 100.

L'acier faiblement allié à haute résistance (HSLA) est de l'acier au carbone auquel de petites quantités d'éléments d'alliage ont été ajoutées. Les éléments d'alliage utilisés sont fonction des caractéristiques que l'on souhaite donner à l'acier, par ex. une plus grande résistance à la corrosion atmosphérique, une meilleure soudabilité ou une résistance supérieure. L'acier HSLA coûte habituellement plus cher au poids que l'acier au carbone, mais permet de réaliser des économies en raison de sa plus grande résistance.

Les tôles sont classées selon différentes «qualités» qui ont trait à l'adéquation et à l'intégrité de l'acier en fonction de l'utilisation prévue. Dans le cas des marchandises en question, les deux qualités d'acier les plus courantes sont l'acier de construction et l'acier pour appareils sous pression. Les tôles d'acier de construction sont destinées à des applications générales comme les ponts, les bâtiments, le matériel de transport et les pièces usinées. Elles sont généralement fabriquées pour répondre à des limites de compositions chimiques et à certaines propriétés mécaniques particulières. Les tôles pour appareils sous pression sont destinées aux appareils sous pression qui doivent maintenir une pression interne allant du vide absolu à 1 050 lb/po². Leur résistance est habituellement supérieure à celle des tôles d'acier de construction.

Les tôles traitées à chaud ou normalisées sont chauffées dans un four pour homogénéiser et affiner la structure du grain afin d'améliorer l'aptitude de l'acier à résister à la rupture fragile à de basses températures d'utilisation. Les tôles pour appareils sous pression, et plus particulièrement celles de plus de 1,5 po d'épaisseur, sont habituellement traitées à chaud tandis que les tôles d'acier de construction ne le sont généralement pas.

Les 11 prescriptions de l'Association canadienne de normalisation (l'ACNOR) mentionnées dans la définition du produit représentent différentes nuances de la prescription plus générale de la norme G40.21 qui vise l'acier de construction d'usage général. Les nuances 230G/33G, 260W/38W et 300W/44W s'appliquent aux tôles d'acier de construction alors que les 8 autres prescriptions de l'ACNOR visent les tôles pour appareils sous pression. Aucune des 11 prescriptions de l'ACNOR mentionnées dans la définition du produit ne vise les tôles pour appareils sous pression.

Des sept prescriptions de l'American Society for Testing and Materials (l'ASTM) figurant dans la définition du produit, les prescriptions A283M/A238, nuances A, B, C et D, et A36M/A36 s'appliquent aux tôles d'acier de construction tandis que les prescriptions A572M/A572, nuances 42, 50, 60 et 65, A588M/A588 et A242M/A242, types 1 et 2, s'appliquent aux tôles d'acier HSLA et les prescriptions A515 et A516M/A516, nuance 70, visent les tôles pour appareils sous pression.

La méthode d'essai A36M/A36 de l'ASTM est généralement considérée comme l'équivalent de la norme G40.21, nuance 300W/44W de l'ACNOR. Ces deux normes sont les plus courantes pour les tôles d'acier de construction vendues au Canada⁵. Les exigences

5. Dans le présent exposé des motifs, «A36/44W» désigne les tôles d'acier de

ASTM les plus courantes pour les tôles pour appareils sous pression vendues au Canada sont les méthodes d'essai A516M et A516, nuance 70.

Processus de fabrication

L'acier est de la fonte brute affinée. Les producteurs d'acier intégrés fabriquent l'acier en combinant le minerai de fer, le coke, la castine et l'oxygène, et en surchauffant le mélange dans un haut fourneau. Le métal chaud résultant de l'opération (la fonte brute) est ensuite combiné à de la ferraille et à de l'oxygène dans un convertisseur à l'oxygène pour produire de l'acier en fusion. Les mini-aciéries, par contre, produisent de l'acier en fusion dans des fours électriques à arc (FEA) en utilisant de la ferraille d'acier comme charge d'alimentation.

À ce stade, dans le cas des producteurs intégrés comme dans celui des mini-aciéries, l'acier en fusion est versé d'une poche de coulée dans un panier de coulée continue d'où il s'écoule dans les moules, où il refroidit et forme des brames. Les brames continuent de se déplacer dans la coulée, en refroidissant au fur et à mesure, jusqu'à ce qu'elles en sortent pour être oxycoupées à la longueur désirée. Les brames sont ensuite mises en stock ou immédiatement introduites dans un four où elles sont réchauffées à une température uniforme de laminage comprise environ entre 2 250 et 2 300 °F. Les tôles sont ensuite laminées jusqu'à l'épaisseur voulue dans une série de laminoirs avant d'être dressées, marquées et inspectées pour voir si elles respectent les tolérances d'épaisseurs et les exigences relatives à la surface.

Les tôles traitées à chaud sont fabriquées de la même façon, mais après le laminage, elles sont introduites dans un four pour y être réchauffées à une température uniforme d'environ 1 650 °F. Elles sont ensuite retirées du four et refroidies.

INDUSTRIE NATIONALE

L'industrie canadienne des tôles d'acier au carbone compte trois producteurs, soit Algoma, IPSCO et Stelco. IPSCO est un fabricant moins important qu'Algoma et Stelco qui interviennent ensemble pour environ les trois quarts de la production nationale des marchandises en question.

Algoma a été constituée en société le 1^{er} juin 1992. La nouvelle société a hérité de tout l'actif et d'une partie du passif de son prédécesseur, les Aciers Algoma Limitée. Elle appartient environ à 60 p. 100 aux employés et à 40 p. 100 aux anciens créanciers. Elle fabrique à son usine de Sault Ste. Marie (Ontario) divers produits d'acier laminés parmi lesquels des tôles, des tôles fines, des feuillards, ainsi que des produits pour la construction, pour rails et pour tubes.

Le siège de la société IPSCO se trouve à Regina (Saskatchewan). Constituée en société en 1956 sous le nom de Prairie Pipe Manufacturing Ltd., l'entreprise fabrique une gamme variée de produits d'acier dont des articles de tuyauterie pour l'industrie du pétrole, des

construction qui sont fabriquées selon la méthode d'essai A36M/A36 de l'ASTM ou la norme G40.21, nuance 300W/44W, de l'ACNOR.

tuyaux de canalisation, des tuyaux standard, des feuilles et des feuillards laminés à chaud ainsi que des tôles d'acier au carbone. La production primaire, c.-à-d. la fusion, le coulage et le laminage, des marchandises en question se fait à l'usine de Regina, tandis que les tôles épaisses (plus de 0,5 po) sont fabriquées au laminoir finisseur de Regina. Les tôles plus minces sont d'abord mises en rouleaux, puis envoyées pour être coupées en longueurs, soit à l'usine de Regina ou à une autre installation située à North Vancouver (Colombie-Britannique).

Stelco, qui a été établie en 1910, est une société intégrée verticalement qui produit une vaste gamme de produits d'acier dont de l'acier laminé, des barres et des tiges, des fils métalliques et des produits tréfilés de même que des tuyaux et des tubes. Les marchandises en question sont fabriquées à l'aciérie Hilton de Hamilton (Ontario). Les tôles sont traitées à chaud dans une filiale à 100 p. 100, CHT Steel Company Inc., à Richmond (Ontario).

Algoma et Stelco fabriquent les marchandises en question à l'aide de convertisseurs à oxygène, alors qu'IPSCO est une mini-aciérie qui utilise un FEA pour fabriquer des tôles d'acier au carbone.

IPSCO fabrique une gamme plus limitée des marchandises en question que Stelco ou Algoma. Elle produit des tôles d'acier de construction d'une largeur maximale de 72 po et d'une épaisseur de 2 po. Quant à Stelco et Algoma, elles fabriquent des tôles d'une largeur de 96 po et plus, ainsi que des tôles pour appareils sous pression. Stelco fabrique des tôles plus épaisses qu'Algoma, soit des tôles d'acier de construction qui ont 4 po au plus d'épaisseur et des tôles pour appareils sous pression qui ont 3,125 po au plus d'épaisseur alors que toutes les qualités de tôles produites par Algoma ont 2,750 po au plus d'épaisseur.

Les sociétés Algoma et Stelco réalisent la grande majorité de leurs ventes en Ontario et au Québec tandis qu'IPSCO vend surtout ses produits dans les Prairies et en Colombie-Britannique.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

Le Sous-ministre a fait porter l'enquête sur la période allant du 1^{er} avril 1993 au 30 septembre 1993.

Seul ENSIDESA, le producteur espagnol, a soumis un mémoire complet au Sous-ministre. Toutefois, comme les marchandises en question étaient vendues à perte sur le marché intérieur espagnol, les valeurs normales ont été établies en se fondant sur la somme des coûts de production, des frais d'administration et de mise en marché et des bénéfices. Dans sa décision définitive de dumping, le Sous-ministre a conclu que la totalité des marchandises en question exportées d'Espagne avaient été sous-évaluées selon une marge moyenne pondérée de dumping de 38,2 p. 100 exprimée en tant que pourcentage de la valeur normale. Au moment de la décision définitive de dumping, il a été constaté que la majeure partie des tôles pour appareils sous pression importées d'Espagne ne faisaient pas partie des marchandises en question.

L'Ukraine a été considérée comme un pays à économie dirigée et, par conséquent, les

valeurs normales ont été estimées en fonction des valeurs normales établies pour les tôles exportées de Belgique, du Danemark et du Royaume-Uni dans le cadre de l'enquête NQ-92-007⁶ et des tôles exportées d'Espagne dans le cadre de la présente enquête. Pendant la période visée par l'enquête, il a été constaté que la totalité des marchandises en question exportées de l'Ukraine étaient sous-évaluées selon une marge moyenne pondérée de dumping de 39,1 p. 100.

Les exportateurs de Corée et d'Italie n'ont pas fourni de mémoire au Sous-ministre. Des valeurs normales ont donc été établies en fonction des prix à l'exportation plus un montant équivalant à la marge de dumping la plus élevée constatée pendant la période de l'enquête. Il a été établi dans la décision définitive de dumping que toutes les tôles exportées d'Italie et de Corée avaient été sous-évaluées selon une marge moyenne pondérée de dumping de 44,5 p. 100.

RÉSUMÉ DE LA POSITION DES PARTIES

Industrie nationale

Les avocats ont soutenu que dans la présente cause les importateurs ont clairement tenté de contourner les conclusions rendues par le Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007 et ont laissé entendre que ces derniers «jouent au chat et à la souris». La déposition du témoin de Klöckner a été citée comme preuve du fait que les importateurs recherchent les sources d'importation à plus bas prix possible et qu'ils sont prêts à changer de fournisseur pour arriver à leurs fins.

Les tôles fabriquées au Canada et les tôles importées ont été qualifiées d'interchangeables, ce qui a amené le marché intérieur à se livrer à une concurrence acharnée au niveau des prix. Par conséquent, les avocats ont soutenu que même de petits volumes de tôles sous-évaluées pouvaient perturber le marché et entraîner une érosion des prix. De plus, la nature du produit favorise la vente à quai, une pratique particulièrement déstabilisatrice qui exacerbe les effets du dumping.

Les avocats ont exhorté le Tribunal à faire porter son analyse sur les indicateurs économiques des deuxième et troisième trimestres de 1993, période au cours de laquelle les effets des importations en cause ont été les plus manifestes. Le marché intérieur a connu une forte croissance au cours du troisième trimestre de 1993, mais ce sont les importations qui en

6. *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, Conclusions*, le 6 mai 1993, *Exposé des motifs*, le 21 mai 1993. Le Tribunal a conclu que, sous réserve de certaines exclusions, les importations sous-évaluées en provenance des pays visés, exception faite des États-Unis, avaient causé, causaient et étaient susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

ont bénéficié alors que l'industrie nationale n'a pas vu le volume de ses ventes augmenter. En 1993, en dépit des conclusions de préjudice sensible rendues par le Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007, l'industrie nationale n'a pu réaliser pleinement les augmentations de prix annoncées en raison de la présence des importations en cause.

Les avocats ont fait valoir que des éléments de preuve incontestables devant le Tribunal montrent qu'il y a eu des pertes de ventes et des ventes à rabais généralisées, y compris de nombreux exemples d'escomptes consentis à certains clients pour des transactions précises afin de contrer la concurrence des importations sous-évaluées. De plus, les factures de vente pour les tôles importées corroborent le fait, comme l'a soutenu l'industrie nationale, qu'il y a eu érosion des prix et pertes de ventes. Selon les avocats, contrairement aux allégations des importateurs qui prétendaient avoir fixé le prix de leurs produits à des niveaux équivalents ou juste en deçà des prix intérieurs, les importateurs ont, à de nombreuses reprises, manifestement demandé des prix inférieurs à ceux des producteurs intérieurs. La plupart des importateurs vendent les tôles aux mêmes prix, sans égard au volume, tandis que l'industrie nationale accorde des ristournes pour les ventes plus importantes et demande un montant additionnel pour les commandes à petits volumes.

Selon les avocats, même si les importateurs demandent des prix analogues aux prix majorés intérieurs pour les produits sous-évalués, et qu'en procédant ainsi ils entraînent une compression des prix, il peut tout de même en résulter un préjudice sensible. Ils ont souligné à cet effet le raisonnement du Tribunal dans l'enquête sur les *Tôles d'acier laminées à froid*⁷ et celui du Tribunal antidumping dans l'enquête sur le *Carbonate de soude*⁸ et soutenu qu'un raisonnement similaire devrait s'appliquer, en dépit du fait que les prix dans la présente cause augmentent alors que dans les causes précitées ils diminuaient.

Quant à l'exclusion des tôles d'acier de construction d'une épaisseur supérieure à 3,125 po dans l'enquête n° NQ-92-007, les avocats de Stelco ont fait valoir que le Tribunal avait commis une erreur dans l'interprétation des faits concernant le taux de réduction maximal des brames et que, selon les éléments de preuve produits, Stelco utilise des brames de 9,45 po pour fabriquer des tôles d'une épaisseur de 4 po au plus. Les avocats se sont également reportés aux éléments de preuve présentés par Stelco dans la présente cause au regard des ventes de tôles d'acier de construction de plus de 3,125 po d'épaisseur réalisées par cette entreprise en 1993.

Pour ce qui est de la question du préjudice futur, selon les avocats, les importateurs et les exportateurs visés par la présente enquête font ce qu'ils ont qualifié de «dumping opportuniste». Les importations en provenance des quatre pays visés ont essentiellement pris

7. *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*, enquête n° NQ-92-009, *Conclusions*, le 29 juillet 1993, *Exposé des motifs*, le 13 août 1993.

8. *Carbonate de soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, enquête n° ADT-7-83, *Conclusions et Exposé des motifs*, le 7 juillet 1983.

la relève, sur le plan de la compression des prix, des importations sous-évaluées depuis les huit pays contre lesquels des conclusions de préjudice sensible ont été rendues dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007. De plus, chacun des pays visés dispose d'une capacité substantielle de production des tôles. Compte tenu de ce qui précède, les avocats ont fait valoir que n'eut été des mesures rapides prises par le Sous-ministre, les pays visés auraient poursuivi leur dumping préjudiciable sur le marché canadien et il continuerait d'en être ainsi à l'avenir en l'absence de conclusions de préjudice sensible.

Les mémoires soumis par les avocats concernant la question du dumping massif et la demande d'ordonnance au Sous-ministre aux termes de l'article 46 de la LMSI sont abordés ultérieurement dans le présent exposé des motifs.

Importateurs et exportateurs

La plaidoirie du procureur et des avocats a été celle d'une cause typique de compression des prix qui repose sur deux éléments. Il faut d'abord démontrer, client par client, que les importations entraînent les prix à la baisse, déstabilisant ainsi le marché. Deuxièmement, les données sur le marché doivent indiquer que l'industrie intérieure conserve ou accroît sa part du marché par rapport aux importations en réduisant ses prix. L'enquête n° NQ-92-007 a été décrite comme correspondant à ce modèle classique. Dans la présente enquête, cependant, les éléments de preuve ont montré qu'en 1993, les prix étaient à la hausse alors que l'industrie nationale augmentait sa part du marché. Les importations n'entraînaient pas les prix à la baisse dans une spirale destructrice. Ce sont plutôt les importations qui ont suivi les prix intérieurs à la hausse, au grand bénéfice des importateurs. Le procureur et les avocats ont soutenu que Stelco était le leader en matière de prix et que les importations, en s'alignant sur les stratégies intérieures en matière de prix, ne pouvaient être la cause d'une compression des prix.

Le procureur et les avocats ont fait valoir que les prix des tôles intérieures ont augmenté dans la foulée des conclusions rendues par le Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007. En fait, les prix intérieurs ont augmenté en moyenne de 60 \$ la tonne nette entre les quatrièmes trimestres de 1992 et de 1993. Cela correspond à une augmentation d'environ 14 p. 100. Par conséquent, le procureur et les avocats ont conclu que l'industrie nationale doit faire porter sa cause sur le fait que les prix n'ont pas augmenté suffisamment. Le procureur et les avocats ont rappelé au Tribunal qu'un témoin de Stelco a affirmé qu'une augmentation des prix des tôles de l'ordre de 15 p. 100 aurait été raisonnable. Compte tenu de cela, une hausse des prix de plus de 14 p. 100 peut difficilement être considérée comme une preuve de compression des prix.

Le procureur et les avocats ont souligné le fait que l'industrie nationale avait établi des comparaisons entre les prix des tôles et d'autres produits en acier pour tenter de démontrer que les marchandises en question accusaient un certain retard au niveau des prix. Les éléments de preuve présentés n'ont pas fourni au Tribunal un tableau clair de la situation, à savoir si les prix des tôles offraient un rendement inférieur ou supérieur à ceux des autres produits en acier, peu d'éléments de preuve ayant été soumis relativement à la situation sur les marchés d'utilisation finale des produits utilisés aux fins des comparaisons. Les écarts de prix observés témoignent

du fait qu'il y a une limite quant aux prix que les utilisateurs finals sont prêts à payer pour l'acier et que cette limite est déterminée par la situation des marchés d'utilisation finale. Le procureur et les avocats ont aussi fait valoir que la résistance manifestée par les acheteurs importants des distributeurs d'acier semi-ouvré a empêché les producteurs nationaux d'augmenter les prix aussi rapidement qu'ils le souhaitaient.

Le procureur et les avocats ont soutenu que certaines des données sur l'établissement des prix recueillies par le personnel du Tribunal ont peut-être sous-estimé la valeur des importations puisque les ventes entre sociétés de commerce extérieur y étaient incluses. Le niveau commercial où il y a concurrence entre les producteurs nationaux et les importateurs est celui des distributeurs d'acier semi-ouvré. À ce niveau, les prix des importations étaient en fait plus élevés. Il a été mentionné qu'un autre facteur qui a compliqué les comparaisons des prix a trait à la liste des prix intérieurs pertinente qui doit être utilisée pour une transaction donnée. D'après le procureur et les avocats, il fallait tenir compte de la liste des prix intérieurs en vigueur au moment de la vente des importations et non d'une liste des augmentations de prix annoncées. Une comparaison des prix des importations et des listes de prix en vigueur au moment de la vente (et non de la livraison) démontrerait que les importations n'étaient pas vendues à des prix inférieurs à ceux des marchandises similaires.

Le procureur et les avocats ont souligné que les données concernant l'établissement des prix soumises au Tribunal étaient en grande partie fondées sur les prix moyens. Ils ont fait valoir que l'analyse des prix du Tribunal ne devrait pas être axée sur les prix moyens, mais sur les ventes des tôles A36/44W, cette nuance représentant la vaste majorité des importations. Une telle analyse démontrerait que les prix des importations en question n'étaient pas inférieurs à ceux des produits intérieurs fabriqués conformément à ces prescriptions.

En outre, le procureur et les avocats ont fait remarquer que le Tribunal a été mis au fait de circonstances précises où les producteurs nationaux ont refusé de vendre à certains utilisateurs finals ou ne pouvaient pas fournir les volumes de tôles commandés initialement. En d'autres mots, il y a eu pénurie sur le marché et des procédures de répartition des approvisionnements étaient en place. C'est donc dire que le marché était ferme et que l'industrie produisait à capacité.

Quant à IPSCO, les avocats ont soutenu qu'en raison du fait que cette société a si peu de concurrents dans la gamme de produits qu'elle offre, elle continue d'être en mesure de passer directement à ses clients les hausses des coûts des intrants. Bien qu'IPSCO ait soutenu suivre les producteurs des tôles de l'Est au regard de l'établissement des prix, cette société domine en fait les prix sur le marché de l'Ouest canadien en raison de sa faible structure des coûts.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Le tableau 1 présente un résumé des principaux indicateurs économiques utilisés dans le cadre de la présente enquête.

Le marché canadien des tôles d'acier au carbone s'est accru de 6 p. 100 en 1993 par rapport à 1992. Le rendement du marché a toutefois été inégal en 1993, la croissance au cours

de la deuxième moitié de l'année étant plus vigoureuse que lors de la première moitié. En fait, entre les premier et deuxième trimestres de 1993, le marché intérieur a connu une réduction de 9 p. 100.

En 1993, les ventes de l'industrie nationale ont aussi été inégales, diminuant de 11 p. 100 entre les premier et deuxième trimestres, stagnant essentiellement au cours du troisième trimestre, et connaissant une reprise de 17 p. 100 lors du dernier trimestre de l'année. L'industrie nationale a occupé un pourcentage toujours décroissant du marché en expansion entre les premier et troisième trimestres de 1993, sa part passant de 90 p. 100 en début d'année à seulement 75 p. 100 au cours du troisième trimestre. La part du marché détenue par l'industrie nationale est passée à 86 p. 100 pendant le quatrième trimestre de 1993.

Tableau 1							
TÔLES D'ACIER AU CARBONE							
Indicateurs économiques							
	1991	1992	1993	1993			
				T1	T2	T3	T4
Marché (tonnes nettes)							
Ventes de produits intérieurs	285 064	322 191	362 333	95 265	84 351	84 342	98 375
Ventes des pays visés	4 271	3 911	36 852 ⁽¹⁾	3 822	6 841	19 265	6 924
Ventes des pays NQ-92-007	113 301	51 859	18 444	6 059	2 038	4 401	5 945
Ventes d'autres pays	50 805	27 395	11 039	954	3 461	3 807	2 820
Marché apparent	453 441	405 356	428 668	106 100	96 691	111 815	114 064
% de variation	-	(11)	6	-	(9)	16	2
Part du marché (%)							
Producteurs nationaux	63	80	85	90	87	75	86
Pays visés	1	1	9	4	7	17	6
Pays NQ-92-007	25	13	4	6	2	4	5
Autres pays	11	7	3	1	4	3	3
Bilan financier de l'industrie (millions \$)							
Recettes des ventes intérieures	149,2	143,6	171,9				
Coût des marchandises vendues	137,3	143,1	154,7		Non disponibles		
Bénéfice net (perte nette) avant impôt	(9,4)	(15,7)	2,8				
Bilan financier de l'industrie (\$/tonne nette)							
Recettes unitaires des ventes	523	446	474				
Coût unitaire des marchandises vendues	482	444	427		Non disponibles		
Profit net (perte nette) unitaire	(33)	(49)	8				
Notes :							
1. Dans la décision définitive de dumping, il a été déterminé qu'environ 3 600 tonnes nettes de tôles pour appareils sous pression exportées d'Espagne pendant la période visée par l'enquête, considérées à l'origine comme des marchandises en question, ne l'étaient pas (transcription publique, vol. 3, le 20 avril 1994 à la p. 447). Le Tribunal ne dispose toutefois pas des réponses des importateurs au questionnaire modifié, ce qui lui permettrait de corriger les données sur les ventes à l'importation fournies à l'origine dans le rapport du personnel. Quoi qu'il en soit, si les données sur les ventes à l'importation étaient corrigées pour éliminer les quelque 3 600 tonnes nettes de marchandises espagnoles non visées, les tendances et l'ampleur indiquées ci-dessus des importations seraient demeurées sensiblement les mêmes. Par exemple, si un tiers du tonnage était éliminé pour chacun des trois derniers trimestres de 1993, la part du marché détenue par les importations diminuerait d'environ 1 p. 100 pour chacun de ces trois trimestres.							
Chiffres arrondis.							
Source : Pièces du Tribunal, vol. 1, <i>Tribunal Staff Report</i> , tableau 16 à la p. 112 et annexe 7 à la p. 14.							

Avant 1993, les importations en provenance des quatre pays visés n'étaient pas un facteur déterminant sur le marché intérieur puisqu'elles n'occupaient que 1 p. 100 du marché. Toutefois, en 1993, les importations en provenance de ces pays ont atteint un niveau de 36 852 tonnes nettes et un sommet de plus de 19 000 tonnes nettes au cours du troisième trimestre. Les importations des pays visés occupaient 9 p. 100 du marché en 1993 et cette part a atteint 17 p. 100 pendant le troisième trimestre. De 1992 à 1993, les importations originaires des pays visés par l'enquête n° NQ-92-007 ont diminué sensiblement et leur part du marché est passée de 13 p. 100 à 4 p. 100 au cours de ces deux années.

En 1991 et en 1992, l'industrie intérieure a subi des pertes nettes au chapitre des ventes des marchandises en question, ces pertes passant de 9,4 millions de dollars à 15,7 millions de dollars au cours des deux années, les recettes unitaires diminuant plus rapidement que le coût unitaire des marchandises vendues. Le rendement financier de l'industrie nationale a connu une certaine reprise en 1993 alors que les recettes unitaires

augmentaient et que le coût unitaire des marchandises vendues diminuait, ce qui a permis de réaliser un modeste bénéfice de 2,8 millions de dollars sur des recettes globales de 171,9 millions de dollars.

MOTIFS DE LA DÉCISION

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si le dumping des marchandises en question, auxquelles la décision du Sous-ministre s'applique, a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Pour rendre une décision dans la présente enquête, le Tribunal doit d'abord déterminer si les producteurs nationaux constituent une proportion majeure de la production nationale totale de marchandises similaires. Deuxièmement, le Tribunal doit établir quelles marchandises sont similaires aux marchandises importées en cause dans la présente enquête. Troisièmement, le Tribunal doit déterminer si les éléments de preuve dont il dispose établissent que les producteurs canadiens ont subi, ou sont menacés de subir, un préjudice sensible, et s'il existe un lien de causalité entre le préjudice sensible subi et le dumping des marchandises en question.

Industrie nationale

Aux termes de l'alinéa 42(3)a) de la LMSI, le Tribunal doit tenir entièrement compte du paragraphe 1 de l'article 4 du Code antidumping⁹ du GATT, qui définit industrie nationale (dénommée dans le Code «branche de production nationale»). Le paragraphe 1 de l'article 4 prévoit que :

Aux fins de la détermination de l'existence d'un préjudice, l'expression «branche de production nationale» s'entendra de l'ensemble des producteurs nationaux de produits similaires ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production nationale totale de ces produits.

Le Tribunal conclut que cette exigence est satisfaite parce que les producteurs nationaux qui participent à la présente enquête rendent compte de toute la production nationale des tôles d'acier au carbone en question.

Marchandises similaires

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit comme suit les «marchandises similaires» par rapport aux marchandises en question importées :

Selon le cas :

- a) marchandises identiques aux marchandises en cause;*
- b) à défaut, marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques*

9. *Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, signé à Genève le 12 avril 1979.*

sont très proches de celles des marchandises en cause.

Selon les éléments de preuve soumis, pour une prescription donnée, les tôles d'acier au carbone produites par l'industrie nationale sont en concurrence avec les marchandises en question importées, sont destinées aux mêmes utilisations finales que ces dernières et sont substituables à celles-ci. Le Tribunal est donc d'avis que les tôles d'acier au carbone produites au pays constituent des marchandises similaires aux marchandises en question importées.

Caractéristiques du marché canadien des tôles

Les paragraphes qui suivent décrivent certaines caractéristiques du marché canadien des tôles qui, de l'avis du Tribunal, sont importantes afin de définir le contexte dans lequel les effets du dumping sur la production au Canada de marchandises similaires doivent être évalués.

Les tôles d'acier au carbone sont un produit de base et, une fois qu'elles satisfont à une norme particulière, elles sont considérées interchangeables, peu importe où elles sont fabriquées. Étant donné que les tôles sont un produit de base, le prix est le facteur le plus important dans le choix d'acheter des tôles d'une certaine source. De nombreux éléments de preuve ont été présentés lors de l'audience pour montrer que la demande des tôles d'acier au carbone est très sensible aux prix et que même de très petits écarts dans les prix peuvent inciter les acheteurs à changer de fournisseurs. Le témoin du Tribunal, un représentant de la société Samuel & Fils & Cie (Québec) Ltée, un important distributeur d'acier semi-ouvert du Québec, a affirmé dans son témoignage que des clients peuvent être perdus pour aussi peu que 0,10 \$ le quintal^{10,11}. De même, un témoin de la société Stelco a déclaré qu'une différence de plus de 10 \$ la tonne nette (c.-à-d. 0,50 \$ le quintal) peut inciter un client à délaisser les producteurs nationaux au profit des producteurs étrangers¹². Ce montant a aussi été cité par le témoin de Pemco Steel Sales Limited (Pemco), un distributeur d'acier semi-ouvert d'importance moyenne de Pembroke (Ontario)¹³.

Dans un marché des produits de base, les prix ont tendance avec le temps à se situer à un même niveau, le prix le plus bas devenant en fait le prix plancher du marché¹⁴. Par conséquent, les importations de tôles sous-évaluées peuvent avoir une incidence importante et immédiate sur les prix courants du marché. Comme le signalait le témoin du Tribunal, il y a

-
10. Dans l'industrie des tôles d'acier au carbone, les prix des tôles sont donnés à la fois en dollars la tonne nette et en dollars le quintal. Pour convertir les tonnes nettes en quintaux, il faut diviser les tonnes nettes par 20 et pour convertir les quintaux en tonnes nettes, il faut multiplier les quintaux par 20.
 11. Transcription publique, vol. 2, le 19 avril 1994 à la p. 279. (Les transcriptions publiques et protégées se trouvent dans les volumes 13, 13A, 14 et 14A du dossier du Tribunal. Les renvois dans le présent exposé des motifs se trouvent dans les volumes des transcriptions susmentionnés.)
 12. Transcription publique, vol 1, le 18 avril 1994 aux pp. 219-20 et 237.
 13. Transcription publique, vol. 2, le 19 avril 1994 à la p. 324.
 14. *Ibid.* aux pp. 342-43.

très peu de secrets dans l'industrie et lorsque des tôles importées entrent au Canada à des prix sous-évalués, une pression est exercée sur les prix intérieurs pratiquement [traduction] «du jour au lendemain»¹⁵. Le témoin de Pemco a aussi expliqué que si [traduction] «le prix de vente publié d'une aciérie (canadienne) est de 0,30 \$/lb, dès qu'un produit arrive et se vend 0,28 \$/lb, tout le monde vend à 0,28 \$/lb¹⁶». De plus, il n'est pas nécessaire que les tôles importées soient débarquées en grandes quantités pour nuire aux prix intérieurs. Selon le témoin du Tribunal, [traduction] «l'arrivée de 1 000 tonnes [de tôles] au quai peut avoir une incidence néfaste sur les prix fixés pour, disons, un inventaire de 30 000 tonnes dans des centres de distribution d'acier semi-ouvré à Montréal¹⁷».

Un témoin de l'industrie a qualifié d'oligopole l'industrie nationale des tôles d'acier au carbone¹⁸. Ce type de structure de marché a été décrit dans la cause *Placoplâtre*¹⁹ où le Tribunal en est venu à la conclusion que les principaux producteurs nationaux de ce produit de base ont tendance à aligner très soigneusement leurs prix les uns sur les autres. Dès qu'une augmentation ou une baisse des prix est annoncée par l'un d'entre eux, elle est généralement suivie à brève échéance par une mesure analogue des autres. De plus, les prix évoluant de concert, ils ne sont généralement pas considérés comme un instrument efficace pour arracher une part du marché à un concurrent intérieur.

Le Tribunal estime que des considérations similaires valent dans la présente enquête. Les prix courants de Stelco et d'Algoma, les producteurs nationaux des tôles, ont tendance à être identiques et, pour la majeure partie, augmentent ou diminuent en même temps²⁰. Par exemple, le 9 février 1993, Algoma a annoncé une série d'augmentations de prix pour ses clients ontariens et québécois qui devaient entrer en vigueur le 14 mars 1993. Le lendemain, Stelco a annoncé pratiquement la même structure de prix, à compter elle aussi du 14 mars 1993²¹. Le Tribunal croit en outre que les éléments de preuve montrent que la concurrence entre les producteurs nationaux de tôles repose largement sur le service, la fiabilité et d'autres facteurs puisque les prix des producteurs nationaux ont tendance à être alignés les uns sur les autres²².

15. *Ibid.* aux pp. 278-80.

16. *Ibid.* à la p. 343.

17. *Ibid.* à la p. 280.

18. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 à la p. 98.

19. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Placoplâtre originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, enquête n° NQ-92-004, *Exposé des motifs*, le 4 février 1993 à la p. 10.

20. De temps à autre, Algoma et Stelco publient des listes de prix de base pour des nuances courantes de tôles (par ex. A36/44W), avec des suppléments pour d'autres nuances, y compris les tôles pour appareils sous pression, des «ristournes sur nuances» dans le cas d'achats en grandes quantités et des «suppléments pour certains articles» dans le cas des achats en petites quantités.

21. Questionnaires à l'intention des fabricants, vol. 3B aux pp. 174-79 et vol. 3.1 aux pp. 20-22 et 31-32.

22. Voir, par exemple, la transcription protégée, vol. 1, le 18 avril 1994 aux pp. 32-33.

Selon les témoignages fournis, les changements de prix de la société IPSCO avaient tendance à suivre ceux annoncés par Stelco et Algoma, l'objectif de l'entreprise étant de maintenir ses prix entre environ 20 \$ et 25 \$ la tonne nette en deçà de ceux des deux producteurs de l'Est²³. Selon un témoin d'IPSCO, la société estime qu'elle doit offrir un tel escompte pour ses tôles de 72 po de largeur afin de contrer les coûts additionnels de fabrication (par ex. le soudage supplémentaire) pour les clients qui autrement utiliseraient des tôles de 96 po de largeur²⁴.

Quant aux importateurs en cause dans la présente enquête, le Tribunal constate que la plupart d'entre eux ont des installations relativement petites au Canada dans lesquelles seulement quelques employés travaillent. De plus, la majorité des importateurs en cause n'ont pas d'installations d'entreposage au Canada et n'offrent pas les mêmes services que les distributeurs d'acier semi-ouvré, p. ex. couper les tôles en longueurs. Par conséquent, les frais généraux des importateurs sont beaucoup moins élevés que ceux des producteurs canadiens ou des principaux centres de distribution d'acier semi-ouvré.

Une technique courante de commercialisation utilisée par les importateurs qui ont témoigné lors de l'audience était d'obtenir que les clients s'engagent à acheter certaines quantités de tôles et ensuite à passer une commande auprès d'une aciérie étrangère lorsqu'ils estimaient que les volumes étaient suffisants pour justifier l'envoi par navire d'environ 3 000 à 4 000 tonnes nettes. Pendant que le navire faisait route vers le Canada, ils tentaient de conclure des ventes en fonction des engagements pris. Les tôles invendues à l'arrivée du navire étaient vendues à quai ou cédées à un autre distributeur, habituellement à des prix très bas. Le témoin de la société Preussag Handel Canada Corporation a déclaré qu'une proportion importante des tôles espagnoles importées sur le marché de Vancouver n'étaient pas vendues à l'avance à des clients précis avant leur arrivée au Canada²⁵.

La vente à quai, ainsi que ce que l'on peut qualifier de «vente en mer», peuvent avoir un effet déstabilisateur sur le marché intérieur. Premièrement, la disponibilité de petites quantités de tôles vendues aux prix généralement demandés par les producteurs nationaux pour des commandes plus importantes limite la capacité des producteurs intérieurs de conserver leur structure de prix sur le marché²⁶. De plus, tant et aussi longtemps que de tels stocks de tôles sont disponibles pour livraison immédiate aux prix du marché, les producteurs nationaux peuvent difficilement accepter des commandes pour des livraisons futures à des prix plus élevés.

Le Tribunal fait remarquer que les importateurs peuvent jouer et jouent effectivement un rôle important sur le marché des tôles, notamment en offrant une source secondaire ou de rechange d'approvisionnement et en servant parfois des clients que les producteurs nationaux ne désirent pas servir pour des questions de solvabilité, de volumes insuffisants ou parce qu'ils ne veulent pas avoir trop de distributeurs dans une région donnée. Cependant, les ventes d'importations sous-évaluées à des clients que les producteurs nationaux ne servent pas peuvent tout de même avoir un effet néfaste sur les prix demandés aux clients existants. Selon

23. Transcription publique, vol. 3, le 20 avril 1994 aux pp. 435 et 438.

24. *Ibid.* à la p. 436.

25. Transcription publique, vol. 3, le 20 avril 1994 à la p. 486.

26. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 à la p. 55.

les éléments de preuve présentés, les clients des producteurs nationaux ont utilisé les achats d'importations sous-évaluées de leurs concurrents pour négocier, à leur avantage, des prix plus bas²⁷.

Le marché des tôles au Canada est de nature cyclique, les augmentations et les diminutions suivant l'expansion ou le fléchissement de l'économie dans son ensemble. D'un sommet en 1989, le marché des tôles d'acier a été à la baisse jusqu'en 1993. Pendant cette période, l'industrie nationale a connu de mauvais résultats financiers pour les marchandises en question, des pertes successivement plus importantes étant enregistrées en 1991 et en 1992. En 1993, le marché a amorcé une reprise, particulièrement au cours de la deuxième moitié de l'année, créant les conditions propices à un retour de la rentabilité au sein de l'industrie.

27. Voir, par exemple, la transcription protégée, vol. 2, le 19 avril 1994 à la p. 205.

Causalité

Effets des importations en cause sur les prix intérieurs en 1993

Le Tribunal constate que les importations de tôles des quatre pays visés étaient essentiellement absentes du marché intérieur jusqu'à la fin du quatrième trimestre de 1992. L'arrivée de volumes accrus de tôles en provenance des pays visés coïncide avec l'annonce de la tenue d'une enquête par le Sous-ministre à l'automne de 1992, ce qui a mené à l'enquête n° NQ-92-007. Le volume des importations en provenance des pays visés a connu une poussée soudaine en 1993, augmentant sensiblement au cours de chacun des trois premiers trimestres pour atteindre un sommet au cours du troisième trimestre, plus de la moitié des importations totales de l'année arrivant sur le marché au cours de cette période de trois mois. L'augmentation marquée des importations en provenance des pays visés s'est accélérée après les conclusions de préjudice sensible rendues à l'issue de l'enquête n° NQ-92-007 en mai 1993. Au cours du quatrième trimestre de 1993, dans la perspective de plus en plus probable²⁸ de l'ouverture de la présente enquête par le Sous-ministre, les volumes des importations en provenance des quatre pays visés ont commencé à diminuer.

Compte tenu de l'augmentation et de la diminution des importations en cause en 1993, plus particulièrement pendant la deuxième moitié de l'année, le Tribunal considère que c'est pendant cette période que les importations sous-évaluées ont eu les effets les plus marqués sur les prix intérieurs. L'examen du Tribunal porte donc surtout sur cette période.

Prix courants et prix réels moyens obtenus pour les tôles

Le procureur et les avocats de Klökner ont fait valoir que de novembre 1992 à avril 1994, l'industrie nationale avait réalisé des gains substantiels à la fois sur le plan des prix courants et des prix réels, les estimations de l'ampleur des augmentations variant entre 15 p. 100 et 25 p. 100. Le Tribunal constate toutefois que si l'on examine uniquement 1993, il en ressort que les augmentations tant des prix courants que des prix réels ont été modestes du début à la fin de l'année, et qu'il n'y a eu aucune augmentation pendant la période au cours de laquelle les importations sous-évaluées ont atteint leur point culminant.

En 1993, la première augmentation des prix courants a été annoncée au début février et devait entrer en vigueur à la mi-mars. Cette augmentation majorait les prix de base de 1,00 \$ le quintal sur les marchés de l'Ontario et du Québec, ce qui représentait une hausse de 4,3 p. 100 par rapport aux prix de base en vigueur qui étaient alors de 23,00 \$ le quintal pour les tôles A36/44W de 5/16 po à 1 1/2 po d'épaisseur²⁹. Stelco et Algoma n'ont pas augmenté leurs prix au cours de second trimestre de 1993. En dernier lieu, au début de septembre 1993, une deuxième hausse des prix de 0,75 \$ le quintal a été annoncée. Elle devait entrer en vigueur plus tard au cours du mois dans le cas d'Algoma et à la mi-octobre dans le cas de Stelco. Cette

28. Pièce B-5 du fabricant, annexes 1 et 2, vol. 9A.

29. Cette gamme de produits représente les produits de l'industrie qui sont le plus vendus et a servi de point de repère à l'audience tant pour l'industrie nationale que pour les importateurs et les exportateurs.

deuxième augmentation majorait les prix des tôles d'un autre 3,1 p. 100 pour les porter à 24,75 \$ le quintal.

Il y a donc eu en 1993 deux augmentations qui ont majoré les prix courants de Stelco et d'Algoma de seulement 1,75 \$ le quintal, ou de 7,6 p. 100, en Ontario et au Québec, leurs principaux marchés³⁰.

Des augmentations des prix courants de cet ordre semblent modestes au Tribunal compte tenu de la chute marquée des prix par rapport au niveau record de 32,00 \$ le quintal enregistré en 1989. Le Tribunal est d'avis que la première hausse de prix en mars 1993 est largement attribuable au retrait des importations visées par l'enquête n° NQ-92-007 pendant la période précédant les conclusions de mai 1993. De même, la majoration de prix qui est entrée en vigueur en septembre et octobre coïncidait avec le retrait sur le marché intérieur des importations en provenance des pays visés, le marché ayant été mis au fait de l'inquiétude manifestée par l'industrie nationale au regard des importations provenant de nouvelles sources et de la possibilité imminente de voir de nouvelles mesures antidumping engagées. Entre ces deux périodes, c.-à-d. de mai à septembre 1993, alors que les importations sous-évaluées étaient à leur maximum, l'industrie nationale n'a pu augmenter ses prix malgré une demande accrue.

Le Tribunal estime que les événements décrits précédemment permettent d'établir un rapport évident entre les effets des importations sous-évaluées et la capacité de l'industrie d'augmenter les prix. Lorsque les importations sous-évaluées entraient sur le marché en volumes importants, l'industrie nationale n'a pu hausser les prix. Toutefois, lorsque les importations sous-évaluées étaient présentes sur le marché en quantités négligeables ou qu'elles étaient retirées du marché, l'industrie nationale était alors en mesure d'augmenter les prix.

En se penchant sur les prix réels moyens, le Tribunal constate le même scénario d'augmentations modestes en 1993 et de prix essentiellement stables au cours des deuxième et troisième trimestres. Plus particulièrement, l'industrie nationale a fourni au Tribunal des renseignements détaillés sur les ventes trimestrielles à 53 clients, dont les dix plus importants clients de chacun des producteurs, qui représentaient au moins la moitié des ventes totales de tôles de chacun d'entre eux. Pour 36 des 53 clients, les recettes moyennes ont augmenté de moins de 1,75 \$ le quintal entre les premier et quatrième trimestres de 1993³¹. Du premier au quatrième trimestre de 1993, les recettes moyennes de ces clients n'ont augmenté que de 6 p. 100 et diminué de 1 p. 100 au cours du troisième trimestre de l'année. Dans le cas de deux des trois producteurs nationaux, les recettes moyennes des clients qui ont fait l'objet d'une analyse n'ont augmenté que de 4 p. 100 au cours des neuf premiers mois de 1993, alors que le troisième producteur a enregistré une augmentation d'à peine 1 p. 100.

30. En pourcentage, les augmentations des prix courants en Ontario et au Québec en 1993 ont été supérieures à celles de la Colombie-Britannique, environ les mêmes que celles dans les Maritimes et inférieures à celles des Prairies.

31. Analyse des données des questionnaires à l'intention des fabricants (protégés) faite par le personnel du Tribunal : vol. 4 aux pp. 153-202 et 255-64; vol. 4B aux pp. 111-20, 143-46 et 153-56; et vol. 4A aux pp. 96-115.

Une tendance similaire est constatée dans les prix intérieurs moyens des tôles A36/44W sur les marchés du Québec et de l'Ontario où les prix ont augmenté de 3 p. 100 et de 6 p. 100 respectivement entre les premier et dernier trimestres de 1993, avec une diminution de 5 p. 100 au cours du troisième trimestre sur le marché québécois. Le Tribunal constate que le marché québécois est très sensible aux prix, Montréal étant un important port d'entrée des tôles dans l'est du Canada. En dernier lieu, les prix intérieurs moyens de toutes les marchandises en question n'ont augmenté que de 2 p. 100 entre les premier et dernier trimestres de 1993, passant de 487 \$ à 498 \$ la tonne nette, respectivement, l'augmentation de la deuxième moitié de l'année correspondant à moins de 1 p. 100 et les prix chutant, en fait, marginalement au cours du troisième trimestre.

Sous-cotations de prix

Les producteurs nationaux ont déposé une série de rapports préparés par le personnel des ventes de diverses régions, qui contiennent des renseignements commerciaux et qui documentent clairement l'augmentation subite des importations en 1993, en plus de fournir des renseignements détaillés sur les dates prévues et réelles de livraison, les volumes et les prix ainsi que sur les acheteurs probables de tôles importées. La précision des rapports soumis par l'industrie nationale a été corroborée par le témoin de Klöckner qui a convenu que les renseignements au sujet des importations en provenance de l'Ukraine étaient, pour la plupart, exacts³².

L'industrie nationale a aussi cité de nombreux exemples de transactions précises où les tôles ont été vendues à des prix inférieurs aux prix courants afin de faire face à la concurrence des importations sous-évaluées³³. Stelco a déposé des copies de plusieurs factures indiquant le montant des remises ou des escomptes consentis à certains clients, c.-à-d., des [traduction] «remises pour concurrence des importations³⁴». Stelco a produit des éléments de preuve qui montrent qu'en 1993, la politique de l'entreprise était de vendre toutes les tôles aux prix courants, à moins d'obtenir l'approbation écrite du directeur des ventes³⁵. Il fallait indiquer sur les factures des clients si un escompte avait été accordé par rapport aux prix courants et la raison de cet escompte. Lorsqu'une remise pour concurrence des importations était accordée de façon ponctuelle, un [traduction] «avis de prix spécial» était alors transmis au service de la facturation. Les remises pour concurrence des importations accordées pour des périodes plus longues, disons pendant plusieurs trimestres, étaient fondées sur une [traduction] «liste interne de prix courants» sur laquelle figuraient les prix réduits à demander à certains clients³⁶.

32. Transcription publique, vol. 4, le 21 avril 1994 aux pp. 634-35.

33. Voir, par exemple, les pièces du fabricant A-8 et A-16 (protégées), vol. 10; et pièce B-2 (protégée) aux pp. 20-21, vol. 10A.

34. Pièce du fabricant A-8 (protégée), vol. 10.

35. Pièce du fabricant A-3, vol. 9 à la p. 3.

36. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 aux pp. 46-47.

Le Tribunal a aussi trouvé sur 47 factures produites par divers importateurs et acheteurs avant et pendant l'audience, des éléments de preuve révélant que les importations en cause étaient vendues à des prix inférieurs à ceux des tôles canadiennes³⁷. Le personnel du Tribunal a comparé, à l'aide des prix courants en vigueur à la date figurant sur la facture de vente des produits importés, les prix réels auxquels les tôles importées ont été vendues aux prix que ces mêmes clients auraient payés pour acheter les tôles à l'un ou l'autre des deux principaux producteurs de tôles. Dans le calcul de ce que le prix intérieur aurait été, tous les coûts de livraison pertinents, les ristournes sur les nuances et les suppléments pour certains articles ont été pris en compte.

L'analyse a démontré que, dans 36 des 47 cas, le prix des tôles importées était inférieur au prix correspondant des tôles canadiennes. Des sous-cotations de prix ont été constatées pour chacun des pays visés pour lesquels des factures ont été analysées. Dans tous les cas, sauf 5, les importations étaient vendues à des prix inférieurs à ceux des tôles intérieures et ce, selon un montant supérieur à 0,50 \$ le quintal. Les sous-cotations prenaient diverses formes. Les prix à l'importation ne tenaient pas compte, par exemple, du fait que l'industrie demandait un supplément pour des petites quantités de tôles d'une nuance ou d'un calibre particuliers. Toutefois, dans la plupart des cas où les prix demandés étaient plus bas, le prix de base livré des tôles importées était inférieur à celui des tôles intérieures avant la prise en compte des suppléments pour certains articles.

Les résultats de l'analyse des factures pour les tôles importées faite par le personnel ont été corroborés par les témoins des importateurs et des exportateurs. Par exemple, le témoin de Klöckner a indiqué que sa stratégie de commercialisation consistait à offrir des prix plus intéressants que ceux des producteurs nationaux³⁸. De plus, les témoins des importateurs et des exportateurs ont déclaré que leur politique n'était pas de respecter la structure de prix particulière de l'industrie nationale et que, notamment, ils ne demandaient pas de suppléments pour certains articles dans le cas des commandes à petits volumes ou le faisaient uniquement dans une mesure restreinte³⁹.

Le témoin de Klöckner a aussi déclaré qu'à son avis, les prix de ses produits devaient être fixés de façon à concurrencer un prix pondéré pour le matériel de première qualité et l'acier au carbone max 33⁴⁰ moins cher offert aux distributeurs d'acier semi-ouvré⁴¹. Le Tribunal

37. Pièce de l'importateur-exportateur D-2 (protégée), vol. 12; pièce E-2 (protégée), annexe V, vol. 12; pièce F-3 (protégée), vol. 12-A; questionnaires à l'intention des acheteurs, vol. 8.1 (protégés) aux pp. 157.3-157.49; et pièces en un seul exemplaire (protégées), vol. 17, pièce 38.

38. Transcription publique, vol. 4, le 21 avril 1994 aux pp. 624-38.

39. *Ibid.* à la p. 639; et transcription publique, vol. 3, le 20 avril 1994 à la p. 460.

40. Les tôles qui ne répondent pas aux exigences de l'ACNOR ou de l'ASTM sont appelées tôles de qualité secondaire ou inférieure en acier au carbone max 33. Ces tôles sont vendues pour des applications finales non cruciales et satisfont à des exigences de caractéristiques physiques moins rigoureuses. De plus, elles sont exclues de la définition des marchandises en question.

41. Transcription publique, vol. 4, le 21 avril 1994 aux pp. 650-51.

estime que cette façon de procéder équivaut clairement à demander des prix inférieurs à ceux des producteurs nationaux pour les produits de première qualité. Même si les importateurs estimaient qu'ils étaient tenus de rivaliser avec un prix pondéré payé par certains distributeurs d'acier semi-ouvré, cela ne justifie pas la vente au Canada de produits de première qualité à des prix sous-évalués. De plus, le Tribunal accepte les éléments de preuve présentés par son propre témoin, ainsi que par les témoins de Pemco et de l'industrie nationale, selon lesquels les marchés des tôles en acier au carbone max 30 et des tôles de première qualité sont séparés et distincts⁴².

Compression des prix

L'industrie nationale a soutenu qu'elle a non seulement été incapable de mettre en œuvre les modestes augmentations des prix courants établies en 1993, mais également que les importations sous-évaluées empêchaient les prix courants intérieurs d'être supérieurs à ceux en vigueur. Le Tribunal estime que la prémisse selon laquelle les prix courants nationaux auraient pu être plus élevés en l'absence d'importations sous-évaluées est, de par sa nature même, difficile à évaluer. Néanmoins, le Tribunal considère que les éléments de preuve produits dans la présente cause permettent de tirer une conclusion raisonnable sur cette question.

Comme il été mentionné précédemment, le marché intérieur était en expansion en 1993, la demande au cours de la deuxième moitié de l'année étant particulièrement ferme. De plus, les conclusions de préjudice sensible rendues dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007 ont été à l'origine d'une diminution substantielle des importations en provenance des huit pays visés par cette enquête. Par ailleurs, la baisse du dollar canadien et une forte demande aux États-Unis rendaient les importations de tôles en provenance des États-Unis non concurrentielles sur le marché intérieur. Bref, en 1993, l'industrie canadienne était bien positionnée pour augmenter les prix des tôles, la demande étant à la hausse dans un marché avec peu de concurrents autres que les importations sous-évaluées des pays visés. Dans de telles circonstances, tout porte à croire qu'en 1993, si les prix des importations en provenance des pays visés avaient été plus élevés de façon à correspondre aux montants se situant près des marges de dumping constatées par le Sous-ministre, les producteurs nationaux auraient été en mesure d'augmenter, cette année-là, davantage leurs prix. Le Tribunal est tout particulièrement convaincu que l'industrie nationale aurait pu augmenter ses prix, du moins dans une certaine mesure, entre mai et septembre 1993, alors qu'aucune augmentation de prix n'a été enregistrée.

Le procureur et les avocats de Klöckner ont soutenu que l'exclusion des importations aurait permis à l'industrie de contrôler le marché et qu'une telle situation ne doit pas servir de point de repère pour évaluer la compression des prix. Selon le Tribunal, la question pertinente porte plutôt sur les prix dans des conditions commerciales «équitables», c.à-d. la situation qui existerait en l'absence de dumping.

Le Tribunal a trouvé d'autres éléments de preuve au dossier à l'appui de la prémisse

42. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 à la p. 40; et transcription publique, vol. 2, le 19 avril 1994 aux pp. 291-92, 325 et 349-50.

selon laquelle les prix intérieurs des tôles auraient pu être plus élevés en 1993 n'eut été des effets de la compression des prix causée par les importations sous-évaluées. D'abord, un indice des prix des tôles d'acier au carbone publié par Statistique Canada indique qu'en 1993, les prix demeuraient considérablement en deçà de ce qu'ils avaient été, en moyenne, entre 1986 et 1993. De plus, en 1993, les prix des tôles aux États-Unis étaient plus élevés que ceux en vigueur au Canada, ce qui constitue un renversement de la tendance constatée depuis 1990 jusqu'au milieu de 1992⁴³. À cet égard, le Tribunal constate qu'en 1992, une mesure antidumping, qui a mené à des conclusions de préjudice sensible en août 1993 contre bon nombre des pays visés, a été prise aux États-Unis⁴⁴. En dernier lieu, les prix de vente des tôles originaires de pays non visés, y compris les tôles originaires des États-Unis, étaient, en 1993, généralement plus élevés que ceux des tôles intérieures.

Le Tribunal ne croit pas qu'il soit possible de déterminer avec précision de combien les prix des tôles intérieures auraient été supérieurs en l'absence des importations sous-évaluées, compte tenu des conditions particulières qui existaient sur le marché en 1993. Le Tribunal trouve tout de même révélateur le fait qu'entre janvier et avril 1994, alors que les importations des pays visés se retiraient du marché national, les prix intérieurs ont augmenté de 2,25 \$ le quintal⁴⁵. Autrement dit, pendant ce trimestre, les prix des tôles intérieures ont augmenté plus qu'ils ne l'avaient fait pendant 1993. Bien qu'une demande soutenue et ferme des tôles ait contribué à cette augmentation, cela dénote, selon le Tribunal, que les pressions s'accumulaient sur le marché en faveur d'une hausse des prix, particulièrement pendant la deuxième moitié de 1993 mais que, de fait, ces pressions ont été supprimées par les importations sous-évaluées.

En conclusion, en déterminant les effets des importations sous-évaluées sur les prix intérieurs, le Tribunal constate que pendant 1993, la période pendant laquelle l'incidence des importations sous-évaluées sur les prix intérieurs a été examinée, l'industrie nationale a décrété des hausses de prix de 7,6 p. 100 seulement. Le Tribunal constate aussi que l'industrie nationale n'a pu en fait appliquer ces modestes hausses de prix puisque les prix intérieurs sont essentiellement demeurés stables pendant la majeure partie de 1993, même lorsque la demande a commencé à augmenter au cours de la deuxième moitié de l'année. Selon les éléments de preuve produits, les importations se vendaient à des prix inférieurs aux prix courants des tôles intérieures et ce, selon une marge non négligeable. En dernier lieu, le Tribunal est d'avis que les prix intérieurs auraient pu être plus élevés qu'ils ne l'ont été en 1993 et qu'il en aurait été ainsi n'eut été de la présence des importations sous-évaluées en provenance des pays visés.

43. Pièce de l'importateur D-2 (protégée) de l'importateur à la p. 11, vol. 12.

44. Commission du commerce extérieur des États-Unis, *Certain Flat-Rolled Carbon Steel Products from Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Finland, France, Germany, Italy, Japan, Korea, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Poland, Romania, Spain, Sweden and the United Kingdom*, enquêtes n^{os} 701-TA-319-32, 334, 336-42, 344 et 347-42 (final) et 731-TA-573-79, 581-92, 594-97, 599-609 et 612-19 (final), *Volume I: Determinations and Views of the Commission*, pub. 2664, août 1993.

45. Questionnaires à l'intention des fabricants, vol. 3.1 aux pp. 55-90; et vol. 3B aux pp. 181-92.

Préjudice sensible

Ayant établi un lien de causalité entre les importations sous-évaluées et les prix intérieurs, le Tribunal doit déterminer si le préjudice subi par l'industrie nationale a été sensible.

Dans ce contexte, le Tribunal estime que les indicateurs économiques du tableau 1 montrent clairement l'ampleur de l'incidence néfaste de l'augmentation subite des importations en provenance des pays visés sur l'industrie nationale en 1993. Au cours des trois premiers trimestres de 1993, alors que le marché intérieur a connu une expansion de 5 p. 100, l'industrie canadienne a perdu 15 points de pourcentage de sa part du marché. Les importations en provenance des pays visés se sont accaparées de la quasi-totalité de la croissance du marché, leur part du marché ayant plus que quadruplé entre les premier et troisième trimestres de 1993.

En d'autres mots, incapable de maintenir sa part relative d'un marché en croissance au cours des neuf premiers mois de 1993, l'industrie nationale a, au contraire, vu sa position sur le marché s'éroder considérablement au profit des importations en provenance des pays visés. Les éléments de preuve au niveau du marché, qui font état d'une perte au niveau des ventes et de la part du marché de l'industrie nationale au profit des importations, sont confirmés par des comptes clients précis où des ventes ont été perdues au profit des importations⁴⁶.

Le Tribunal estime que ces pertes de volume et de part du marché ont causé un préjudice sensible et auraient été encore plus sérieuses n'eût été du recours aux présentes mesures antidumping en octobre 1993.

Le Tribunal fait remarquer, par ailleurs, que les résultats financiers de l'industrie sont demeurés faibles tout au long de 1993. Malgré une demande croissante, l'industrie nationale a réussi à peine à réaliser un bénéfice sur les ventes de tôles et les bénéfices nets ont été inférieurs à 2 p. 100 des ventes. Ce n'est guère le genre de résultat attendu compte tenu de l'amélioration de la situation du marché, confirmée tant par les témoins de l'industrie nationale que par ceux des importateurs et des exportateurs.

Le Tribunal considère que les piètres résultats financiers de l'industrie nationale ne sont pas attribuables à ses frais de fonctionnement. Selon les éléments de preuve présentés, de 1991 à 1993, les coûts unitaires moyens de l'industrie ont diminué, traduisant ainsi un effort soutenu en vue d'améliorer la productivité et la compétitivité. Les problèmes financiers de l'industrie découlent plutôt nettement des recettes unitaires moyennes trop faibles pour générer des bénéfices suffisants. Par conséquent, en se fondant sur les éléments de preuves fournis dans le cadre de la présente enquête, le Tribunal est d'avis qu'en 1993, les importations sous-évaluées sont à l'origine de recettes plus faibles qu'elles auraient dû l'être et ce, selon une marge importante.

En arrivant à cette conclusion, le Tribunal fait remarquer qu'en 1993, la rentabilité de l'industrie était très vulnérable aux plus petites variations de prix. Par exemple, si les augmentations de prix obtenues en 1994 avaient pu être mises en œuvre au début du troisième

46. Pièce des fabricants, A-6 (protégée), annexe G, vol. 10; et pièce B-3 (protégée) aux pp. 19, 22, 26 et 27, vol. 10A.

trimestre de 1993, les recettes de l'industrie auraient été d'environ 6 p. 100 plus élevées et les bénéficiaires avant impôt de l'industrie auraient été près de cinq fois plus élevés, les bénéficiaires unitaires passant de 8 \$ à 40 \$ la tonne nette.

Le Tribunal a examiné les allégations concernant la répartition des approvisionnements faites par des témoins des importateurs et des exportateurs à l'endroit de l'industrie nationale. Le Tribunal a été convaincu par les dépositions des témoins de l'industrie qu'il n'y a pas eu répartition des approvisionnements en 1993, c'est-à-dire que des volumes déterminés de tôles n'ont pas été attribués à certains clients comme ce fut le cas dans les années 60⁴⁷. De plus, le témoin du Tribunal a déclaré que son centre de distribution d'acier semi-ouvré n'avait pas fait l'objet d'une telle répartition des approvisionnements en 1993⁴⁸. Il a toutefois été reconnu que les approvisionnements de tôles se sont resserrés au cours du quatrième trimestre de 1993 et du premier trimestre de 1994, le marché des tôles ayant connu une reprise.

Le Tribunal a aussi examiné les allégations selon lesquelles les producteurs intérieurs avaient refusé de vendre des tôles à certains clients. L'industrie nationale a produit des éléments de preuve à huis clos de ce que le Tribunal considère être des raisons commerciales valables de ne pas vendre aux clients en question, notamment en raison de pertes antérieures attribuables à l'instabilité financière ou à la faillite de certaines des entreprises.

Le Tribunal note l'allégation du procureur et des avocats des importateurs et des exportateurs selon laquelle toute érosion ou compression des prix, ou tout déplacement de la part du marché, a été causé par la concurrence au sein de l'industrie. De l'avis du Tribunal, les éléments de preuve n'appuient pas cette allégation. Le Tribunal estime que les éléments de preuve montrent qu'en 1993, les stratégies de marché des producteurs intérieurs étaient principalement axées sur leur réponse respective aux importations sous-évaluées plutôt que sur des questions de concurrence interne. Dans ce contexte, le Tribunal fait remarquer qu'Algoma a décidé de ne pas réduire ses prix pour faire face à la concurrence des importations avant le troisième trimestre de 1993, perdant ainsi une part du marché. Stelco a tenté de réagir aux prix des importations plus tôt en 1993 afin de défendre sa part du marché.

Quant à l'avenir, le Tribunal estime qu'en l'absence de droits antidumping, les importations en cause continueront de causer un préjudice sensible à l'industrie nationale. Le Tribunal note la rapidité avec laquelle les importations sont entrées et sorties du marché intérieur en 1993, ce qui a coïncidé avec, dans le premier cas, l'ouverture de l'enquête qui a mené à l'enquête n° NQ-92-007 et, dans le deuxième cas, l'ouverture de la présente enquête. Le Tribunal constate en outre la capacité des importations sous-évaluées d'accaparer une part importante du marché en peu de temps. Le taux d'augmentation considérable des importations sous-évaluées sur le marché intérieur et leur retrait rapide indiquent au Tribunal qu'en l'absence de conclusions de préjudice sensible, il est probable que des importations beaucoup plus importantes en provenance des pays visés feraient leur entrée sur le marché. De plus, le Tribunal croit que les effets de la compression de prix causés par les importations

47. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 aux pp. 48-50.

48. Transcription publique, vol. 2, le 19 avril 1994 à la p. 283.

sous-évaluées se poursuivront en l'absence de conclusions de préjudice sensible.

Le Tribunal constate aussi que le comportement antérieur des importateurs et des exportateurs visés par la présente enquête indique une propension à vendre des produits sous-évalués sur le marché canadien. Les mesures commerciales contre les tôles ne datent pas d'hier au Canada, en commençant par la cause des *Tôles d'acier au carbone*⁴⁹ où le Tribunal antidumping avait conclu à un préjudice causé par les importations de certaines tôles d'acier au carbone originaires de la Belgique, du Brésil, de la Tchécoslovaquie, de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de la République d'Afrique du Sud, de la République de Corée, de la Roumanie, de l'Espagne et du Royaume-Uni. Moins d'un an plus tard, le Tribunal antidumping rendait des conclusions de préjudice relativement aux importations de certaines tôles d'acier au carbone et d'acier allié en provenance des Pays-Bas. Plus récemment, il y a eu les conclusions de préjudice sensible rendues contre huit pays dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-007. Le Tribunal fait remarquer que bon nombre des mêmes aciéries exportatrices et des importateurs, y compris certains qui participent à la présente enquête, ont comparu à maintes reprises devant lui et ses prédécesseurs dans le cadre de causes antidumping.

Le Tribunal a examiné d'autres éléments de preuve concernant la question du préjudice futur. Comme ce fut le cas dans l'enquête n° NQ-92-007, dans la présente cause, la façon dont les pays visés vendent les tôles sur le marché intérieur a un effet déstabilisateur immédiat sur l'établissement des prix. De nombreux éléments de preuve ont été produits lors de l'audience pour montrer que la capacité des aciéries des pays visés est de plusieurs fois supérieure à celle des producteurs nationaux et que cette capacité excédentaire des aciéries est considérable⁵⁰. À cela s'ajoute le fait que l'industrie de l'acier est toujours en situation de capacité excédentaire partout dans le monde. Le Tribunal a aussi noté que, selon les dépositions de plusieurs témoins, le marché intérieur des tôles pourrait déjà subir un fléchissement et la demande au cours du deuxième trimestre de 1994 pourrait ne pas être aussi vigoureuse qu'au cours du premier trimestre⁵¹.

Par conséquent, le Tribunal conclut que le dumping des marchandises en question est

49. Tribunal antidumping, *Tôles d'acier au carbone, y compris les tôles d'acier allié, qui n'ont subi aucun autre complément d'ouvrison que le laminage ou le traitement à chaud, peu importe si elles sont en rouleaux ou qu'elles possèdent une surface laminée, à l'exclusion des sections de base de jantes de roues, de l'acier au carbone et de l'acier allié pour outils, de l'acier inoxydable, de l'acier à mouler, des tôles à bord tombé ou des tôles embouties, des tôles ouvrées ou enduites, de l'acier rapide, des tôles pour scies et des tôles plaquées d'acier inoxydable, 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*, enquête n° ADT-10-83, *Conclusions*, le 7 décembre 1983.

50. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 aux pp. 27 et 243; et transcription publique, vol. 4, le 21 avril 1994 aux pp. 556, 611 et 616.

51. Transcription publique, vol. 1, le 18 avril 1994 à la p. 48; et transcription publique, vol. 2, le 19 avril 1994 à la p. 232.

susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

En dernier lieu, en ce qui a trait à la question de l'exclusion de certains produits, le Tribunal désire souligner qu'en dépit du fait qu'aucun des importateurs ne l'ait demandé, il ne conclut pas que les éléments de preuve présentés dans le cadre de la présente enquête appuient l'exclusion des tôles d'acier de construction plus «épaisses» qui ont été exclues de l'enquête n° NQ-92-007. Plus particulièrement, le Tribunal croit que, dans la présente cause, Stelco était en mesure de produire de nombreux éléments de preuve concernant ses ventes de tôles d'une épaisseur supérieure à 3,125 po, des éléments de preuve dont le Tribunal ne disposait pas pour l'enquête n° NQ-92-007, et qui portent pratiquement tous sur les ventes en 1993. Le Tribunal est aussi d'avis que les éléments de preuve présentés dans le cadre de la présente enquête montrent que les tôles pour appareils sous pression importées des pays visés sont en concurrence directe avec les tôles pour appareils sous pression fabriquées au pays.

Dumping massif

Dans leur plaidoirie, les avocats de l'industrie nationale ont soutenu qu'en plus de rendre des conclusions de préjudice sensible à l'issue de la présente enquête, le Tribunal doit aussi conclure, aux termes de l'article 5 et de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI, qu'il y a eu importation massive des marchandises en question et ainsi imposer des droits rétroactifs sur ces importations.

Dans l'exposé des motifs de la cause *Albums de photos*⁵², le Tribunal a énoncé les éléments qui doivent être présents dans une affaire pour invoquer l'alinéa 42(1)b) de la LMSI :

- a) *il y a eu une importation considérable de marchandises similaires*
- b) *sous-évaluées*
- c) *dont le dumping a causé un préjudice sensible ou en aurait causé si des mesures antidumping n'avaient pas été prises,*

52. Tribunal canadien du commerce extérieur, *Albums de photos à feuilles auto-adhésives (importés ensemble ou séparément) et feuilles auto-adhésives originaires ou exportés d'Indonésie, de Thaïlande et des Philippines*, enquête n° NQ-90-003, *Exposé des motifs*, le 17 janvier 1991 à la p. 14.

d) un préjudice sensible a été causé du fait que les marchandises sous-évaluées :

(i) soit représentent une importation massive,

(ii) soit appartiennent à une série d'importations, massives dans l'ensemble et échelonnées sur une période relativement courte,

e) et le Tribunal estime nécessaire que soient imposés des droits sur les marchandises importées afin de prévenir la réapparition du préjudice;

ou bien

f) l'importateur des marchandises sous-évaluées était ou aurait dû être au courant du dumping que pratiquait l'exportateur et

g) que ce dumping causerait un préjudice sensible, et

h) un préjudice sensible a été causé du fait que les marchandises sous-évaluées :

(i) soit représentent une importation massive,

(ii) soit appartiennent à une série d'importations, massives dans l'ensemble et échelonnées sur une période relativement courte,

et le Tribunal estime nécessaire que soient imposés des droits sur les marchandises importées afin de prévenir la réapparition du préjudice.

Les avocats d'Algoma ont soutenu qu'en 1993, le volume des importations en provenance des pays visés constituait une «importation considérable» aux termes de la loi et, de fait, une importation massive. Les avocats ont fait valoir que les importations en provenance des pays visés sont passées de 1 p. 100 de l'ensemble des importations en 1991 et 1992 à près de 9 p. 100 en 1993, atteignant un sommet de plus de 17 p. 100 au cours du troisième trimestre de 1993. Ces tendances, selon les avocats, démontrent clairement la rapidité avec laquelle les importations depuis les pays visés ont pénétré le marché en 1993. Les avocats ont attiré l'attention du Tribunal sur les conclusions rendues dans la cause des *Albums de photos* pour appuyer des conclusions de dumping massif dans ces circonstances. Ils ont de plus soutenu que le Tribunal doit tenir compte du moment où l'arrivée des importations en cause s'est accélérée par rapport à l'ouverture de l'enquête par le Sous-ministre. En dernier lieu, les avocats ont mentionné le fait que les prix moyens des importations en provenance des pays visés ont chuté en 1993 comparativement à 1991.

Quant aux intentions des importateurs qui ont acheté des tôles aux pays visés, les avocats se sont reportés à la déposition du témoin de Klöckner qui a indiqué qu'il devait trouver des sources d'approvisionnement à bas prix pour survivre. Les autres importateurs dans la présente cause auraient décidé de faire affaire avec les pays visés après que le Tribunal eut rendu des conclusions de préjudice sensible dans l'enquête n° NQ-92-007, et les avocats ont soutenu que ceux-ci savaient que les importations depuis les pays visés étaient vendues à des prix sous-évalués, ou étaient complètement indifférents à ce fait.

En réponse, le procureur et les avocats de Klöckner ont fait valoir que la structure des importations en provenance des pays visés de 1991 à 1993 ne dénotait pas une importation massive. L'avocat et le procureur ont souligné qu'au cours de 1993, la part

du marché détenue par les importations avait sensiblement diminué tandis que celle de l'industrie nationale augmentait. Quant aux intentions des importateurs, le procureur et les avocats ont signalé que rien ne prouve qu'ils savaient ou qu'ils auraient raisonnablement dû savoir qu'ils pratiquaient du dumping préjudiciable. En fait, selon le procureur et les avocats, si les importateurs savaient qu'ils pratiquaient du dumping, ils croyaient qu'il s'agissait d'une forme de dumping non préjudiciable.

De l'avis du Tribunal, l'imposition de droits rétroactifs aux termes de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI n'est pas justifiée dans la présente enquête, les conditions énoncées à cet alinéa n'ayant pas été satisfaites.

Le Tribunal estime qu'en dépit du fait que les importations sous-évaluées ont été considérables en 1993, le volume réel de ces importations n'était pas assez important pour être considéré comme «massif» et justifier l'imposition de cette mesure exceptionnelle. Le Tribunal fait remarquer qu'au moment où la présente mesure a été engagée en octobre 1993, l'industrie nationale avait commencé à recouvrer sa part du marché. En fait, à la fin du quatrième trimestre de 1993, la part du marché de l'industrie nationale était pratiquement revenue au niveau du premier trimestre de 1993 et, pour l'année dans son ensemble, la part du marché de l'industrie nationale s'est accrue. Cette situation est contraire à ce qui s'est produit dans l'affaire des *Albums de photos* où l'industrie nationale n'a pas récupéré la part importante du marché perdue en raison de la présence des importations sous-évaluées, tant avant que pendant l'enquête du Sous-ministre.

Dans pareilles circonstances, le Tribunal ne considère pas qu'il y a eu une «importation massive» ou une «série d'importations, massives dans l'ensemble», conformément à la LMSI. De plus, rien ne prouve que certains importateurs canadiens des marchandises en question ont constitué des réserves de tôles d'acier au carbone dans la foulée de l'ouverture de l'enquête du Sous-ministre et en prévision d'une décision provisoire de dumping. Le Tribunal estime en outre que les éléments de preuve n'appuient pas une conclusion selon laquelle les importateurs étaient au courant ou auraient dû être au courant du dumping que pratiquaient les exportateurs et qu'un tel dumping causerait un préjudice sensible. Par conséquent, le Tribunal conclut qu'il n'est pas nécessaire de prendre des mesures aux termes de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI pour prévenir une réapparition du préjudice sensible.

CONCLUSION

Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

DEMANDE DE RENVOI AU SOUS-MINISTRE

Dans leur plaidoirie, les avocats de l'industrie nationale ont demandé que le Tribunal, aux termes de l'article 46 de la LMSI, ordonne au Sous-ministre de faire ouvrir une enquête concernant le dumping des marchandises en question originaires ou exportées du Mexique, de la Russie et de la Bulgarie.

Les passages pertinents de l'article 46 de la LMSI sont ainsi formulés :

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

a) d'une part, que les éléments de preuve indiquent que des marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles qui font l'objet de la décision provisoire ont été ou sont sous-évaluées

b) d'autre part, que les éléments de preuve indiquent de façon raisonnable que le dumping [...] visé à l'alinéa a) soit cause, a causé ou est susceptible de causer un préjudice sensible

il peut, par avis écrit donnant la description de ces marchandises, ordonner au sous-ministre de faire ouvrir une enquête sur leur dumping.

De l'avis du Tribunal, pour qu'on ordonne au Sous-ministre de faire ouvrir une enquête, il faut que les éléments de preuve dans une cause précise montrent que : (i) les importations en provenance des pays visés sont des marchandises en concurrence avec les marchandises en question ou substituables à ces dernières; (ii) ces marchandises «ont été ou sont» importées au Canada, c.-à-d. qu'il y a réellement eu des importations des pays visés; et (iii) ces marchandises font l'objet de dumping au Canada. De plus, les éléments de preuve relativement à ces marchandises doivent indiquer de façon raisonnable que le dumping de ces marchandises a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Les éléments de preuve au dossier concernant le Mexique comprennent un rapport de la Direction générale des licences d'exportation et d'importation du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international⁵³. Selon ce rapport, au cours du premier trimestre de 1994, les importations de [traduction] «tôles d'acier au carbone et d'acier HSLA coupées» en provenance du Mexique représentaient 40 p. 100 des importations recensées. Ce rapport indique, en outre, que le prix moyen des importations en provenance du Mexique était de 375 \$ la tonne. Un des témoins des importateurs a aussi déclaré que seules des quantités limitées de tôles mexicaines étaient disponibles pour exportation et qu'il avait récemment eu de la difficulté à obtenir des produits mexicains pour livraison au cours du deuxième trimestre de 1994⁵⁴.

Le Tribunal constate qu'il est impossible de déterminer à partir du rapport même si les importations recensées comprennent les marchandises en question et, dans l'affirmative, quel pourcentage de ces produits sont des marchandises en question. Il n'est par ailleurs pas possible de déterminer uniquement à partir du rapport si les données comprennent toutes les importations de «tôles d'acier au carbone et d'acier HSLA coupées», ou s'il y a d'autres importations pour lesquelles des permis ne sont pas requis. Il n'est pas non plus précisé si les prix à la tonne indiqués dans le rapport sont des prix à quai ou F.A.B. ou si le prix des marchandises est fixé selon d'autres modalités. Le Tribunal constate que les prix moyens des marchandises varient sensiblement sur une base mensuelle. Cela est peut-être attribuable au fait que les importations consignées représentent différents types de produits de tôles. Toutefois, comme ce document n'a pas été examiné lors de l'audience, il est impossible de le savoir. En

53. Pièce du fabricant A-23, vol. 9.

54. Transcription publique, vol. 3, le 20 avril 1994 à la p. 454.

dernier lieu, étant donné qu'aucun élément de preuve n'a été présenté en ce qui a trait aux prix sur le marché intérieur, il est impossible de déterminer si les prix des tôles mexicaines qui figurent dans le rapport sont peut-être sous-évalués.

Par conséquent, le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve dont il dispose sont insuffisants pour lui permettre de conclure que les tôles d'acier en provenance du Mexique ont fait ou font présentement l'objet de dumping sur le marché canadien. Le Tribunal refuse donc d'ordonner au Sous-ministre de faire enquête sur ces marchandises.

Quant à la Russie, les éléments de preuve comprenaient la déposition d'un témoin d'un importateur qui a affirmé avoir conclu un marché pour l'achat de marchandises en question originaires de Russie pour livraison plus tard au cours de l'année⁵⁵. Cependant, ce témoin, comme d'autres d'ailleurs, n'était pas persuadé de l'arrivée de cette livraison. Quant à la Bulgarie, le Tribunal a entendu des éléments de preuve selon lesquels la Bulgarie pourrait être une nouvelle source d'importations et que des tôles bulgares avaient été offertes dans le sud de l'Ontario⁵⁶. Faute d'éléments de preuve concernant des importations réelles en provenance de la Russie ou de la Bulgarie, le Tribunal n'ordonnera pas au Sous-ministre de faire enquête sur le présumé dumping pratiqué par ces pays.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey
Membre président

Anthony T. Eyton

Anthony T. Eyton
Membre

Lise Bergeron

Lise Bergeron
Membre

55. Transcription publique, vol. 4, le 21 avril 1994 aux pp. 611-12.

56. Transcription publique, vol. 2, le 19 avril 1994 à la p. 353.