



Ottawa, le vendredi 2 juillet 1999

Enquête n° : NQ-98-004

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

CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA FRANCE, DE LA ROUMANIE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE ET DE LA RÉPUBLIQUE SLOVAQUE

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 3 mars 1999 et d'une décision définitive de dumping datée du 1^{er} juin 1999, rendues par le sous-ministre du Revenu national, concernant l'importation au Canada des tôles et des feuillets plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, y compris des matériaux de récupération ou de qualité inférieure, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, d'une largeur variée, égale ou supérieure à ¾ po (19 mm) : a) pour les produits sous forme de bobine, d'une épaisseur de 0,054 po à 0,625 po (1,37 mm à 15,88 mm) inclusivement, b) pour les produits coupés à longueur, d'une épaisseur égale ou supérieure à 0,054 po, mais inférieure à 0,187 po (dimension minimale de 1,37 mm, mais de moins de 4,75 mm), excluant les tôles et les feuillets plats en acier inoxydable.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, excluant les produits plats en acier allié, laminé à chaud, coupés à longueur, dont la teneur en manganèse est d'au moins 11,5 p. 100, d'une épaisseur de 3 mm à 4,75 mm.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, concernant le dumping considérable, n'ont pas été satisfaites.

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin
Membre président

Peter F. Thalheimer

Peter F. Thalheimer
Membre

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger
Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 1^{er} juin au 11 juin 1999
Date des conclusions : Le 2 juillet 1999

Membres du Tribunal : Pierre Gosselin, membre président
Peter F. Thalheimer, membre
Richard Lafontaine, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Agente principale de la recherche : Audrey Chapman

Recherchiste : Shiu-Yeu Li

Économiste : Perpetua Katepa-Kalala

Préposées aux statistiques : Lise Lacombe
Julie Charlebois

Avocats pour le Tribunal : John Syme
Michèle Hurteau

Agente à l'inscription et à la distribution : Claudette D. Friesen

Participants :

Lawrence L. Herman
Y.K. Anne Kim
pour Stelco Inc.

Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Bruce C. Treichel
Andrea E. Kokonis
pour Dofasco Inc.

Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Benjamin P. Bedard
pour Algoma Steel Inc.
Ispat Sidbec Inc.

Dalton J. Albrecht
James Warnock
pour IPSCO Inc.

(producteurs nationaux)

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
J. Peter Jarosz
Jesse Goldman
Jeffrey D. Jenkins
Peter Collins
pour Thyssen Canada Limited
Metalexportimport S.A.
Sidex S.A. Galati
Atlas Tube Inc.
Bolton Steel Tube Co. Ltd.

Denis Gascon
Richard A. Wagner
Dominic Gourgues
Colleen Liggett
pour Sollac, Aciers D'Usinor
Aciers Francosteel Canada Inc.

Donald J. Goodwin
Carol McGlennon
James Hopkins
pour Magnitogorsk Iron and Steel Works
Novolipetsk Iron & Steel Corporation
SeverStal

Peter Clark
Gordon LaFortune
Chris Hines
Sean Clark
pour Titan Tool & Die Ltd.
Maksteel Inc.
A.G. Simpson
National Auto Radiator Mfg. Co. Ltd.
Krupp Fabco
Magna International Inc.

Ruben Rivas
pour Venture Steel Inc.

James D. McAnsh
pour SloVCan Steel Limited

Jean Gravend
pour Aciers EuroCan Inc.

Alain Flacon
pour Creusot-Loire Industrie

(importateurs/exportateurs/autres)



CORRIGENDUM
AUX CONCLUSIONS DU 2 JUILLET 1999

Ottawa, le vendredi 30 juillet 1999

Enquête n° : NQ-98-004

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

CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA FRANCE, DE LA ROUMANIE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE ET DE LA RÉPUBLIQUE SLOVAQUE

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 3 mars 1999 et d'une décision définitive de dumping datée du 1^{er} juin 1999, rendues par le sous-ministre du Revenu national, concernant l'importation au Canada des tôles et des feuillards plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, y compris des matériaux de récupération ou de qualité inférieure, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, d'une largeur variée, égale ou supérieure à ¾ po (19 mm) : a) pour les produits sous forme de bobine, d'une épaisseur de 0,054 po à 0,625 po (1,37 mm à 15,88 mm) inclusivement, b) pour les produits coupés à longueur, d'une épaisseur égale ou supérieure à 0,054 po, mais inférieure à 0,187 po (dimension minimale de 1,37 mm, mais de moins de 4,75 mm), excluant les tôles et les feuillards plats en acier inoxydable.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, excluant les produits plats en acier allié, laminés à chaud, coupés à longueur, dont la teneur en manganèse est d'au moins 11,5 p. 100, d'une épaisseur de 3 mm à 4,75 mm.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, en matière d'importation massive, n'ont pas été satisfaites.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Peter F. Thalheimer
Peter F. Thalheimer
Membre

Richard Lafontaine
Richard Lafontaine
Membre

Michel P. Granger
Michel P. Granger
Secrétaire



Ottawa, le lundi 19 juillet 1999

Enquête n° : NQ-98-004

**CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ,
LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA FRANCE, DE LA
ROUMANIE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE ET DE LA RÉPUBLIQUE SLOVAQUE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation - Déterminer si le dumping des marchandises susmentionnées a causé un dommage sensible ou un retard à la branche de production nationale ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

DÉCISION: Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des tôles et des feuillards plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, y compris des matériaux de récupération ou de qualité inférieure, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, d'une largeur variée, égale ou supérieure à $\frac{3}{4}$ po (19 mm) : a) pour les produits sous forme de bobine, d'une épaisseur de 0,054 po à 0,625 po (1,37 mm à 15,88 mm) inclusivement, b) pour les produits coupés à longueur, d'une épaisseur égale ou supérieure à 0,054 po, mais inférieure à 0,187 po (dimension minimale de 1,37 mm, mais de moins de 4,75 mm), excluant les tôles et les feuillards plats en acier inoxydable, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, excluant les produits plats en acier allié, laminés à chaud, coupés à longueur, dont la teneur en manganèse est d'au moins 11,5 p. 100, d'une épaisseur de 3 mm à 4,75 mm.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, en matière d'importation massive, n'ont pas été satisfaites.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 1 ^{er} juin au 11 juin 1999
Date des conclusions :	Le 2 juillet 1999
Date des motifs :	Le 19 juillet 1999
Membres du Tribunal :	Pierre Gosselin, membre président Peter F. Thalheimer, membre Richard Lafontaine, membre
Directeur de la recherche :	Peter Welsh
Agente principale de la recherche :	Audrey Chapman
Recherchiste :	Shiu-Yeu Li
Économiste :	Perpetua Katempa-Kalala
Préposés aux statistiques :	Lise Lacombe Julie Charlebois Joël J. Joyal

Avocats pour le Tribunal :

John Syme
Michèle Hurteau

Agente à l'inscription et à la distribution :

Claudette D. Friesen

Participants :

Lawrence L. Herman
Y.K. Anne Kim
pour Stelco Inc.

Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Bruce C. Treichel
Andrea E. Kokonis
pour Dofasco Inc.

Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Benjamin P. Bedard
pour Algoma Steel Inc.
Ispat Sidbec Inc.

Dalton J. Albrecht
James Warnock
pour IPSCO Inc.

(producteurs nationaux)

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
J. Peter Jarosz
Jesse Goldman
Jeffrey D. Jenkins
Peter Collins
pour Thyssen Canada Limited
Metalexportimport S.A.
Sidex S.A. Galati
Atlas Tube Inc.
Bolton Steel Tube Co. Ltd.

Denis Gascon
Richard A. Wagner
Dominic Gourgues
Colleen Liggett
pour Sollac, Aciers D'Usinor
Aciers Francosteel Canada Inc.

Donald J. Goodwin
Carol McGlennon
James Hopkins
pour Magnitogorsk Iron and Steel Works
Novolipetsk Iron & Steel Corporation
SeverStal

Peter Clark
Gordon LaFortune
Chris Hines
Sean Clark
pour Titan Tool & Die Ltd.
Maksteel Inc.
A.G. Simpson
National Auto Radiator Mfg. Co. Ltd.
Krupp Fabco
Magna International Inc.

Ruben Rivas
pour Venture Steel Inc.

James D. McAnsh
pour SloVCan Steel Limited

Jean Gravend
pour Aciers EuroCan Inc.

Alain Flacon
pour Creusot-Loire Industrie

(importateurs/exportateurs/autres)

Témoins :

Donald K. Belch
Directeur - Relations gouvernementales
Stelco Inc.

Tom E. Witter
Gérant des ventes - Tôles laminées à chaud
Lake Erie Steel Company Ltd.

Paul Rouleau
Directeur, Commercialisation et administration
Ispat Sidbec Inc.

R.H. Thompson
Comptable en usine
Lake Erie Steel Company Ltd.

Lou Saunders
Vice-président d'entreprise
Achats d'acier au carbone
Samuel, Son & Co., Limited

Christian Castonguay
Directeur commercial - Produits laminés à plat
Ispat Sidbec Inc.

Robert A. Clark
Surveillant général - Commerce et vérification
Algoma Steel Inc.

Derek de Korte
Directeur de la commercialisation - Produits
de tôle
Algoma Steel Inc.

P. Murray Williamson
Vice-président et directeur général - Ventes
Exploitations d'aciéries canadiennes
IPSCO Saskatchewan Inc.

David J. Waugh
Directeur général - Ventes et service
Distribution et industries tubulaires
Dofasco Inc.

Michael J. Bakarich
Analyste financier
Dofasco Inc.

Mark Bortolotto
Directeur
TradeARBED Canada Inc.

Andrei Kniazev
Division des relations étrangères
Novolipetsk Iron & Steel Corporation

Leonid Iakovlev
Division des analyses - Recherche des
conditions du marché
SeverStal

Cristina Stroe
Chef de la division de commercialisation
Metalexportimport S.A.

Tom A.D. McCracken
Directeur général
Ventes de produits de l'automobile et
tubulaires, soudés, laminés à plat
Algoma Steel Inc.

Douglas J. Hahn
Vice-président, Ventes et commercialisation
Sonco Steel Tube Division
Copperweld Canada

Glenn A. Gilmore
Surveillant de commerce
IPSCO Inc.

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

Gilbert Romano
Président et directeur général
Aciers Francosteel Canada Inc.

Serguei L. Polkovnikov
Chef de division
Division des analyses des marchés étrangers
Novolipetsk Iron & Steel Corporation

Konstantin Bobrov
Direction des ventes
Chef du secteur Canada et États-Unis
- Division de l'exportation
SeverStal

Liviu Zaharia
Chef du secteur de l'exportation
Sidex S.A. Galati

Lutz Luckow
Vice-président
Thyssen Canada Limited

Roman M. Klaptocz
Directeur - Services des mouvements, logistique
Thyssen Canada Limited

Juergen Marschall
Premier vice-président
Thyssen Canada Limited

Barry Zekelman
Vice-président
Atlas Tube Inc.

Carl E. Ohlson
Président
Atlas Tube & Metal Sales

K. Wayne Brush
Vice-président, Achats
Magna International Inc.

D.J. Zieman
Directeur des achats
Magna International Inc.

A.C. Kafato
Vice-président
Ventes et achats
Maksteel Inc.

Winston Penny
Président
Bolton Steel Tube Co. Ltd.

Ruben Rivas
Président
Venture Steel Inc.

Robert J. Howson
Premier vice-président
SlovCan Steel Limited

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le lundi 19 juillet 1999

Enquête n° : NQ-98-004

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

CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE EN ACIER AU CARBONE ET EN ACIER ALLIÉ, LAMINÉS À CHAUD, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA FRANCE, DE LA ROUMANIE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE ET DE LA RÉPUBLIQUE SLOVAQUE

TRIBUNAL : PIERRE GOSSELIN, membre président
PETER F. THALHEIMER, membre
RICHARD LAFONTAINE, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (LMSI), à la suite de la publication d'une décision provisoire² de dumping datée du 3 mars 1999 et d'une décision définitive³ de dumping datée du 1^{er} juin 1999, rendues par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre), concernant l'importation au Canada de tôles et de feuillards plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, (désignés ci-après sous le nom de tôles en acier laminées à chaud), originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque.

Le 18 décembre 1998, les avocats représentant un importateur canadien, la société Aciers Francosteel Canada Inc. (Francosteel), et un exportateur français, la société Sollac, Aciers d'Usinor (Sollac), ont saisi le Tribunal, aux termes de l'alinéa 34(1)b) de la LMSI, de la question de savoir si les éléments de preuve déposés auprès du Sous-ministre indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping de certains produits plats de tôle en acier laminés à chaud, originaires ou exportés de la France avaient causé un dommage sensible ou un retard à la branche de production nationale ou menaçaient de causer un dommage sensible. Le 18 janvier 1999, le Tribunal a conclu que les éléments de preuve indiquent, de façon raisonnable, que le dumping de certains produits de tôle en acier laminés à chaud, originaires de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, avait causé ou menaçait de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Le 4 mars 1999, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête⁴. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux producteurs nationaux, aux producteurs étrangers, aux importateurs et aux acheteurs de certains produits de tôle en acier laminés à chaud. Les répondants ont fourni des renseignements sur la production, les finances, les importations, les ventes, les prix et le marché, ainsi que d'autres renseignements sur certains produits de tôle en acier laminés à chaud, pour la période allant

1. L.R.C. (1985), ch. 41. S-15.

2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 133, n° 11, le 13 mars 1999 à la p. 662.

3. *Ibid.* n° 25, le 19 juin 1999 à la p. 1819.

4. *Ibid.* n° 11, le 13 mars 1999 à la p. 666.

du 1^{er} janvier 1996 au 31 décembre 1998. À partir des réponses aux questionnaires et de renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience. Les parties ont présenté des demandes de renseignements et répondu aux demandes qu'elles ont reçues concernant des questions pertinentes à l'enquête conformément aux directives du Tribunal.

Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, les demandes de renseignements et les réponses à ces dernières, toutes les pièces publiques et protégées déposées par les parties durant l'enquête ainsi que la transcription de toutes les délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers indépendants qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement concernant l'utilisation, la divulgation, la reproduction, la protection et l'entreposage des renseignements confidentiels figurant au dossier de la procédure, de même que concernant le traitement de tels renseignements confidentiels à la fin de la procédure ou advenant un changement de conseiller, ont eu accès aux pièces protégées.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 1^{er} au 11 juin 1999. Les cinq producteurs nationaux de certains produits de tôle en acier laminés à chaud ont été représentés par des conseillers à l'audience. Les fabricants étrangers, les importateurs et certains utilisateurs de certains produits de tôle en acier laminés à chaud ont aussi été représentés par des conseillers à l'audience. Le Tribunal a entendu les déclarations des témoins de la branche de production nationale, des fabricants étrangers, des importateurs et de certains utilisateurs finals de certains produits de tôle en acier laminés à chaud.

Plusieurs questions ont été soulevées avant et pendant l'audience. Le Tribunal a pris plusieurs décisions au sujet de ces questions, qui font partie du dossier.

Pendant l'audience, les conseillers des producteurs nationaux ont présenté une requête pour faire exclure un témoin convoqué au nom de la société Atlas Tube Inc. (Atlas) et pour supprimer du dossier la déclaration du témoin pour les raisons suivantes : 1) la déclaration constituait de nouveaux éléments de preuve et l'accepter enfreignait les directives du Tribunal du 26 mai 1999 au sujet du dépôt de documents à une audience; 2) les conseillers n'avaient pas eu l'occasion d'examiner les éléments de preuve ni de préparer une réplique; 3) la déclaration était une tentative pour présenter une opinion experte contraire à l'article 21 des *Règles du Tribunal canadien du commerce extérieur*⁵ (les Règles du Tribunal); et 4) la déclaration n'avait aucun rapport avec les marchandises en question.

Les conseillers des producteurs nationaux ont soutenu qu'il serait hautement préjudiciable aux producteurs nationaux d'autoriser le témoin à présenter des éléments de preuve et d'accepter le dépôt de sa déclaration à une date si avancée, étant donné qu'ils avaient le droit de connaître avant l'audience l'affaire qui les amenait à prendre position. De plus, ils ont prétendu que l'acceptation de nouveaux documents et d'un nouveau témoin créerait un précédent et risquait de prolonger les audiences à venir.

Les conseillers d'Atlas ont soutenu que le témoin était un consultant d'Atlas et que son témoignage reprend essentiellement les données déjà en dossier, à l'exception d'un élément d'information qui est une extrapolation des données. Ces données avaient été élaborées au cours de l'audience pour répondre au Tribunal qui avait demandé des données plus détaillées sur l'utilisation des tôles en acier laminées à chaud produites par les usines nationales pour la fabrication de divers types de tuyaux et de tubes, ainsi que pour

5. DORS/91-499, le 14 août 1991, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 125, n° 18 à la p. 2912.

répondre à la cause présentée par la branche de production nationale. Les conseillers ont soutenu que cela ne causait aucun préjudice aux producteurs nationaux étant donné que le témoin et les éléments de preuve qu'il présenterait pourraient faire l'objet d'un contre-interrogatoire et que les conseillers pourraient, s'ils le désiraient, demander un droit de réplique.

Après avoir soigneusement tenu compte des arguments, le Tribunal a rejeté la requête aux motifs suivants : 1) même s'il y a risque que les données soient manipulées, la plupart des éléments de preuve sont déjà au dossier; 2) la déclaration représentait, dans une certaine mesure, une réponse aux éléments de preuve apportés à l'audience par les producteurs nationaux au sujet des ventes de tôles en acier laminées à chaud à des fabricants de tuyaux et de tubes, information qui est incomplète; 3) les conseillers ont eu l'occasion de contre-interroger le témoin; 4) le témoin n'était pas un témoin expert et son opinion reposait sur sa connaissance du marché et son expérience; par conséquent, l'article 21 des Règles du Tribunal ne s'appliquait pas ici; et 5) bien que les marchandises ne soient pas les marchandises en question, le Tribunal était intéressé par l'utilisation de tôles en acier laminées à chaud pour la fabrication de tuyaux et de tubes, un important marché pour les tôles en acier laminées à chaud. Du point de vue pratique, le Tribunal a ajourné la séance tôt l'après-midi afin que les conseillers des producteurs nationaux puissent avoir l'occasion d'examiner la déclaration du témoin et se réunir avec leurs clients avant la comparution des témoins le lendemain.

Le Tribunal désire aborder d'une façon plus générale la question des nouveaux témoins et le dépôt de déclarations de témoins à une audience. Il souligne qu'une abondance de documents sont déposés dans la période qui précède l'audience et que plusieurs témoins sont habituellement convoqués à l'audience. Ayant cela à l'esprit, le Tribunal est tenu de veiller à la bonne marche du processus d'enquête et d'audience. Pour ce faire, le Tribunal a demandé à toutes les parties de veiller à déposer tous les documents et à identifier tous les témoins avant l'audience.

Le Tribunal admet qu'il est parfois impossible pour les parties de se conformer à ces directives, pour des circonstances inconnues ou pour des raisons qui échappent à leur contrôle. Toutefois, le Tribunal est d'avis que ce genre de circonstance est rare et qu'il faut le limiter.

Le 25 mars 1999, les conseillers des sociétés Atlas et Bolton Steel Tube Co. Ltd. (Bolton) ont demandé de pouvoir présenter des observations sur la question d'intérêt public en vertu du paragraphe 45(2) de la LMSI. Dans une lettre datée du 6 avril 1999, le Tribunal a informé les conseillers et les parties au dossier qu'il tiendrait compte de la question d'intérêt public advenant des conclusions de dommage. Par conséquent, conformément aux *Lignes directrices régissant les examens en matière d'intérêt public*, le Tribunal procédera comme suit en ce qui concerne les observations qui seront présentées au sujet de la question d'intérêt public. Les personnes intéressées à présenter des observations à l'appui d'un examen en matière de l'intérêt public doivent déposer auprès du Tribunal, au plus tard le 3 août 1999, les observations aux termes du paragraphe 45(2) de la LMSI sur le fait que le Tribunal devrait ou non présenter un rapport au ministre des Finances sur la question d'intérêt public. Les personnes intéressées à répondre à de telles observations doivent déposer leur réponse auprès du Tribunal au plus tard le 20 août 1999. Le Tribunal informera les conseillers, les parties et toute personne intéressée, au plus tard le 3 septembre 1999, s'il est d'avis que la question d'intérêt public justifie un examen plus poussé⁶.

6. Lettres du Tribunal en date des 2 et 15 juillet 1999 aux avocats, aux conseillers et aux parties.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

L'enquête du Sous-ministre dans cette affaire a porté sur les importations de certains produits de tôle en acier laminés à chaud, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, pendant la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 1998.

L'enquête a révélé que la presque totalité de marchandises en question qui ont été importées au Canada pendant la période d'enquête ont fait l'objet de dumping dans une marge variant de 0,03 p. 100 à 49 p. 100. Le tableau qui suit présente les marges moyennes pondérées de dumping, par pays et exportateur, en pourcentage de la valeur normale.

TABLEAU 1		
MARGES MOYENNES PONDÉRÉES DE DUMPING		
Pays	Exportateur	Marge moyenne pondérée de dumping¹
		(%)
France	Sollac (usine de Fos)	12
	Sollac (usine de Dunkerque)	11
Roumanie	Sidex Galati S.A.	42
Fédération de Russie	JSC « Severstal »	30
	Magnitogorsk Iron and Steel Works	43
	Novolipetsk Iron & Steel Corporation	42
République slovaque	VSZ Holding, a.s.	35
Tous autres exportateurs des marchandises en question		43
<p>1. Exprimée en pourcentage de la valeur normale globale pour toutes les marchandises importées (sous-évaluées et non sous-évaluées).</p> <p>Source : Ministère du Revenu national, <i>Décision définitive de dumping</i> et <i>Énoncé des motifs</i>, le 1^{er} juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 99.63.</p>		

PRODUIT

Définition et description du produit

Le produit qui fait l'objet de l'enquête du Tribunal se définit comme suit :

tôles et feuillards plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, y compris des matériaux de récupération ou de qualité inférieure, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, d'une largeur variée, égale ou supérieure à ¾ po (19 mm) : a) pour les produits sous forme de bobine, d'une épaisseur de 0,054 po à 0,625 po (1,37 mm à 15,88 mm) inclusivement, b) pour les produits coupés à longueur, d'une épaisseur égale ou supérieure à 0,054 po, mais inférieure à 0,187 po (dimension minimale de 1,37 mm, mais de moins de 4,75 mm), excluant les tôles et les feuillards plats en acier inoxydable.

Certains produits de tôle en acier laminés à chaud comprennent des feuillards et des tôles, mais non les tôles de plancher. Les feuillards sont habituellement fabriqués en largeurs maximales de 12 po (305 mm). Les tôles sont habituellement fabriquées en largeurs supérieures à 12 po. Les tôles et feuillards d'acier inoxydable laminés à chaud sont aussi exclus de la définition du produit. Les tôles en acier inoxydable laminées à chaud contiennent en poids 1,2 p. 100 ou moins de carbone et 10,5 p. 100 ou plus de chrome, avec ou sans autres éléments.

Les produits de tôle en acier laminés à chaud sont normalement fabriqués selon les normes ASTM, d'autres normes internationales ou des spécifications exclusives. Les spécifications ASTM des tôles et feuillards plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, comprennent notamment les numéros A505, A506, A507, A568, A569, A570, A606, A607, A621, A622, A635, A659, A715, A749, A907, A935 et A936.

Procédé de fabrication

Les tôles en acier laminées à chaud sont fabriquées à partir d'une brame chauffée d'une épaisseur d'au plus 9 po (229 mm) qui est introduite dans un train à bande à des températures supérieures à 1 600 °F (870 °C). Les brames peuvent être produites à partir d'acier fabriqué dans un convertisseur à oxygène ou dans un four électrique à arc. La brame est progressivement réduite à une tôle de l'épaisseur requise, c'est-à-dire de 0,625 po (15,88 mm) ou moins. Les rives peuvent être cisailées pour éliminer les petites imperfections et obtenir des tolérances plus conformes sur la largeur. Le traitement sur le laminoir peut comprendre la refente ou le cisaillement pour supprimer les extrémités de la tôle. Durant le laminage à chaud, il se forme une couche d'oxyde en surface (battitures) qui n'est pas acceptable pour certaines applications. Ces battitures peuvent être enlevées par décapage aux acides. Après décapage, rinçage et séchage, la tôle est enduite d'une huile de protection temporaire contre la rouille.

Utilisations des produits

Les produits de tôle en acier laminés à chaud sont utilisés dans l'industrie automobile pour la fabrication de châssis, de pare-chocs, de roues et de certains composants du groupe motopropulseur. Dans l'industrie de la construction, ils servent à la fabrication de palplanches et de rampes de protection. Une quantité importante de tels produits est aussi consommée par des emboutisseurs ailleurs que dans l'industrie automobile, par des fabricants d'acier et par des producteurs de machines agricoles et autres.

Une bonne partie des tôles en acier laminées à chaud servent à la fabrication de tuyaux et de tubes. Les qualités, les épaisseurs, les poids, le contenu et les tolérances des tôles en acier laminées à chaud utilisées dans la production de tuyaux et de tubes varient. Toutefois, les fabricants de tuyaux et de tubes utilisent un volume important de tôles en acier laminées à chaud dans leur forme la plus primaire non traitée pour fabriquer des produits de charpente creux. Lorsqu'elle est utilisée dans la fabrication de tuyaux et de tubes, cette tôle prend souvent le nom de « feuillard à tube ».

En plus des utilisations susmentionnées, une grande partie de la production canadienne des tôles en acier laminées à chaud est utilisée (charge d'alimentation) à l'interne par les producteurs canadiens qui lui feront subir un traitement plus poussé pour en tirer des produits en aval comme des feuilles et feuillards d'acier laminés à froid, de la tôle (galvanisée) résistant à la corrosion, des produits de ferblanterie.

BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE

Cinq producteurs canadiens fabriquent des tôles en acier laminées à chaud. Ce sont les sociétés Stelco Inc. (Stelco) de Hamilton (Ontario), Dofasco Inc. (Dofasco) de Hamilton, Algoma Steel Inc. (Algoma) de Sault Ste. Marie (Ontario), IPSCO Inc. (IPSCO) de Regina (Saskatchewan) et Ispat Sidbec Inc. (Ispat) de Montréal (Québec). En 1998, les livraisons de ces cinq producteurs se sont établies à environ 3,9 millions de tonnes nettes de tôles en acier laminées à chaud ayant une valeur de près de 2 milliards de dollars. Cette même année, ils ont produit 5,6 millions de tonnes nettes à titre de charges d'alimentation destinées à un traitement ultérieur.

Stelco

Stelco est un producteur d'acier pleinement intégré et le plus grand producteur d'acier au Canada, avec une capacité de production annuelle de 5,3 millions de tonnes nettes. Elle compte quatre unités d'entreprise : Hilton Works de Hamilton, Lake Erie Steel Co. de Nanticoke (Ontario), Stelco-McMaster Ltée, de Contrecoeur (Québec) et AltaSteel Ltd. d'Edmonton (Alberta). Stelco est également propriétaire de plusieurs entreprises de fabrication d'acier. Les produits que vendent les entreprises de Stelco sur le marché d'Amérique du Nord comprennent des aciers laminés à chaud, des aciers laminés à froid, des aciers résistant à la corrosion, des feuilles et feuillards revêtus, des tôles fortes, des barres et tiges et des produits manufacturés, comme des produits de tréfilerie, des tuyaux et des tubes.

Stelco est le deuxième plus grand producteur de tôles en acier laminées à chaud au Canada. Elle fabrique de la tôle en acier laminée à chaud à son laminoir de Hilton Works, dont la plus grande partie est vendue sur le marché. Stelco produit également des tôles en acier laminées à chaud à Lake Erie Steel Co. Cette dernière produit des tôles en acier laminées à chaud utilisées comme charges d'alimentation à Hilton Works et à Lake Erie Steel Co. et qu'elle vend sur le marché.

Stelco est propriétaire de deux usines de fabrication de tuyaux et de tubes qui utilisent sa tôle en acier laminée à chaud. Stelco possède 100 p. 100 des intérêts de la société Stelpipe Ltd., de Welland (Ontario), et 40 p. 100 des intérêts de la société Camrose Pipe Co., de Camrose (Alberta).

Dofasco

Dofasco est un producteur d'acier entièrement intégré. Elle produit une vaste gamme de produits d'acier qu'elle vend à des clients des industries de l'automobile, de la construction, de l'énergie, de la fabrication, des tuyaux et des tubes, des appareils ménagers et des conteneurs. La production d'acier brut et la transformation d'acier semi-fini acheté par Dofasco en 1997 ont atteint 4 621 000 tonnes nettes. Ses installations sidérurgiques et de traitement sont situées à son usine de Hamilton.

Dofasco produit des brames selon deux méthodes : le convertisseur à oxygène ou le four électrique à arc. Dofasco possède un seul laminoir pour la production de tôles en acier laminées à chaud, et elle est le plus grand producteur de ce produit au Canada.

Les produits de Dofasco et de ses entreprises en coparticipation liées à l'acier comprennent : les produits laminés plats (à chaud et à froid), l'acier galvanisé et l'acier Galvalume^{MC}, l'acier prépeint, la tôle de fer blanc et la tôle revêtue de chrome en bobines, l'acier coupé à longueur et les feuillards, les produits tubulaires et les tuyaux soudés.

Algoma

Algoma exploite une importante usine sidérurgique à Sault Ste. Marie. Avec ses filiales, Algoma est un producteur de fer et d'acier intégré verticalement du secteur primaire ayant présentement une capacité de production d'environ 2,5 millions de tonnes d'acier brut par année ou de 2,2 millions de tonnes nettes de produits en acier finis, notamment des tôles en acier au carbone, des tôles en acier laminées à chaud et des tôles en acier laminées à froid. En supprimant sa production de tuyaux et de tubes sans soudure et de formes d'acier à larges ailes, Algoma a libéré sa capacité d'acier liquide pour la fabrication de produits plats laminés en acier.

Algoma est le troisième plus grand producteur de tôles en acier laminées à chaud au Canada. Jusqu'à 1998, Algoma fabriquait de la tôle en acier laminée à chaud dans un complexe regroupant les tôles et les feuilles. Le nouveau complexe sidérurgique de coulée en bande (CSCB) d'Algoma, qui a commencé la production de tôles en acier laminées à chaud en 1998, étend la capacité, les épaisseurs et les moyens de production de tôles en acier laminées à chaud résistantes, faiblement alliées et de qualités postformables.

IPSCO

IPSCO a une capacité de production d'acier de 2,25 millions de tonnes nettes par année, soit 1 million de tonnes nettes à Regina (Saskatchewan) et 1,25 million de tonnes nettes à Montpelier (Iowa). Les deux installations exploitent des usines de tôle en acier laminée à chaud. IPSCO possède six installations de fabrication de tuyaux et quatre installations de traitement de bobines qui lui permettent de transformer son acier en des produits d'acier à plus haute valeur ajoutée.

IPSCO comprend trois unités : matières premières et traitement de bobines, activités sidérurgiques canadiennes et produits tubulaires. L'unité de matières premières et du traitement de bobines et celle des activités sidérurgiques canadiennes fabriquent et vendent des tôles en acier laminées à chaud. Parmi les produits qu'elle fabrique et vend, notons les tôles et les feuilles laminées à chaud, des éléments de charpente creux, des tuyaux pour canalisations, des tubes ordinaires, des tuyaux pour pilotis, des tubes et des caissons pour puits de pétrole et de gaz et des caissons pour puits d'eau.

Ispat

Ispat est la propriété exclusive de la société Ispat International N.V., de Rotterdam (Pays-Bas), qui l'a acquise en août 1994.

À Contrecoeur, à partir de brames produites par son unité d'exploitation, Opérations primaires (avec four à arc électrique et four-poche), Ispat fabrique des tôles, feuilles et feuillards d'acier laminés à chaud ainsi que des tôles en acier laminées à froid. Parmi les autres produits qu'Ispat fabrique, notons des tuyaux et des tubes, des fils, des barres et des tiges. Ispat est le plus petit producteur de tôles en acier laminées à chaud au Canada.

EXPORTATEURS

Cinq exportateurs se trouvant dans trois des pays désignés comparaissaient devant le Tribunal aux fins de cette enquête. Sollac, seul producteur des marchandises en question en France, est le plus important. Son volume de production pour traitement ultérieur est plus élevé que son volume de production destiné à la vente. Les produits de Sollac sont vendus au Canada exclusivement par Francosteel.

Plus petit producteur du groupe, la société Sidex S.A. Galati (Sidex), est le seul producteur des marchandises en question en Roumanie. Sidex a indiqué avoir connu une croissance importante de son volume de produits destinés à la vente. Ce volume, qui était légèrement plus élevé que son volume de production destiné à un traitement ultérieur en 1996, est passé à plus du double de son volume de production destiné à une utilisation en aval en 1998. Sidex exporte ses produits par l'intermédiaire de la société Metalexportimport S.A. (MEI) et de cinq autres sociétés de commerce.

Les trois autres exportateurs proviennent de la Fédération de Russie. Ce sont les sociétés SeverStal, Magnitogorsk Iron and Steel Works et Novolipetsk Iron & Steel Corporation. Les trois représentent plus des trois quarts de la production totale des marchandises en question dans la Fédération de Russie, et leur volume de production destiné à la vente est légèrement supérieur au volume de production destiné à un traitement ultérieur. Ces producteurs russes dépendent de sociétés internationales de commerce pour commercialiser et exporter leurs produits. Elles n'exercent à peu près aucun contrôle sur l'endroit où leurs produits sont vendus et elles ne possèdent que très peu de renseignements à ce sujet.

Ces cinq exportateurs ont produit près de 31 millions de tonnes nettes de produits de tôle en acier laminés à chaud en 1998 destinés à la vente et à un traitement ultérieur.

L'exportateur slovaque, la société VSZ Holding, a.s (VSZ), était représenté par son distributeur au Canada, la société SlovCan Steel Limited (SlovCan), qui est également l'unique distributeur de VSZ aux États-Unis et au Mexique. SlovCan a acheté les produits de VSZ de la société Barkos, une société internationale de commerce.

IMPORTATEURS

Il y a plusieurs importateurs de produits de tôle en acier laminés à chaud au Canada. Les principaux importateurs des marchandises en question au Canada sont les sociétés Thyssen Canada Limited (Thyssen), TradeARBED Canada Inc., Francosteel, Klockner Steel Trade Inc., WeBco International LLC, J.B. Multinational Trade Inc., Salzgitter Trade Inc., SlovCan et Venture Steel Inc. (Venture). En 1998, ces importateurs ont représenté 93 p. 100 des importations des marchandises en question et 59 p. 100 des importations de produits de tôle en acier laminés à chaud provenant de tous les pays. Que ce soit à titre de filiales en propriété exclusive d'aciéries étrangères ou à titre de sociétés affiliées de sociétés internationales de commerce d'acier, la plupart de ces importateurs s'occupent de vendre de l'acier sur les marchés mondiaux.

CERTAINS UTILISATEURS FINALS

Outre les exportateurs et importateurs identifiés précédemment, certains utilisateurs finals de produits de tôle en acier laminés à chaud ont participé à l'enquête. Il y avait notamment deux fabricants de tuyaux et de tubes, les sociétés Atlas et Bolton, Maksteel Inc. (Maksteel), un centre de distribution, et cinq emboutisseurs de pièces d'automobile, les sociétés Titan Tool & Die Ltd., A.G. Simpson, National Auto Radiator Mfg. Co. Ltd., Krupp Fabco et Magna International Inc.

Atlas est un fabricant de tubes d'acier de charpente creux, qui possède des installations à Harrow (Ontario), et à Plymouth (Michigan). Atlas appartient à des intérêts privés. En 1994, Atlas a investi environ 25 millions de dollars dans son installation en Ontario, et elle a récemment investi près de 50 millions de dollars dans une nouvelle usine de fabrication de tubes de charpente, qui fera passer la capacité d'Atlas bien au-delà de 800 000 tonnes nettes par année. La nouvelle usine devrait entrer en service en août 1999.

Bolton, un fabricant de tubes ayant des installations à Bolton et à Mississauga (Ontario), appartient également à des intérêts privés. Ses produits sont utilisés dans des clôtures (résidentielles et commerciales), des serres, des échafaudages et étagères, dans du matériel de terrains de jeux et en agriculture.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Produit national

Les produits de tôle en acier laminés à chaud sont vendus directement aux utilisateurs finals ou sont commercialisés par l'intermédiaire de centres de distribution qui peuvent procéder à un complément d'ouvrage de l'acier et qui approvisionne les petits utilisateurs finals, les entrepreneurs, etc. Ces centres de distribution peuvent aussi répondre aux besoins urgents de clients qui achèteraient normalement directement des aciéries. Selon les estimations, en 1998, 37 p. 100 de la production nationale de tôles en acier laminées à chaud ont été vendues directement aux utilisateurs finals, 23 p. 100, aux fabricants de tuyaux et de tubes et 39 p. 100, aux centres de distribution.

La plus grande partie des tôles en acier laminées à chaud sont vendues au prix du disponible. Chaque vente au prix du disponible est négociée individuellement. Toutefois, un volume important de tôles en acier laminées à chaud sont vendues sur une base contractuelle, en grande partie à l'industrie automobile. Dans le cadre de ces ententes, les aciéries nationales négocient le prix, le volume, les pièces et les spécifications ainsi que la durée de l'entente avec leurs clients. Ces contrats durent habituellement un an. Il peut y avoir dans certains cas des ententes sur plusieurs années.

Le prix de la tôle en acier laminée à chaud est un « prix de la bobine de base » auquel s'ajoutent des frais supplémentaires pour toutes sortes d'éléments qui peuvent être précisés par le client pour répondre aux exigences techniques requises pour les applications auxquelles l'acier est destiné. Les facteurs importants qui déterminent le prix de la tôle en acier laminée à chaud sont la qualité, l'épaisseur, la largeur, le traitement et le fini de surface.

Produit importé

La plus grande partie des produits de tôle en acier laminés à chaud importés sont vendus directement à certains utilisateurs finals et à des centres de distribution. Certaines sociétés de commerce de l'acier reçoivent des demandes d'utilisateurs nationaux, par exemple, des fabricants de tuyaux et de tubes ou des centres de distribution. Ces sociétés déterminent ensuite la disponibilité et les prix auprès de fournisseurs étrangers et placent leurs commandes. Les produits qu'elles importent sont donc vendus à l'avance. D'autres sociétés appellent directement les clients pour leur offrir des produits de tôle en acier laminés à chaud importés. D'autres importateurs encore procèdent selon les deux façons susmentionnées, c'est-à-dire qu'ils exécutent des commandes et en sollicitent.

Règle générale, les ventes à l'importation se font au prix du disponible. Cependant, certains fabricants de tuyaux et de tubes ont conclu des ententes d'approvisionnement à long terme avec des importateurs. Ainsi, les ventes effectuées par Thyssen à Atlas et à Bolton ont souvent fait l'objet de telles ententes⁷. Les importateurs ne publient pas les listes de prix des produits qu'ils vendent au Canada, négociant le prix d'après les prix courants sur le marché de la tôle en acier laminée à chaud.

7. *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, le 9 juin 1999 aux p. 1030 et 1031, et vol. 8, le 10 juin 1999 à la p. 1230.

POSITION DES PARTIES

Producteurs nationaux

Les conseillers des producteurs nationaux ont demandé au Tribunal de conclure à un dommage sensible à l'égard des marchandises en question ainsi qu'à une importation massive desdites marchandises.

Sur la question du dommage, les conseillers des producteurs nationaux ont soutenu que les ventes et la part du marché des usines au Canada avaient baissé en 1998, tandis que les importations des marchandises en question avaient augmenté progressivement leur part du marché à compter du deuxième trimestre. Pour contenir le manque à gagner et la perte de marché, les conseillers ont prétendu que les producteurs nationaux avaient été forcés d'offrir des rabais considérables, ce qui avait entraîné un effrètement important des prix pendant les deux derniers trimestres de 1998. Les conseillers ont aussi souligné que les prix avaient continué de baisser au premier trimestre de 1999, même après le début de l'enquête sur le dumping.

Les conseillers des producteurs nationaux ont indiqué que le dommage subi par ces derniers s'était traduit par une augmentation marquée des stocks à la fin de 1998 et, partant, par une hausse substantielle des frais d'entreposage. Les conseillers ont prétendu que, dans certains cas, leurs clients n'avaient pas pris livraison au moment voulu des produits qu'ils avaient commandés, en raison de l'accumulation des stocks d'importation et de la baisse continue des prix qui étaient survenues après qu'ils eurent placé leurs commandes. À cause de la diminution des ventes et de l'augmentation des stocks, toujours selon les conseillers, l'utilisation de la capacité des producteurs nationaux a chuté pendant cette période.

Comme suite à la baisse des prix de vente, aux ventes perdues, à l'augmentation des stocks et à la diminution de l'utilisation de la capacité, les conseillers des producteurs nationaux ont signalé que tous les producteurs nationaux avaient vu leur rentabilité fléchir. Les conseillers ont souligné que, même si les coûts n'avaient à peu près pas bougé par rapport aux deuxième et quatrième trimestres de 1998, le bénéfice par tonne nette avait radicalement diminué. Selon les conseillers, si les producteurs avaient été forcés de vendre en 1998 aux prix du quatrième trimestre, tous les bénéfices de la vente de tôle en acier laminée à chaud auraient pour ainsi dire disparu. Les conseillers ont prétendu que les producteurs nationaux ne sont pas obligés de vendre à perte et qu'une telle période n'a pas à durer une année complète pour causer un dommage sensible. La perte de rentabilité empêche les producteurs nationaux, d'après les conseillers, de procéder à des dépenses en immobilisations qui leur permettraient de soutenir la concurrence dans l'avenir.

Pour ce qui est de la question du lien de causalité, les conseillers des producteurs nationaux ont attribué le dommage sensible subi par leurs clients à la vive concurrence qu'ils ont dû affronter en 1998 et au premier trimestre de 1999 aux marchandises sous-évaluées en question, qui se vendaient à très bas prix. Les conseillers ont soutenu que ce dommage n'était pas imputable à des facteurs, comme une récession économique ou à une interruption du travail, qui n'existaient pas pendant la période d'enquête.

Pour situer les choses en contexte, les conseillers des producteurs nationaux ont mentionné la lourde crise qui sévissait sur les marchés mondiaux de l'acier, particulièrement les volumes élevés de tôles en acier laminées à chaud découlant d'une surcapacité de la Fédération de Russie, du Commonwealth des États indépendants et de la crise financière en Asie, qui a incité les producteurs étrangers à chercher des débouchés et à faire du dumping sur d'autres marchés, comme au Canada. Pendant cette crise, les conseillers ont aussi prétendu que les agissements des sociétés de commerce internationales, occupées à financer la production de

certaines usines étrangères, à trouver des marchés d'exportation et à négocier le plus bas prix possible, même au point de vendre à des prix sous-évalués, ont exacerbé la situation.

Pendant cette période de crise, les conseillers des producteurs nationaux ont soutenu que la flambée des importations a provoqué une incroyable surcapacité du marché national, qui a à son tour grandement érodé les prix de vente. Les conseillers ont prétendu que les marchandises en question avaient été importées et vendues ou offertes aux clients des producteurs nationaux à des prix qui ont toujours été beaucoup plus bas que ceux pratiqués par les producteurs nationaux. Les conseillers ont indiqué que tous les exportateurs et importateurs avaient participé à la spirale descendante des prix qui avait débouché sur le chaos observé en 1998. Même si l'érosion des prix a surtout marqué deux secteurs du marché où dominent les prix du disponible, à savoir les centres de distribution et le marché des tuyaux et des tubes, les conseillers ont souligné que le marché des utilisateurs finals n'était pas immunisé à la chose puisque les prix des contrats à long terme conclus avec ces clients étaient liés aux prix du disponible en cours à ce moment-là.

Les conseillers des producteurs nationaux ont admis que le dumping n'avait pas été le seul facteur à causer un dommage sensible; ils ont indiqué, cependant, que les autres facteurs n'étaient pas importants et n'avaient pas eu le même effet que le dumping sur les événements du marché.

Pour ce qui est de l'approvisionnement d'Atlas sur le marché des tuyaux et des tubes, les conseillers des producteurs nationaux ont conclu qu'il s'agissait d'un non-facteur. Même si la branche de production nationale n'avait jamais approvisionné Atlas, les conseillers ont prétendu que l'importation d'un produit sous-évalué par Atlas aurait quand même causé un dommage aux producteurs nationaux. Les conseillers ont expliqué que les intervenants du marché connaissaient très bien le prix auquel avaient été importées les 500 000 tonnes nettes de marchandises sous-évaluées et qui avaient contribué à détruire la structure de prix du marché. Toujours sur la question de l'approvisionnement, les conseillers ont aussi affirmé que l'industrie des tuyaux et des tubes représente un marché important de la branche de production nationale, qui a continué d'offrir et de livrer à ce secteur des volumes importants de marchandises, quoique pas nécessairement aux faibles prix sous-évalués qu'exigeaient certains fabricants de tuyaux et de tubes.

Eu égard à la question de la demande interne de charges d'alimentation destinées à une transformation ultérieure, les conseillers des producteurs nationaux ont reconnu que la branche de production avait effectivement contribué davantage aux charges d'alimentation entre 1996 et 1998. Néanmoins, les conseillers ont prétendu qu'il y avait toujours eu un volume constant de tôles en acier laminées à chaud destinées au marché national, y compris au secteur des tuyaux et des tubes. Devant l'importante augmentation prévue de la capacité de production de tôles en acier laminées à chaud, les conseillers ont maintenu que le volume des tôles en acier laminées à chaud disponible au marché s'accroîtra.

En ce qui concerne les effets de la grève chez General Motors, les conseillers des producteurs nationaux ont fait valoir que le volume soudainement disponible sur le marché au troisième trimestre de 1998 à cause de l'arrêt de travail était relativement infime et qu'il avait rapidement été compensé par des ventes effectuées à cette société au quatrième trimestre de 1998. Ce volume excédentaire était encore plus infime, selon les conseillers, lorsqu'on le compare au dumping des importations fait sur le marché pendant cette période.

Quant à l'effet du ralentissement du secteur de l'énergie sur les approvisionnements, les conseillers des producteurs nationaux ont laissé entendre que toute diminution des livraisons à la composante énergétique du secteur des tuyaux et des tubes avait simplement eu pour conséquence de libérer un volume supplémentaire pour d'autres composantes de ce même secteur. Les conseillers ont fait valoir que ce sont les

importations sous-évaluées qui ont empêché cet excédent provenant du secteur énergétique d'être acheminé à la composante de l'acier de charpente creux.

Concernant le marché de l'automobile, les conseillers des producteurs nationaux ont souligné les répercussions négatives des prix sur le marché du disponible sur les contrats à long terme dans ce secteur. Par exemple, les conseillers ont noté la baisse des prix de vente pratiqués envers General Motors au premier trimestre de 1999, qui a été de l'ordre de 4 p. 100 à 5 p. 100 inférieure aux prix stipulés dans les contrats de 1998. Les conseillers ont indiqué que, dans certains cas, il était peut-être erroné de parler de « contrat » puisque ce terme signifie simplement une entente d'approvisionnement à long terme sans fixation de prix.

Parlant de la menace de dommage, les conseillers des producteurs nationaux ont prétendu que les usines étrangères continueront fort probablement à faire du dumping au Canada si des conclusions ne sont pas prises. D'après les conseillers, les marchés mondiaux de l'acier continuaient d'être engorgés en raison de la crise économique qui sévissait toujours en Asie et dans la Fédération de Russie et aussi à cause de la faiblesse des marchés ailleurs dans le monde. Devant ce fait, les conseillers ont fait valoir que les mesures antidumping et d'autres mesures commerciales prises ailleurs, surtout aux États-Unis et dans l'Union européenne, pouvaient très probablement contribuer au détournement des marchandises en question vers le Canada. Les conseillers ont également cité d'autres facteurs qui augmentent la menace d'un plus grand dumping et d'une dégradation continue de prix pour la branche de production nationale. Notons, à ce titre, l'abondant stock d'importations sous-évaluées déjà sur le marché canadien, la dépendance des producteurs étrangers à l'égard des exportations, leur capacité excédentaire et les activités des sociétés internationales de commerce qui favorisent les exportations de marchandises sous-évaluées.

Sur la question d'importation massive et de l'application éventuelle de droits rétroactifs, les conseillers des producteurs nationaux ont soutenu que les éléments de preuve indiquaient clairement une importation massive, soit sur une base mensuelle, soit pour toute la période de 1998. De plus, compte tenu du schéma des importations et de l'expérience des courtiers impliqués, les conseillers ont laissé entendre que les importateurs étaient ou auraient dû être au courant qu'il y avait dumping de la part des exportateurs et du fait que ce dumping causerait un dommage. Pour ces raisons, les conseillers ont prétendu que les éléments de preuve appuyaient une conclusion d'importation massive.

Exportateurs

France

Les conseillers de Francosteel et de Sollac ont soutenu que, s'il y avait un dommage à la branche de production nationale, celle-ci n'avait pas subi un dommage sensible pendant le deuxième semestre de 1998. Ils ont souligné que la base utilisée pour alléguer un dommage sensible à la branche de production nationale reposait sur la comparaison de son rendement dans la deuxième moitié de 1998 avec celui de 1997 et de la première moitié de 1998. Compte tenu que l'acier est une branche cyclique et que 1997 a été une année record, les conseillers ont prétendu qu'il serait plus convenable de comparer les résultats annuels de 1998 à ceux de 1996. Ils ont de plus soutenu que, si des comparaisons étaient effectuées à l'aide de la bonne période, elles ne révéleraient aucun dommage sensible à la branche de production nationale.

Même si la branche de production nationale avait subi un dommage sensible, les conseillers de Francosteel et de Sollac l'expliquent par d'autres facteurs que le dumping. À l'échelle mondiale, les conseillers ont fait valoir que la demande de l'acier avait atteint un sommet en 1997, suivi d'une baisse abrupte dans la deuxième moitié de 1998, et que les prix de l'acier au Canada n'étaient pas immunisés contre ces fluctuations. Pour ce qui est de la situation nationale, selon les conseillers, la branche de

production nationale ne possédait tout simplement pas la capacité nécessaire pour répondre à la demande de ses clients pendant la période de flambée du marché. La grève chez General Motors et l'effondrement du marché des produits tubulaires pour l'industrie du pétrole ont provoqué une offre excédentaire de la tôle en acier laminée à chaud au Canada. Enfin, les conseillers ont prétendu que le problème de démarrage du CSCB d'Algoma avait énormément contribué aux dommages financiers allégués par la branche de production nationale.

Dans le cas d'une conclusion de dommage, les conseillers de Francosteel et de Sollac ont demandé que le principe du cumul ne soit pas appliqué à la France au motif que ses importations n'avaient pas causé ou ne menaçaient pas de causer de dommage à la branche de production nationale. Selon les conseillers, aucun fait ne vient appuyer les allégations de dommage contre les importations de la France voulant qu'elles auraient fait perdre des ventes, réduit la part du marché et contribué à un effritement ou à la compression des prix. Quant à la question de dommage futur, les conseillers ont souligné que les prix et la demande augmentaient en Europe, qui est le plus important marché de Sollac, et que Sollac n'a aucune capacité excédentaire. Enfin, si le Tribunal devait inclure la France dans ses conclusions de dommage, les conseillers ont demandé que les marchandises en question de France destinées à l'industrie de l'automobile soient exclues vu que, selon les conseillers, le dumping n'a pas causé de dommage à ce secteur, comme en témoigne la montée des prix moyens en 1998 par rapport à ceux de 1997.

En ce qui concerne la question d'importation massive, les conseillers de Francosteel et de Sollac ont fait valoir qu'une telle allégation n'était pas fondée compte tenu du temps nécessaire à l'arrivée au pays des marchandises importées et de la fermeture de la voie maritime en hiver.

Fédération de Russie

Les conseillers des exportateurs de Russie ont soutenu que l'acier était surtout un marché mondial. Selon eux, lorsqu'on regarde les choses sous cet angle, certaines régions du monde peuvent connaître une forte demande d'acier provoquée par une croissance économique, tandis qu'ailleurs, la demande d'acier diminue à la suite d'une récession. Pour cette raison, les conseillers ont prétendu que l'Asie, la République fédérative du Brésil et la Fédération de Russie ont connu une importante diminution de leur activité économique au cours des deux ou trois dernières années. Plus particulièrement, les conseillers ont souligné la crise financière survenue en août 1998 dans la Fédération de Russie. Parallèlement, les conseillers ont fait valoir qu'il y avait au Canada une pénurie d'acier et que la branche de production nationale ne pouvait satisfaire à la demande de tôles en acier laminées à chaud de certains utilisateurs finals. Pour cette raison, les conseillers ont fait valoir que les importations d'acier russe au Canada avaient augmenté pendant cette période pour répondre à la demande du marché.

Quant à l'effritement ou la compression des prix, les conseillers des exportateurs russes ont indiqué que les prix mondiaux de l'acier étaient sujets à des fluctuations cycliques, l'année 1998 étant le creux, qui réagissaient à l'offre et à la demande mondiales. Selon les conseillers, les prix au Canada reflètent les pointes et les creux cycliques du marché mondial, malgré les efforts déployés par les usines canadiennes pour contenir les importations afin de stabiliser les prix. Les conseillers ont donc fait valoir que, si la branche de production nationale avait subi un dommage, ce qu'ils réfutent, il était attribuable aux prix mondiaux des marchandises en question plutôt qu'au dumping des produits de Russie sur le marché canadien.

Quant à la menace de dommage, les conseillers des exportateurs russes ont souligné que la demande d'acier au Canada promettait de rester dynamique en 1999 et en 2000. Les conseillers ont aussi laissé entendre que la demande d'acier dans la Fédération de Russie augmentait et qu'au moins un des exportateurs de ce pays destinait un volume plus important de sa production à un traitement ultérieur. En outre, les conseillers ont mentionné que de nouveaux marchés étrangers s'étaient ouverts aux produits de Russie, par exemple, l'industrie du pétrole au Moyen-Orient. Enfin, les conseillers ont fait valoir que le cycle

des prix des marchandises en question remontait en ce moment après avoir atteint un niveau plancher en 1998. Pour cette raison, les conseillers ont demandé au Tribunal de ne conclure à aucun dommage passé ou à une menace de dommage.

Roumanie

Les conseillers de Sidex et de MEI ont demandé qu'aucune conclusion de dommage ne frappe les importations de Roumanie ou que celle-ci soit exclue d'une décision si le Tribunal appliquait le principe du cumul à la Roumanie. Les conseillers ont soutenu que Sidex a une faible capacité par rapport à celle des autres exportateurs désignés. De plus, ils ont prétendu que les importations par la Roumanie au Canada représentaient une part infime du marché. Selon les conseillers, ces importations au Canada répondaient à une commande de « feuilards à tube » et s'appuyaient sur des taux de change favorables. Les conseillers ont aussi souligné le comportement exemplaire de Sidex à titre d'exportateur sur d'autres marchés de même que le contrôle strict qu'elle exerce sur les exportations à son usine.

Pour ce qui est de l'avenir, les conseillers de Sidex et de MEI ont prétendu que les exportations de Roumanie au Canada n'augmenteront probablement pas, car il faudra d'abord que la Roumanie réponde à la demande croissante sur son propre marché. Quant aux prévisions d'exportation, les conseillers ont indiqué qu'il existait d'excellents débouchés autour du pays, à cause de la hausse des prix en Europe, que le marché turc était fort et que la demande devrait augmenter dans l'ancienne Yougoslavie au moment où la reconstruction de l'après-guerre débutera.

Importateurs

Thyssen

Les conseillers de Thyssen ont prétendu que les importations de « feuilards à tube » par Thyssen de la Roumanie et de la Fédération de Russie, destinés à être vendus à des fabricants de tuyaux et de tubes, n'avaient pas causé de dommage et ne menaçaient pas de causer un dommage aux producteurs canadiens. Importateur depuis 1967, Thyssen a toujours été, selon ses conseillers, un négociant responsable qui importe des produits déjà vendus et qui s'occupe surtout d'approvisionner trois fabricants de tuyaux et de tubes. Les conseillers ont fait observer que le volume de ses importations a fluctué au cours des ans pour répondre à la demande de ses clients canadiens qui ne pouvaient pas obtenir des producteurs canadiens les approvisionnements dont ils avaient besoin sur leur propre marché.

En ce qui concerne l'enquête en cours, les conseillers de Thyssen ont attribué l'augmentation des importations de Roumanie et de la Fédération de Russie à l'accroissement de la demande chez les fabricants de tuyaux et de tubes, à l'incapacité ou à la réticence des producteurs nationaux de répondre à la demande et, dans une certaine mesure, à la dévaluation des monnaies roumaine et russe par rapport au dollar canadien.

SlovCan

Les conseillers de SlovCan ont demandé que les produits slovaques soient exclus de toutes conclusions de dommage. Au départ, les conseillers ont prétendu que la République slovaque n'aurait pas dû être incluse dans cette affaire de dumping à cause de ses importations marginales au Canada et aussi parce qu'il n'existe aucune preuve que ses importations ont causé un dommage. Les conseillers ont expliqué que la marge importante de dumping, déterminée par le ministère du Revenu national, s'expliquait par des circonstances inhabituelles qui ont entouré les importations de la République slovaque pendant la période d'enquête. De fait, les conseillers ont prétendu que le prix de vente moyen de la tôle en acier laminée à chaud

pratiqué par SlovCan en 1998 était supérieur à la valeur normale établie par le ministère du Revenu national dans son enquête.

Quant à la question de dommage, les conseillers de SlovCan ont soutenu que les importations de la République slovaque avaient effectivement diminué quelque peu au cours des six derniers mois de 1998 et que les prix étaient demeurés à peu près au même niveau pendant toute l'année. Sur la question de la sous-cotisation, les conseillers ont prétendu que les prix moyens de SlovCan étaient supérieurs aux prix de vente pratiqués par la branche de production nationale auprès des centres de distribution. Les conseillers ont aussi souligné la rigueur et la responsabilité manifestées par SlovCan au moment d'établir les prix des produits slovaques sur le marché canadien, au point où SlovCan a refusé de diminuer ses prix et qu'elle a même subi un dommage important au quatrième trimestre de 1998. Les conseillers ont prétendu que l'allégation de dommage contre les importations slovaques reposait sur des faits inexacts et que les importations slovaques ne menaçaient aucunement le marché canadien, vu que VSZ avait mis fin à l'entente qu'elle avait conclue avec Barkos relativement à ses ventes pour le Canada, et qu'un volume important d'acier était destiné aux charges d'alimentation internes de nouvelles installations pour fins de traitement ultérieur en 1999 et 2000.

Venture

Le représentant de Venture a soutenu que sa société doit avoir accès à d'autres sources d'approvisionnement de qualité à l'importation tant qu'elle ne pourra pas obtenir un approvisionnement sûr sur le marché intérieur de producteurs nationaux. Le représentant a prétendu que, même si la société a ouvert ses portes en septembre 1997, elle n'avait pas été en mesure de s'approvisionner auprès d'usines canadiennes avant novembre 1998, date à laquelle Stelco avait commencé à vendre à Venture. Pour pouvoir servir ses propres clients, Venture a dû s'approvisionner à l'étranger, en grande partie de la République slovaque. Le représentant a indiqué que les prix de vente pratiqués par Venture à ses clients n'ont pas causé de dommage aux producteurs nationaux.

Certains utilisateurs

Atlas et Bolton

Les conseillers d'Atlas et de Bolton ont soutenu que le dumping des marchandises en question de la Roumanie et de la Fédération de Russie n'avait pas causé et ne menaçait pas de causer un dommage sensible aux producteurs nationaux. S'il y a conclusions de dommage, les conseillers ont demandé que certaines tôles en acier laminées à chaud, que Thyssen importe pour les vendre ensuite à Atlas et à Bolton, qui les utilisent uniquement dans la fabrication de tuyaux et de tubes, soient exclues. À titre de solution de rechange, les conseillers ont soumis deux demandes subsidiaires de description plus précise du produit pour lequel une exclusion est sollicitée.

Les conseillers d'Atlas et de Bolton ont indiqué que ces sociétés étaient forcées d'importer des tôles en acier laminées à chaud parce que les aciéries canadiennes n'étaient pas en mesure ni disposées à leur fournir les quantités dont elles avaient besoin. Étant donné que les « feuillards à tube » dont Atlas et Bolton ont besoin sont un produit de base de bas de gamme, les conseillers ont prétendu que les aciéries canadiennes ne voulaient pas approvisionner ces deux fabricants de tubes parce que la capacité disponible servait plutôt à fabriquer des produits de plus grande valeur comportant des marges bénéficiaires plus élevées.

Les conseillers d'Atlas et de Bolton ont soutenu que le problème d'approvisionnement en « feuillards à tube » s'est exacerbé lors des pénuries en 1996, en 1997 et dans la première moitié de 1998,

pendant lesquelles les marchandises en question ont fait l'objet d'une demande énergique. Les conseillers ont signalé que les problèmes de démarrage éprouvés par Algoma à son CSCB ont exacerbé le resserrement de l'offre. Pour démontrer la gravité des circonstances, les conseillers ont souligné que même les emboutisseurs de pièces d'automobile ont comparu devant le Tribunal pour signaler qu'ils éprouvent parfois des pénuries d'approvisionnement de produits à haute valeur ajoutée et que même les producteurs nationaux avaient importé les marchandises en question pour répondre à leurs propres besoins pendant cette période. Les conseillers ont fait remarquer que les producteurs nationaux avaient conseillé aux fabricants indépendants de tuyaux et de tubes, comme Atlas et Bolton, de chercher à s'approvisionner en « feuillets à tube » à l'étranger puisque les producteurs nationaux devaient eux-mêmes répondre à la demande de leurs clients traditionnels et de leurs propres usines de fabrication de tuyaux.

Sur la question du lien de causalité, les conseillers d'Atlas et de Bolton ont prétendu que l'importation par Atlas et Bolton de tôles en acier laminées à chaud sous-évaluées n'avait pas causé de dommage aux producteurs nationaux. Le dommage est plutôt attribuable à d'autres facteurs que le dumping. En ce qui a trait au moment de leurs importations, les conseillers ont signalé à ce titre que les importations avaient été achetées aux premier et deuxième trimestres de 1998, avant que le dommage ne survienne aux troisième et quatrième trimestres. Les conseillers ont aussi fait valoir que ces ventes ont été faites par Thyssen surtout à Atlas et à Bolton, qui ne pouvaient s'approvisionner sur les marchés intérieurs et qui ne pouvaient donc faire concurrence aux usines canadiennes ni même avoir causé un effritement des prix sur le marché.

Les conseillers d'Atlas et de Bolton ont signalé que tout dommage éprouvé par les producteurs nationaux est plutôt attribuable à des facteurs comme la grève chez General Motors au troisième trimestre de 1998, au ralentissement du secteur de l'énergie qui a entraîné l'effondrement de la demande de tôles en acier laminées à chaud chez les fabricants de produits tubulaires pour l'industrie du pétrole, l'engorgement mondial de l'acier et un détournement de produits en provenance des États-Unis à la suite des mesures antidumping adoptées dans ce pays. Les conseillers ont aussi fait remarquer que l'effritement des prix sur le marché canadien était davantage lié à la diminution du prix des tôles en acier laminées à chaud provenant des pays non désignés plutôt qu'à la diminution du prix des marchandises en question.

Maksteel et les emboutisseurs de l'industrie automobile

Les conseillers de Maksteel et des emboutisseurs de l'industrie automobile ont demandé que les marchandises en question utilisées dans la branche de l'industrie automobile, originaires ou exportées de France, soient exclues de toutes conclusions de dommage. Pour étayer leur demande, les conseillers ont souligné les caractéristiques distinctives du marché dans le secteur de l'automobile, notamment les exigences rigoureuses de certification des fournisseurs, la livraison juste à temps, des aciers spéciaux toujours sans défaut et le fait qu'un approvisionnement suffisant, plutôt que le prix, représente un facteur primordial pour pouvoir satisfaire la demande énergétique constante et prévue de ce secteur. Dans leur demande d'exclusion, les conseillers ont aussi expliqué que la branche de production nationale avait présenté très peu d'exemples de dommage imputable au marché de l'industrie automobile en général et absolument aucune allégation spécifique touchant l'importation de France de produits finaux de l'automobile. Les conseillers ont donc conclu que la branche de production nationale n'avait subi aucun dommage à la suite des importations des marchandises en question destinées aux utilisations finales de l'automobile. Pour terminer, les conseillers ont prétendu que la branche de production nationale n'est pas en mesure d'approvisionner adéquatement le marché final de l'industrie automobile et que l'offre des producteurs nationaux est actuellement déficitaire, citant en exemple la nécessité pour Maksteel de procéder à l'achat de marchandises importées en 1998.

ANALYSE

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, modifié par la *Loi de mise en œuvre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce*⁸, le Tribunal « fait enquête sur [la question] à savoir si le dumping des marchandises [auquel s'applique la décision provisoire] a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI comme un « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». Depuis sa décision dans l'enquête n° NQ-95-001⁹, le Tribunal est d'avis que, par suite des modifications de la LMSI, lorsqu'il rend des conclusions aux termes du paragraphe 43(1) à l'égard d'une enquête en vertu de l'article 42, il est tenu d'examiner si la branche de production nationale a subi un dommage ou est menacée d'un dommage. En d'autres mots, le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes et le Tribunal n'est pas tenu de rendre des conclusions sur ces deux aspects aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI¹⁰. Dans la présente enquête, le Tribunal adopte la position qu'il a prise dans le passé.

Marchandises similaires

Pour arriver à sa décision aux fins de la présente enquête, le Tribunal déterminera d'abord quelles marchandises des producteurs nationaux de tôle en acier laminée à chaud sont des « marchandises similaires » aux tôles en acier laminées à chaud importées. Dans la présente enquête, le Tribunal devait déterminer si les « feuillards à tube ou feuillards à tube en bobine » devraient être considérés comme une catégorie distincte de marchandises similaires.

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit les « marchandises similaires », par rapport à toutes les autres marchandises, de la façon suivante :

- a) marchandises identiques aux marchandises en cause;
- b) à défaut, marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises en cause.

Dans une lettre datée du 22 avril 1999, le Tribunal a fait savoir aux parties qui comptaient soulever cette question de lui fournir des exposés donnant une description précise du produit et suffisamment d'éléments de preuve et d'arguments pour que le Tribunal puisse se pencher sur la question. Le Tribunal a aussi établi une liste de facteurs non exhaustive¹¹.

8. L.C. 1994, ch. 47.

9. *Couvercles, disques et bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, Conclusions* (le 20 octobre 1995), *Exposé des motifs* (le 6 novembre 1995) (T.C.C.E.). Voir aussi *Le dumping au Canada du sucre raffiné originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, du Danemark, de la République fédérale d'Allemagne, des Pays-Bas, du Royaume-Uni et de la République de Corée, et le subventionnement du sucre raffiné originaire ou exporté de l'Union européenne, Conclusions* (le 6 novembre 1995), *Exposé des motifs* (le 21 novembre 1995) NQ-95-002 (T.C.C.E.) et *Panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, Conclusions* (le 11 avril 1997), *Exposé des motifs* (28 avril 1997) NQ-96-003 (T.C.C.E.).

10. *Couvercles, disques et bocaux, ibid. Exposé des motifs* à la p. 11.

11. Les facteurs énumérés étaient les suivants : caractéristiques physiques (p. ex., propriétés chimiques, exigences de la performance, apparence, fini, qualité, dimensions, forme du produit), le procédé de fabrication, la composition des marchandises (matières premières), la tendance des ventes (clients cibles, niveau de circuit de distribution, arrangements contractuels), l'usage générique contre l'usage spécifique des marchandises, le prix, la substituabilité; si la classe alléguée de marchandises fait concurrence aux autres produits de tôle en acier, laminés à chaud; si les marchandises répondent aux mêmes exigences d'utilisation finale; et la perception du client et du fabricant des produits. Pièce du Tribunal NQ-98-004-35, dossier administratif, vol. 1B à la p. 7.

Après avoir examiné soigneusement les exposés, le Tribunal a fait savoir aux parties, dans une lettre datée du 26 mai 1999, qu'il n'était pas convaincu que la tôle en acier laminée à chaud utilisée dans la production de tuyaux et de tubes, ou « feuilards à tube », est une catégorie de marchandises similaires distincte des autres marchandises similaires en cause¹². Le Tribunal a indiqué qu'il fournirait ses raisons dans son exposé des motifs.

Les conseillers de Thyssen et d'autres¹³ ont soutenu que les « feuilards à tube ou feuilards à tube en bobine » devraient être considérés comme une catégorie distincte de marchandises similaires. Pour étayer leur exposé, les conseillers ont précisé que Dofasco décrit les « feuilards à tube » dans ses livres de prix comme de « l'acier en bobine qui doit servir exclusivement à la production de tuyaux ou de tubes à soudure continue. Les autres étapes du traitement peuvent comprendre un décapage et une refente »¹⁴ [traduction].

Pour ce qui est du processus de fabrication, les conseillers de Thyssen et d'autres ont fait valoir que le « feuillard à tube » est un acier de coulée continue laminé à chaud d'un calibre prêt au finissage. Il se compose d'acier au carbone à faible teneur en carbone. On retrouve les formulations chimiques courantes dans l'acier de qualité SAE¹⁵ 1018 et SAE 1021, bien qu'on puisse en obtenir un plus vaste éventail. Ce produit, qui est destiné aux fabricants de tuyaux et de tubes à titre d'utilisateurs finals, est le moins coûteux de toutes les tôles laminées à chaud en bobine et n'a pas besoin d'un traitement supplémentaire comme les autres aciers de qualité plus élevée. Les conseillers ont fait valoir que les « feuilards à tube » et autres produits commerciaux laminés à chaud ne sont pas interchangeables.

Les conseillers de quatre des cinq producteurs nationaux ont réfuté cet exposé¹⁶.

Les conseillers de Stelco ont prétendu que le Tribunal était lié par la définition des marchandises en question que donne le Sous-ministre et qui s'applique aux tôles en acier laminées à chaud, lesquelles appartiennent à une seule catégorie de produits. De plus, aucune disposition dans la LMSI ne permet de redéfinir les marchandises en question et, même si le Tribunal pouvait « lever le voile » de la décision provisoire de dumping, ce qu'il ne peut faire au dire des conseillers, aucune propriété chimique ou physique ne différencie les tôles en acier laminées à chaud vendues sous forme de « feuilards à tube » aux fabricants de tuyaux et de tubes des mêmes marchandises vendues à d'autres acheteurs. Le simple fait que des clients achètent des « feuilards à tube » pour fabriquer des tuyaux et des tubes ne justifie pas la création d'une catégorie distincte de marchandises. Par exemple, les centres de distribution achètent aussi des tôles en acier laminées à chaud servant à la fabrication de ces tuyaux et de ces tubes et les revendent aux fabricants de ces tuyaux et de ces tubes. Les ventes de ce produit sont donc entremêlées.

Les conseillers des trois autres producteurs nationaux sont d'accord avec les représentations de Stelco. Selon eux, il n'existe aucune définition universellement acceptée ni aucune définition scientifique du terme « feuillard à tube » dans les normes ou spécifications reconnues à l'échelle internationale, soulignant qu'il s'agit simplement d'un terme général de l'industrie désignant des marchandises vendues au secteur des tuyaux et des tubes.

Les conseillers des producteurs nationaux ont également soutenu que la tôle en acier laminée à chaud vendue pour la fabrication de tuyaux et de tubes est d'une qualité commerciale générale. Ils ont aussi

12. Pièce du Tribunal NQ-98-004-45, dossier administratif, vol. 1B à la p. 120.

13. MEI, Sidex, Atlas et Bolton.

14. Pièce du Tribunal NQ-98-004-35A, dossier administratif, vol. 1B à la p. 13.

15. The Society of Automotive Engineers.

16. Ispat était le seul producteur à ne pas avoir répondu.

prétendu qu'aucune des caractéristiques mentionnées par les conseillers de Thyssen et d'autres parties n'est une propriété distincte qui permet de différencier ces marchandises d'une autre sur le plan physique, mécanique, chimique ou commercial. Les conseillers ont indiqué que certains producteurs nationaux vendent « des quantités importantes d'acier de qualité élevée à des fabricants de tuyaux et de tubes, y compris de l'acier HSLA »¹⁷ [traduction] et que non seulement « le feuillard à tube de la plus faible qualité est utilisé pour la production de tubes »¹⁸ [traduction], comme l'affirment les conseillers de Thyssen et d'autres. Les conseillers ont aussi allégué que les qualités de l'acier servant à la fabrication de tuyaux et de tubes ne sont pas différentes des qualités de l'acier utilisé pour produire d'autres types de tôles en acier laminées à chaud. De plus, « des quantités importantes de tôles en acier laminées à chaud décapées et huilées (y compris d'acier de qualité commerciale et HSLA) »¹⁹ [traduction] sont vendues à des fabricants de tuyaux et de tubes.

Dans l'exposé des conseillers des producteurs nationaux, le processus de fabrication décrit par les conseillers de Thyssen et d'autres mentionne en des termes très généraux la fabrication de toutes les tôles en acier laminées à chaud. Pour ce qui est des spécifications SAE, les conseillers ont fait remarquer qu'elles figurent sur de nombreuses spécifications de produits finals. Les conseillers ont également ajouté que la teneur de carbone dans l'acier de qualité SAE 1018 et SAE 1021 est utilisée dans beaucoup d'autres applications, par exemple, dans la fabrication des pièces d'automobile, des ferrures et des chauffe-eau domestiques, de même que dans la fabrication de tuyaux et de tubes.

Les conseillers des producteurs nationaux ont aussi soutenu qu'il n'y avait aucune différence dans l'apparence physique des « feuillards à tube » et des autres marchandises en question, et que les deux produits étaient fabriqués avec le même équipement et selon le même procédé. Tout comme les autres marchandises en question, les conseillers ont souligné que les bobines laminées à chaud vendues aux fabricants de tuyaux et de tubes peuvent être usinées ou refendues sur les rives, avec ou sans écrouissage du derme et suppression des extrémités. De plus, l'éventail des calibres des produits de tôle en acier laminés à chaud utilisés dans la fabrication de tuyaux et de tubes est semblable à l'éventail des calibres utilisés dans la fabrication d'autres produits de tôle en acier laminés à chaud et peuvent être substitués même en présence de qualités d'acier différentes.

Pour ce qui est des méthodes de vente, les conseillers des producteurs nationaux ont cité des éléments de preuve au dossier pour appuyer le fait que les producteurs nationaux recouraient aux mêmes méthodes pour vendre leurs produits à tous leurs clients, et que les canaux de distribution étaient identiques, peu importe que les marchandises soient vendues au secteur de tuyaux et de tubes ou sur d'autres marchés. Quant à la question des prix, les conseillers ont souligné que les fabricants de tuyaux et de tubes achètent un vaste éventail de produits de tôle en acier laminés à chaud à partir des mêmes livres de prix que tous les autres clients.

Le Tribunal a examiné l'exposé des conseillers de Stelco selon lequel le Tribunal est lié par la définition des marchandises en question que donne le Sous-ministre dans la décision provisoire de dumping. Le Tribunal convient qu'il ne peut remanier la définition du Sous-ministre à l'égard des marchandises en question. Toutefois, d'après la définition que donne le Sous-ministre des marchandises en question, le

17. Pièce du Tribunal NQ-98-004-38, dossier administratif, vol. 1B à la p. 50.

18. *Ibid.*

19. *Ibid.*

Tribunal a compétence pour décider quelles marchandises des producteurs nationaux représentent des catégories distinctes de marchandises similaires pour les fins de son enquête²⁰.

Dans *Sarco Canada Limited c. Le Tribunal antidumping*²¹, la Cour d'appel fédérale a retenu la démarche adoptée par le Tribunal antidumping pour analyser les marchandises similaires. Le Tribunal antidumping précisait que :

la question de savoir si les marchandises sont « semblables » doit être établie par des études de marché. Ces marchandises se font-elles directement concurrence? Visent-elles les mêmes consommateurs? Ont-elles, du point de vue fonctionnel, le même usage final? Répondent-elles aux mêmes besoins? Peut-on les substituer l'une à l'autre?²²

La Cour d'appel fédérale a fait remarquer que le Tribunal antidumping devait examiner toutes les caractéristiques ou qualités des marchandises, y compris les similitudes et dissimilitudes physiques, au moment de décider s'il s'agissait de marchandises similaires. Le Tribunal a retenu cette approche pour déterminer si les « feuillards à tube » représentent une catégorie distincte de marchandises similaires dans la présente enquête.

D'après les éléments de preuve présentés, le Tribunal n'est pas convaincu que les « feuillards à tube » représentent une catégorie distincte de marchandises similaires. Le Tribunal constate que les « feuillards à tube » sont un produit d'acier laminé à chaud de qualité moindre qui se prête à des activités de fabrication ordinaires, par exemple, le pliage, la galvanisation et la soudure, servant dans la fabrication de tubes d'acier de charpente creux. Même s'il y a beaucoup d'éléments de preuve que ce produit est destiné aux fabricants de tuyaux et de tubes à titre d'utilisateurs finals, le Tribunal est d'avis qu'il y a aussi beaucoup d'éléments de preuve que des « feuillards à tube » sont achetés par les centres de distribution qui les revendent à d'autres clients pour d'autres utilisations finales (par exemple, la fabrication de sabots de frein) et qu'ils ne sont pas destinés uniquement à être vendus au secteur des tuyaux et des tubes.

Dans sa détermination des caractéristiques physiques, le Tribunal constate que l'application de la teneur de carbone dans l'acier de qualité SAE 1018 et SAE 1021 n'est pas restreinte à la fabrication de tuyaux et de tubes, mais qu'il peut servir à d'autres applications telle la fabrication des pièces d'automobile. Le Tribunal n'est pas convaincu que le fait que des bobines laminées à chaud vendues à de fabricants de tuyaux et de tubes soient usinées ou refendues sur les rives, avec ou sans écrouissage du derme et suppression des extrémités soit suffisant pour les classer dans une catégorie distincte de marchandises similaires. Le fait qu'il n'y ait à peu près pas de différence physique entre les « feuillards à tube » et les autres marchandises en question et que tous les produits soient fabriqués avec le même matériel et selon les mêmes procédés convainc le Tribunal que les « feuillards à tube » ne représentent pas une catégorie distincte de marchandises similaires. De plus, l'éventail des calibres des produits de tôle en acier laminés à chaud utilisés dans la fabrication de tuyaux et de tubes est semblable à l'éventail des calibres utilisés dans la production d'autres produits de tôle en acier laminés à chaud.

Ces facteurs, combinés au fait que les « feuillards à tube » et autres produits de tôle en acier laminés à chaud sont vendus par les mêmes canaux de distribution aux divers utilisateurs finals, convainquent le Tribunal que les produits sont substituables et interchangeables et que, par conséquent, les « feuillards à tube » ne sont pas une catégorie distincte de marchandises similaires.

20. *Re Y.Y.K. Zipper Co. of Canada Ltd.*, [1975] C.F. 68 (C.A.).

21. [1979] 1 C.F. 247 (C.A.).

22. *Ibid.* à la p. 250.

Branche de production nationale

Le Tribunal déterminera ensuite quels sont les producteurs qui constituent la branche de production nationale. Le paragraphe 2 (1) de la LMSI définit comme suit l'expression « branche de production nationale » :

« branche de production nationale » Sauf pour l'application de l'article 31 et sous réserve du paragraphe (1.1), l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une production majeure de la production collective nationale des marchandises similaires; toutefois, lorsqu'un producteur national est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou est lui-même un importateur de telles marchandises, le terme désigne le reste des producteurs nationaux.

Au début de l'audience, le Tribunal devait d'abord décider si IPSCO devait être exclue de la branche de production nationale parce qu'elle avait importé les marchandises en question pendant la période de l'enquête²³. La demande d'exclusion reposait sur un renvoi figurant dans la décision provisoire de dumping²⁴.

Le Tribunal précise que la définition de « *domestic industry* » (« branche de production nationale ») dans la LMSI utilise le mot « *may* », ce qui indique que le Tribunal a le pouvoir discrétionnaire d'exclure de la définition les producteurs qui importent eux-mêmes le produit sous-évalué. Le Tribunal fait également remarquer que lui-même et ses prédécesseurs ont refusé d'exercer leur pouvoir discrétionnaire en faveur de telles exclusions lorsque cela nuirait en fait à l'existence d'une industrie nationale²⁵.

Dans l'enquête n° NQ-93-007²⁶, au moment de déterminer si les producteurs nationaux répondaient à la définition de la « branche de production nationale », le Tribunal a soutenu ce qui suit :

bien que Dofasco ait importé de petites quantités de marchandises en question pendant la période d'enquête, le Tribunal est d'avis que ces volumes ne sont pas suffisants pour justifier l'interprétation de l'industrie nationale comme s'entendant du reste des producteurs.²⁷

En ce qui concerne la présente enquête, le Tribunal est d'avis que, même si IPSCO a effectivement importé les marchandises en question pendant la période d'enquête, les importations ont été occasionnelles et

23. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 1^{er} juin 1999 à la p. 28.

24. Pièce du Tribunal NQ-98-004-1, Annexe 2, dossier administratif, vol. 1 à la p. 36.

25. Par exemple, voir *Sucre raffiné*, supra note 9; et *Des matériaux en caoutchouc naturel et(ou) synthétique pour confection de semelles, produits ou exportés par Goodyear Tire and Rubber Company de Windsor, au Vermont, et par American Biltrite Incorporated de Chelsea, au Massachusetts, ou en leur nom, à l'usage de l'industrie de la réparation des chaussures, comprenant de façon non exclusive les articles suivants : talons, demi-semelles, semelles entières, semelles de sport, croupons synthétiques (généralement appelés plaques unies et plaques grainées) et bonbouts (toplifting)*, *Conclusions* (le 27 septembre 1982), *Exposé des motifs* (le 29 octobre 1982) ADT-7-82 (T.A.D.).

26. *Certains produits de tôle en acier résistant à la corrosion, originaires ou exportés de l'Australie, du Brésil, de la France, de la République fédérale d'Allemagne, du Japon, de la République de Corée, de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, de la Suède, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions* (le 29 juillet 1994), *Exposé des motifs* (le 15 août 1994) (T.C.C.E.).

27. *Ibid.* à la p. 20.

les volumes infimes²⁸. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que les petites quantités des marchandises en question ne représentaient qu'un faible pourcentage des ventes totales de la branche de production nationale et qu'elles ne suffisent pas à justifier l'exclusion d'IPSCO de la branche de production nationale pour pouvoir analyser le dommage qu'elle a causé.

En outre, dans son examen du dommage, le Tribunal doit être convaincu que la production nationale, qui fait l'objet de la présente enquête, représente une proportion majeure de la production nationale totale des marchandises similaires. Le Tribunal constate que c'est le cas puisque Stelco, Dofasco, Algoma, Ispat et IPSCO représentent la totalité de la production nationale globale de marchandises similaires.

Cumul et négligeabilité

Le paragraphe 42(3) de la LMSI donne au Tribunal le pouvoir discrétionnaire d'évaluer les effets cumulatifs du dumping des marchandises visées par la décision provisoire, si les marchandises sont importées au Canada en provenance de plus d'un pays et si, notamment, la marge de dumping des marchandises de chaque pays n'est pas minimale et que le volume des importations de chaque pays n'est pas négligeable. Les termes « minimale » et « négligeable » sont définis au paragraphe 2(1) de la LMSI.

Des discussions ont eu lieu pour savoir si le Tribunal devait ou non faire une évaluation des effets cumulatifs du dumping des marchandises en question des quatre pays désignés et pour décider si certains pays devaient être « exclus » de cette évaluation²⁹. Avant l'ajout du paragraphe 42(3), la LMSI n'accordait pas au Tribunal le pouvoir exprès de procéder à une évaluation des effets cumulatifs de l'importation des marchandises sous-évaluées ou subventionnées. Dans sa forme actuelle, le paragraphe 42(3) précise que « [l]e Tribunal peut [...] évaluer les effets cumulatifs du dumping ou du subventionnement des marchandises » [soulignement ajouté]. Même si le Tribunal croit que le terme « peut » lui donne le pouvoir discrétionnaire de procéder ou non à une évaluation des effets cumulatifs du dumping ou du subventionnement des marchandises, il a adopté comme pratique, dans les enquêtes qui portaient sur des marchandises provenant de plus d'un pays, de faire une évaluation des effets cumulatifs du dumping de toutes les marchandises en question sur la branche de production nationale³⁰. De plus, le Tribunal souligne que cette pratique a été « codifiée » dans la modification du paragraphe 42(3)³¹, qui précise que le Tribunal « évalue les effets cumulatifs du dumping ou du subventionnement des marchandises » [soulignement ajouté]. Par conséquent, le Tribunal ne voit pas pourquoi il s'écarterait de cette pratique dans le cadre de la présente enquête.

28. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 4 juin 1999, Pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 387.

29. *Transcription de l'argumentation publique*, le 11 juin 1999 aux p. 82 et 213.

30. Voir, par exemple, *Moteurs à induction polyphasés originaires ou exportés du Brésil, de France, du Japon, de Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions* (le 28 avril 1989), *Exposé des motifs*, (le 12 mai 1989) CIT-5-88 (T.C.C.E.); et *Les feuilles de rechange, aussi appelées papier de rechange ou feuilles mobiles, originaires ou exportées de la République d'Indonésie, et les cahiers à reliure spirale, originaires ou exportés de la République d'Indonésie et de la République fédérative du Brésil*, *Conclusions* (le 27 septembre 1996) *Exposé des motifs* (le 15 octobre 1996), NQ-96-001 (T.C.C.E.); et *Barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, originaires ou exportées de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Inde, de l'Italie, du Japon, de l'Espagne, de la Suède, de Taiwan et du Royaume-Uni*, *Conclusions* (le 4 septembre 1998), *Exposé des motifs* (le 21 septembre 1998) NQ-98-001 (T.C.C.E.).

31. Voir *Loi modifiant la Loi sur les mesures spéciales d'importation et Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*, L.C. 1999, ch. 12.

Pour les fins de la présente enquête, les éléments de preuve indiquent que la marge moyenne pondérée de dumping des produits de tôle en acier laminés à chaud de chacun des quatre pays désignés s'élève à plus de 2 p. 100 du prix d'exportation des marchandises, ce qui n'est donc pas minimal. Les éléments de preuve indiquent aussi que le volume des importations sous-évaluées de chacun des quatre pays désignés dépasse 3 p. 100 du volume total des marchandises importées au Canada de tous les pays, ce qui n'est donc pas négligeable.

Des conseillers des producteurs nationaux ont demandé si le Tribunal pouvait déterminer une période à l'intérieur de laquelle serait prise en compte la question de négligeabilité, indépendamment de la période établie par le Sous-ministre³². En examinant cette question dans une récente affaire, le Tribunal a précisé ce qui suit :

Le Tribunal est d'avis que la première question que soulève celle de la période que le Tribunal doit considérer pour déterminer la « négligeabilité » au sens du paragraphe 42(3) de la LMSI consiste à savoir si, lorsque le Tribunal veut étudier le cumul dans une enquête donnée, il doit se servir de l'analyse de la « négligeabilité » comprise dans la décision définitive de dumping du Sous-ministre ou s'il a le pouvoir de se servir de tous les renseignements qu'il peut juger comme étant les plus fiables dans les circonstances de la cause particulière. Le Tribunal est convaincu que, bien qu'il puisse se servir de l'analyse du Sous-ministre s'il en décide ainsi, il n'est pas tenu de le faire, pour divers motifs³³.

Dans cette affaire, le Tribunal était d'avis qu'il était uniquement approprié d'utiliser ses propres chiffres sur les importations au moment de déterminer la « négligeabilité » au sens du paragraphe 42(3) de la LMSI lorsque ces chiffres coïncident avec une période d'une durée égale à la période d'enquête prévue par le Sous-ministre ou d'une période qui se trouve à l'intérieur de la période d'enquête prévue par le Sous-ministre. Dans l'affaire *Barres rondes en acier inoxydable*, contrairement à l'affaire *Sucre raffiné* où le Tribunal possédait des renseignements pour une année civile complète qui était comprise dans la période d'enquête prévue par le Sous-ministre, le Tribunal avait en main des données d'importation pour un trimestre de l'année civile qui se situait à l'extérieur de la période au cours de laquelle le Sous-ministre avait calculé les marges de dumping. Le Tribunal avait jugé bon de choisir dans ce cas-là les données d'importation du Sous-ministre. Le Tribunal adopte la position qu'il a prise dans l'affaire *Barres rondes en acier inoxydable*. Il a décidé que, pour les fins de la présente enquête, il opterait pour la période d'enquête établie par le Sous-ministre, c'est-à-dire les neuf premiers mois de 1998³⁴. De plus, dans sa détermination de la négligeabilité, le Tribunal a utilisé le volume des importations sous-évaluées que le Sous-ministre avait déterminé pour cette période. En ce qui concerne le volume des importations non sous-évaluées, le Tribunal a recouru aux données qu'il avait compilées pour la même période.

En conclusion, les éléments de preuve indiquent clairement que les marchandises sous-évaluées en provenance des pays désignés non seulement se font concurrence l'une l'autre, mais concurrencent également les marchandises similaires des producteurs nationaux. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal juge bon d'évaluer les effets cumulatifs des importations sous-évaluées de produits de tôle en acier laminés à chaud provenant des quatre pays désignés sur la branche de production nationale.

32. *Transcription de l'argumentation publique*, le 11 juin 1999 à la p. 93.

33. *Barres rondes en acier inoxydable*, supra, note 30 à la p. 13.

34. *Rapport protégé préalable à l'audience* révisé le 26 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 364.

Dommmage

Le Tribunal a ensuite déterminé si la branche de production nationale avait subi un dommage et, dans l'affirmative, s'il existait un lien de causalité entre ce dommage et le dumping de certaines tôles en acier laminées à chaud. Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*³⁵ prévoit certains facteurs que le Tribunal peut prendre en compte au moment de déterminer si une branche de production nationale a subi un dommage sensible à la suite d'importations sous-évaluées. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées et leur effet sur les prix de marchandises similaires sur le marché intérieur, et l'effet consécutif de ces importations sur divers facteurs économiques, notamment tout déclin réel ou potentiel dans la production, les ventes, la part de marché et les bénéfices.

Le tableau 2 présente un résumé de certains indicateurs économiques clés pour les fins de la présente enquête.

Le Tribunal a examiné l'évolution du marché au Canada à l'égard de certaines tôles en acier laminées à chaud. Il a noté que les indicateurs macro-économiques révélaient que le marché canadien avait augmenté de plus de 24 p. 100 entre 1996 et 1998, passant de 4,5 millions de tonnes nettes à 5,6 millions de tonnes nettes. La part de ce marché en croissance appartenant aux producteurs nationaux a diminué, passant de 87 p. 100 en 1996 à 69 p. 100 en 1998³⁶. Les données trimestrielles pour 1998 révèlent que, après avoir occupé 80 p. 100 du marché au premier trimestre de 1998, les producteurs nationaux avaient subi une chute marquée, pour voir leur pourcentage s'établir à 67 p. 100 au deuxième trimestre de 1998, suivi d'une autre diminution qui l'a fixé à 64 p. 100 au troisième trimestre.

La part du marché détenue par les producteurs nationaux a quelque peu augmenté au quatrième trimestre de 1998 aux dépens des importations des pays non désignés. Au cours de la même période, soit de 1996 à 1998, les importations des quatre pays désignés ont augmenté leur part du marché, de 5 p. 100 à 17 p. 100, et représentaient près de deux tiers de toutes les importations. Les importations des pays non désignés ont aussi accru leur part du marché, mais à un degré moindre, passant de 8 p. 100 à 14 p. 100.

Un examen des trois grands secteurs du marché canadien mentionnés dans la présente enquête, plus particulièrement les utilisateurs finals, les centres de distribution et les fabricants de tuyaux et de tubes, révèle que le volume des ventes vers chaque secteur est très différent au sein des ventes à partir de la production nationale, des ventes des marchandises en question et des ventes des marchandises non désignées. Comparativement aux importateurs, les producteurs nationaux effectuent relativement plus de ventes à des utilisateurs finals et moins de ventes à des fabricants de tuyaux et de tubes³⁷. Bien que les importations provenant des pays désignés soient vendues sur tous les segments du marché, elles ont été concentrées dans le secteur des tuyaux et des tubes et dans les centres de distribution. Selon les données recueillies par le personnel du Tribunal, en 1998, près de 60 p. 100 des tôles en acier laminées à chaud provenant des pays désignés ont été importées spécifiquement pour ou par les fabricants de tuyaux et de tubes et il s'agissait, dans la plupart des cas, de tôles en acier laminées à chaud non traitées du type le plus commun. Par conséquent, ces données démontrent que la part du marché perdue par la branche de production est survenue principalement dans le secteur des tuyaux et des tubes, mais aussi dans celui des centres de distribution.

35. DORS/95-26, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 129, n° 1, 20 décembre 1994 à la p. 80.

36. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 19 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 275.

37. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 19 mai 1999, pièce du Tribunal n° NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux p. 281 et 282 et révisé le 4 juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 377.

TABLEAU 2
INDICATEURS ÉCONOMIQUES CLÉS

	1996	1997	1998	1998			
				T1	T2	T3	T4
Importations apparentes (tonnes nettes)	583 001	1 152 216	1 803 790	217 581	529 584	521 776	534 797
Pays désignés	205 209	545 998	1 030 741	57 632	320 795	277 580	374 682
Pays non désignés	377 792	606 219	773 048	159 949	208 788	244 196	160 115
Production (tonnes nettes)	9 514 180	9 905 490	10 025 740	2 495 733	2 404 985	2 655 452	2 469 570
Pour la vente	4 414 119	4 585 048	4 436 821	1 098 780	1 087 152	1 218 001	1 032 888
Pour traitement ultérieur	5 100 061	5 320 442	5 588 919	1 396 953	1 317 833	1 437 451	1 436 682
Marché apparent (tonnes nettes)	4 513 536	5 208 160	5 609 610	1 302 538	1 480 830	1 480 784	1 345 460
Marché apparent (000 \$)	2 273 563	2 694 116	2 754 503	676 933	733 674	719 296	624 600
Part de marché (en %)							
Producteurs nationaux	87	78	69	80	67	64	69
Marchandises en question	5	10	17	8	19	20	20
Marchandises non désignées	8	12	14	12	14	17	12
Prix moyens (en \$/tonnes nettes)¹ aux :							
Utilisateurs finals							
- Producteurs nationaux	575	577	564	572	565	564	557
- Marchandises en question	547	527	500	544	498	466	516
- Marchandises non désignées	611	561	535	582	495	531	481
Centres de distribution							
- Producteurs nationaux	454	478	454	469	478	461	405
- Marchandises en question	466	465	452	498	449	444	449
- Marchandises non désignées	501	513	493	518	510	486	477
Tuyaux et tubes							
- Producteurs nationaux	514	545	513	530	515	518	481
- Marchandises en question	419	420	413	451	405	414	405
- Marchandises non désignées	482	548	478	552	473	490	408
Capacité de production (tonnes nettes)	11 209 163	11 366 200	11 810 567	2 937 525	2 868 594	3 009 946	2 994 502
Taux d'utilisation (en %)	90	92	90	90	91	94	86
Données financières, ensemble de l'industrie (%)							
Marge brute	21	23	18	19	20	20	11
Bénéfice net avant impôt	10	14	6	9	9	8	(2)

1. Les prix moyens des ventes de marchandises importées ne comprennent pas les ventes de produits importés par les producteurs.

Nota : Les chiffres ayant été arrondis, leur somme peut ne pas correspondre aux totaux indiqués.

Les producteurs nationaux appuient principalement leur argument sur le fait que les importations à bas prix ont obligé les producteurs canadiens à baisser eux aussi leurs prix s'ils ne voulaient pas perdre des ventes. En 1998, les prix sur le marché ont diminué toute l'année. À des niveaux agrégés, ce phénomène a commencé à se manifester au début de 1998 et a pris de l'ampleur tout au long de l'année. Plus particulièrement, les prix de vente moyens des tôles en acier laminées à chaud ont augmenté de 3 p. 100 en 1997 pour ensuite fléchir de 5 p. 100 en 1998. Sur une base trimestrielle, ces diminutions ont été plus marquées puisqu'elles sont passées de 520 \$ la tonne nette au premier trimestre de 1998 à 464 \$ la tonne

nette au quatrième trimestre³⁸. Les prix des produits intérieurs et des importations des pays désignés et non désignés ont reflété cette tendance. En 1998, le prix moyen des produits intérieurs s'établissait à 509 \$ la tonne nette, tandis que celui des marchandises en question se fixait à 431 \$ la tonne nette, et celui des marchandises non désignées, à 475 \$ la tonne nette. Les données au dossier révèlent que les prix des marchandises en question ont fait l'objet de sous-cotisation en rapport avec les prix des marchandises similaires dans bien des cas³⁹. Bien que la pression exercée par les prix soit plus ou moins importante d'un secteur à l'autre, la sous-cotisation la plus marquée est survenue dans le secteur des tuyaux et des tubes et dans les centres de distribution. On l'a toutefois observé dans tous les secteurs du marché, y compris le secteur de l'automobile et des produits finals, mais à un degré moindre.

Lorsqu'on examine plus en détail certains mouvements du prix des tôles en acier laminées à chaud au Canada pendant la période d'enquête, on constate que les prix de vente moyens des importations provenant des pays désignés aux utilisateurs finals et aux fabricants de tuyaux et de tubes ont été inférieurs à ceux des producteurs nationaux, tandis que les prix des marchandises en question destinées aux centres de distribution se sont rapprochés un peu plus de ceux des producteurs nationaux⁴⁰. Un examen des données trimestrielles, surtout dans le secteur des tuyaux et des tubes, révèle que le prix intérieur au premier trimestre de 1998 était beaucoup plus élevé que le prix des importations provenant des pays désignés, mais inférieur au prix des importations des pays non désignés. À mesure que l'année s'écoulait, les éléments de preuve révèlent que le prix trimestriel des importations provenant des pays désignés s'est maintenu à un niveau beaucoup plus bas que celui du prix intérieur. En outre, la chute du prix des marchandises en question a été beaucoup plus marquée que celle du prix des produits intérieurs.

Le Tribunal a entendu des témoins affirmer que les faibles prix observés au dernier trimestre de 1998 s'étaient poursuivis au premier trimestre de 1999⁴¹ et qu'ils avaient provoqué un effritement plus marqué des prix. Les éléments de preuve révèlent que les producteurs nationaux n'ont pas réussi à faire augmenter les prix au premier trimestre de 1999⁴². Le Tribunal fait remarquer que les effets des prix des importations sous-évaluées se faisaient toujours sentir sur le marché malgré la décision provisoire de dumping prise par le Sous-ministre. Il est clair pour le Tribunal que les stocks élevés d'importations sous-évaluées à bas prix au Canada durant les mois d'hiver ont influé sur les prix du marché au premier trimestre de 1999.

Lorsqu'on examine les résultats financiers de la branche de production nationale, on constate que la marge brute des producteurs nationaux est passée de 23 p. 100 en 1997 à 18 p. 100 en 1998. Sur une base trimestrielle, il est clair que l'effritement de la marge brute s'est accéléré pendant l'année à mesure que l'industrie tentait de préserver son volume de ventes au détriment de sa marge brute et de son bénéfice net. Dans ce dernier cas, le bénéfice est passé de 14 p. 100 en 1997 à une perte trimestrielle de 2 p. 100 au quatrième trimestre de 1998⁴³. Le Tribunal est convaincu que la diminution de la marge brute et du bénéfice

38. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 7 juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 375.

39. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 1^{er} juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 383.

40. *Ibid.* et *supra* note 38.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 3 juin 1999 aux p. 470 et 517.

42. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 3 juin 1999 aux p. 231 et 232; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 3 juin 1999 aux p. 470 et 517.

43. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 294.

net est directement liée à l'importante diminution des prix provoquée par les imposants volumes d'importations sous-évaluées.

Les usines nationales ont vu leurs recettes et leur rentabilité diminuer. En 1998, le bénéfice net a chuté de plus de 80 millions de dollars par rapport aux niveaux de 1996, et cette chute est beaucoup plus importante lorsqu'on la compare au bénéfice net de 1997⁴⁴. Le Tribunal signale que les conseillers des importateurs et des exportateurs ont prétendu qu'il n'était pas convenable d'utiliser les données de 1997 ni celles du premier trimestre de 1998 comme unité de comparaison avec les deux derniers trimestres de 1998, vu que 1997 et le premier semestre de 1998 ont été des périodes record pour les producteurs nationaux d'acier. Selon les conseillers, les diminutions subséquentes des ventes et des prix de certaines tôles en acier laminées à chaud et de certains indicateurs économiques du secteur financier sont exagérées lorsqu'on les compare aux niveaux record élevés des prix et à la rentabilité obtenus en 1997 et au premier semestre de 1998. Le Tribunal réfute les arguments des conseillers. Le Tribunal estime que, si toutes choses avaient été égales, les deux derniers trimestres de 1998 auraient dû dégager des bénéfices appréciables, n'eût été du volume des importations sous-évaluées qui exerçait une pression à la baisse sur les prix dans tous les secteurs du marché, mais surtout dans le secteur des tuyaux et des tubes et dans les centres de distribution. De plus, le Tribunal a reçu des témoignages et des exposés prétendant que le piètre rendement financier s'est poursuivi au premier trimestre de 1999⁴⁵. La faiblesse continue des prix sur le marché s'est répercutée sur la capacité des producteurs nationaux d'augmenter leurs prix et leurs bénéfices au premier trimestre de 1999⁴⁶.

En conclusion, le Tribunal juge que les producteurs nationaux de certaines tôles en acier laminées à chaud ont essuyé une perte de marché importante. De plus, ils ont subi une grave diminution de prix, surtout dans le secteur des tuyaux et des tubes et dans les centres de distribution, laquelle a entraîné une forte chute du niveau global des prix des tôles en acier laminées à chaud. Cette faiblesse des prix a eu de profondes répercussions négatives sur les recettes et la rentabilité des producteurs nationaux de tôles en acier laminées à chaud, surtout dans la dernière partie de 1998 et au premier trimestre de 1999. Le Tribunal est d'avis que l'ampleur des diminutions de prix et du dommage pécuniaire qui en a découlé est suffisant pour dire que les producteurs nationaux ont subi un dommage sensible.

Lien de causalité

Le Tribunal a ensuite examiné s'il y avait un lien de cause à effet entre le dommage sensible subi par la branche de production nationale et les importations sous-évaluées. Le Tribunal a aussi examiné d'autres facteurs pour assurer que le dommage causé par de tels facteurs ne pouvait être attribué aux importations sous-évaluées. En considérant la question de causalité pour les fins de la présente enquête, le Tribunal a pris tout particulièrement note des éléments de preuve et des déclarations des témoins qui ont comparu devant lui à l'audience. Le Tribunal signale que ces témoins représentaient un éventail complet des intervenants de la branche de production, à partir des producteurs nationaux, aux centres de distribution, jusqu'aux emboutisseurs de pièces d'automobile et à certains fabricants de tuyaux et de tubes. Le Tribunal estime que ces témoins ont présenté collectivement une vision globale et généralement cohérente du marché au Canada depuis 1996.

44. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 11 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 294.

45. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 3 juin 1999, aux p. 470 et 518; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 3 juin 1999 à la p. 210.

46. Pièce du Tribunal NQ-98-004-RI-3, pièce jointe 4, dossier administratif, vol. 11.2; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 4 juin 1999 à la p. 380.

Selon le Sous-ministre, près de la totalité des marchandises en question ont fait l'objet d'un dumping pendant la période d'enquête⁴⁷. En 1998, les importations sous-évaluées, qui représentaient près de deux tiers de toutes les importations, ont représenté près de un million de tonnes nettes, en hausse par rapport aux 545 000 tonnes nettes observées en 1997. En considérant la question de causalité, le Tribunal a amorcé son analyse en cherchant à déterminer si cet important volume d'importations sous-évaluées avait provoqué la chute marquée de la part du marché détenue par les producteurs nationaux.

En 1996 et 1997 ainsi qu'au premier semestre de 1998, le marché se caractérisait en général par une activité dynamique et par une forte demande de certaines tôles en acier laminées à chaud, qui ont eu pour effet d'augmenter les prix et de resserrer les approvisionnements. Le Tribunal a entendu d'abondants témoignages au sujet de la disponibilité des approvisionnements des usines nationales de tôles en acier laminées à chaud à certains utilisateurs pendant cette période dynamique. Il est clair, d'après les éléments de preuve, qu'il existait et qu'il existe toujours une demande croissante de certaines tôles en acier laminées à chaud sur le marché canadien. De plus les éléments de preuve révèlent qu'un important pourcentage de cet accroissement de la demande est directement lié à la forte hausse des besoins en tôles en acier laminées à chaud d'Atlas⁴⁸. Comme il est indiqué précédemment, Atlas a investi près de 25 millions de dollars dans son installation en Ontario et elle a récemment investi une somme supplémentaire de 50 millions de dollars dans une nouvelle usine de fabrication de tubes de charpente. Cette nouvelle installation augmentera la capacité d'Atlas à bien au-delà de 800 000 tonnes nettes par année.

Le Tribunal admet que certains facteurs ont joué sur la disponibilité des tôles en acier laminées à chaud sur le marché, plus particulièrement pour les clients non traditionnels des usines intérieures en 1997 et au cours des deux premiers trimestres de 1998. Cette disponibilité générale limitée des tôles en acier laminées à chaud sur le marché intérieur en 1997 et au cours des deux premiers trimestres de 1998 a été imputable au dynamisme du marché canadien⁴⁹ et aux plans stratégiques déployés par les usines canadiennes pour augmenter la production de produits à valeur ajoutée⁵⁰, ce qui a fait augmenter la production des tôles en acier laminées à chaud utilisées comme charges d'alimentation. Tous ces facteurs combinés ont resserré les approvisionnements de tôles en acier laminées à chaud sur le marché canadien.

Outre les arguments qu'il a entendus au sujet de la capacité des producteurs nationaux de répondre aux besoins croissants du marché canadien et, plus particulièrement, aux besoins de certains utilisateurs comme Atlas, Bolton, Venture, Maksteel et de certains emboutisseurs de pièces d'automobile, le Tribunal comprend et reconnaît que divers utilisateurs ont connu des problèmes d'approvisionnement en tôles en acier laminées à chaud, plus particulièrement Atlas en ce qui concerne les bobines d'acier non traitées. À cet égard, le Tribunal se reporte au témoignage donné par le témoin d'Atlas au sujet des efforts déployés par cette société pour obtenir ce produit des producteurs nationaux et, plus particulièrement, d'Algoma, un producteur qui fait très peu affaire avec les fabricants de tuyaux et de tubes. Il a précisé qu'Algoma « avait vraiment essayé, mais je crois qu'à cause du démarrage de son CSCB et compte tenu des divers problèmes

47. Pièce du Tribunal NQ-98-004-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 99.39.

48. *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 8 juin 1999 aux p. 950, 951 et 981.

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 2 juin 1999 à la p. 280; et vol. 3, le 3 juin 1999 aux p. 402 et 423, et vol. 1, le 1^{er} juin 1999 à la p. 104.

50. Pièce du fabricant A-1B, annexe 1 à la p. 2, dossier administratif, vol. 13; pièce du fabricant A-1B, annexe 2 à la p. 11, dossier administratif, vol. 13A; et pièce du Tribunal NQ-98-004-RI-2, dossier administratif, vol. 11.1.

que cela lui a causés, tant sur le plan financier que de la main-d'œuvre, en plus des hivers rigoureux, il n'a pas pu nous fournir le produit »⁵¹ [traduction].

Le témoin d'Atlas a aussi fait état des problèmes spécifiques que la société avait connus en essayant de s'approvisionner auprès des autres usines canadiennes. Le Tribunal comprend et reconnaît les problèmes d'efficacité à utiliser les petites bobines produites par Ispat et par l'usine Hilton Works de Stelco. Le Tribunal reconnaît également l'existence d'une importante demande croissante interne de charges d'alimentation à laquelle des sociétés comme Dofasco et Stelco doivent répondre, ainsi que le resserrement des approvisionnements du produit destiné à la vente sur le marché. Le Tribunal croit également que le fait que IPSCO, une des principales concurrentes d'Atlas sur le marché des tuyaux et des tubes, peut causer certains ennuis lorsqu'il s'agit de conclure un accord d'approvisionnement mutuellement acceptable.

À l'époque où la demande du marché était forte, c'est-à-dire en 1997 et pendant la première moitié de 1998, Atlas étendait également ses activités. L'expansion d'Atlas et la croissance qui en a découlé ont suscité une très forte augmentation de la demande de tôles en acier laminées à chaud non traitées de bas de gamme. Cet accroissement de la demande est survenu au moment où les producteurs nationaux fonctionnaient déjà à capacité et répondaient à un marché très énergique. De plus, l'expansion de la capacité de production d'acier laminé à chaud d'Algoma à son CSCB ne lui a pas permis de livrer à temps un produit homogène sur le marché⁵². Pour cette raison, le Tribunal fait remarquer qu'Atlas a été obligée d'acheter sa tôle en acier laminée à chaud à l'étranger. Atlas a donc pris des arrangements et des engagements avec des fournisseurs étrangers en 1997 et au premier semestre de 1998. Les éléments de preuve au dossier indiquent qu'il faut habituellement attendre entre trois à quatre mois avant de recevoir des marchandises achetées outre-mer⁵³. De fait, certaines commandes de produits demandés pour les mois d'hiver ont été placées au deuxième trimestre de 1998⁵⁴ afin de pouvoir être livrées avant le gel des voies navigables⁵⁵.

À partir des données macro-économiques, il est clair que le marché apparent des tôles en acier laminées à chaud est passé d'environ 4,5 millions de tonnes nettes en 1996 à 5,6 millions de tonnes nettes en 1998. Pendant cette période, les ventes des producteurs nationaux étaient relativement stables, s'établissant à entre 3,9 millions et 4 millions de tonnes nettes. Pendant la même période, le volume de la production de tôles en acier laminées à chaud destinées aux charges d'alimentation pour traitement ultérieur est passé de 5,1 millions de tonnes nettes à 5,6 millions de tonnes nettes. Ces données nous permettent de croire que les producteurs nationaux auraient pu vendre 500 000 tonnes nettes de plus sur le marché. Ils ont choisi de ne pas le faire. Pendant l'audience, le Tribunal a entendu de nombreuses allégations à l'effet que les producteurs nationaux court-circuitaient la production bas de gamme du marché, préférant acheminer le produit à des utilisations plus rentables en aval. D'après le Tribunal, il est clair que, en 1997 et au premier semestre de 1998, les producteurs nationaux auraient été forcés d'accepter des prix beaucoup plus faibles pour leurs produits s'ils avaient décidé de répondre aux besoins croissants de certains fabricants de tuyaux et

51. *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 8 juin 1999 à la p. 984. Le Tribunal fait remarquer que lorsque la nouvelle ligne du CSCB d'Algoma commencera à produire à capacité, les fabricants de tuyaux et de tubes devraient être en mesure d'obtenir certains produits, du moins en partie, de la production de cette nouvelle installation, ainsi que certains volumes d'autres producteurs canadiens.

52. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 2 juin 1999 aux p. 290 et 310.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 4 juin 1999 à la p. 594; and *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 4 juin 1999 à la p. 33. Le témoin d'Atlas a affirmé que ce type d'achat auprès de producteurs étrangers commandait de très longs délais de quatre à cinq mois, *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 6 juin 1999 à la p. 987.

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 8, le 10 juin 1999 à la p. 1231.

55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 6 juin 1999 aux p. 919, 986 et 1066.

de tubes, étant donné qu'ils auraient directement concurrencé les importations à bas prix des pays désignés, dont le dumping a par la suite été constaté. D'après ce qui précède, le Tribunal croit que la perte de la part de marché est, en partie, attribuable à la réticence de la branche de production nationale de fixer ses propres prix au niveau des prix sous-évalués et, en partie, aux contraintes imposées aux approvisionnements en 1997 et pendant les deux premiers trimestres de 1998.

En raison de la forte conjoncture du marché en 1997 et au premier semestre de 1998, les producteurs nationaux fonctionnaient à capacité et ont commencé à vouloir augmenter la capacité de leurs usines⁵⁶. Toutefois, cette augmentation de capacité est arrivée au moment où la conjoncture au Canada a changé pendant la deuxième moitié de 1998. Précisément, le marché a subi le ralentissement du secteur de l'énergie et les problèmes qui ont marqué par la suite le secteur pétrolier et gazier, outre la grève chez General Motors qui a sévi au troisième trimestre de 1998. Le Tribunal reconnaît que ces événements ont influé sur la psychologie du marché alors que les producteurs nationaux assistaient à un fléchissement rapide de la demande et que les importations accaparaient une part encore plus importante du marché. De fait, entre 1996 et 1998, le marché apparent a augmenté de 1,1 million de tonnes nettes et les importations, de 1,2 million de tonnes nettes. Les pays désignés ont figuré pour 800 000 tonnes nettes de cette croissance notable, ce qui représente une quintuple augmentation pendant la période. Le moment auquel ces événements sont survenus est susceptible d'avoir déclenché une réaction exagérée de la part de la branche de production nationale, qui cherchait à vendre un produit destiné à l'origine aux secteurs de l'automobile et du pétrole et du gaz.

Malgré le fait que les usines canadiennes n'aient pas répondu aux besoins croissants en tôles en acier laminées à chaud non traitées d'Atlas, le Tribunal est d'avis que les importations sous-évaluées à bas prix destinées au marché de l'acier de charpente creux par l'intermédiaire d'Atlas ont effectivement eu des répercussions négatives sur la capacité des usines canadiennes de maintenir le niveau des prix dans ce secteur. Trois des cinq producteurs nationaux entretiennent des liens étroits ou d'autres arrangements avec les fabricants de tuyaux et de tubes. Soit qu'ils approvisionnent les clients traditionnels de longue date du secteur des tuyaux et des tubes⁵⁷, soit qu'ils fabriquent eux-mêmes les produits de tuyaux et de tubes⁵⁸. Le Tribunal a entendu des témoignages affirmant que le marché des tuyaux et des tubes, et plus particulièrement le marché de l'acier de charpente creux, est très compétitif⁵⁹. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal estime que la plupart des fabricants de tuyaux et de tubes seraient nécessairement au courant⁶⁰ des importations à bas prix de certaines tôles en acier laminées à chaud sur le marché destinées à Atlas. Étant donné qu'environ 70 p. 100⁶¹ du coût que doit assumer un fabricant de tuyaux et de tubes est attribuable à la tôle en acier laminée à chaud, un producteur exigerait indéniablement les mêmes bas prix concurrentiels des usines canadiennes afin de pouvoir demeurer

56. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 1^{er} juin 1999 à la p. 144, et vol. 2, le 2 juin 1999 à la p. 297.

57. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 2 juin 1999 à la p. 181.

58. Stelco possède 100 p. 100 des intérêts de la société Stelpipe Ltd., de Welland (Ontario), et 40 p. 100 de la société Camrose Pipe Co., de Camrose (Alberta); Dofasco produit des aciers tubulaires et soudés pour tuyaux; IPSCO produit de l'acier de charpente creux, des tuyaux pour canalisations, des tuyaux ordinaires, des tuyaux pour pilotis et des tubes et des caissons pour le secteur pétrolier et gazier; et Ispat produit également certains produits de tuyaux et de tubes.

59. *Transcription de l'audience publique*, vol. 8, le 10 juin 1999 à la p. 1260; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 8, le 10 juin 1999 à la p. 788.

60. *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 8 juin 1999 à la p. 869.

61. Pièce du fabricant B-1 à la p. 28, dossier administratif, vol. 13.1; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 2 juin 1999 à la p. 255.

r concurrentiel avec Atlas.

À cet égard, un témoin de la société Copperweld Canada, Sonco Steel Tube Division (Sonco), un fabricant de tuyaux et de tubes, a révélé qu'il était important que la société puisse se faire une idée générale de la situation de ses concurrentes à cause du caractère hautement concurrentiel des affaires. Sonco tente de faire une analyse comparative du barème de coûts de ses concurrentes, tant pour les coûts de conversion que peut-être, ce qui est plus important encore, le coût de l'acier qu'elle utilise⁶². De plus, le témoin de Sonco a précisé qu'il avait informé Algoma et Dofasco, deux fournisseurs traditionnels de Sonco, que Sonco commencerait elle-même à importer de la tôle en acier laminée à chaud si Algoma et Dofasco procédaient à certaines augmentations de prix en avril et mai 1998. En août, Sonco a réduit ses commandes à Algoma et à Dofasco. En décembre 1998, au moment de l'entrée d'autres d'importations à bas prix, Algoma et Dofasco ont réduit les prix qu'elles pratiquaient envers Sonco. Ces réductions de prix rendaient alors ces aciéries concurrentielles au niveau des prix étrangers, suggère-t-on, et Sonco a donc repris ses achats auprès des usines canadiennes⁶³.

Le Tribunal fait observer que le volume des importations sous-évaluées acheté par Atlas en 1998 représente près de la moitié du volume des importations sous-évaluées qui sont entrées au Canada cette année-là. Selon le Tribunal, le reste des quelque 500 000 tonnes nettes de tôles en acier laminées à chaud sous-évaluées ont également influencé les prix sur le marché canadien puisqu'elles ont pu être acheminées à des utilisateurs finals, comme des emboutisseurs de pièces d'automobile, mais davantage à des centres de distribution et à d'autres fabricants de tuyaux et de tubes. La présence et la disponibilité de ces importations sous-évaluées à bas prix ont aussi causé l'effritement des prix observé chez les producteurs nationaux.

Les prix moyens de la tôle en acier laminée à chaud vendue par les producteurs nationaux ont nettement évolué en 1998 ainsi qu'au premier trimestre de 1999. Au premier semestre de 1998, les prix élevés étaient relativement stables, poursuivant leur lancée de 1997 alors que le marché était fort. Dans ce contexte de fermeté du marché, des utilisateurs finals ont commencé à s'inquiéter de la capacité de la branche de production de répondre à leurs besoins croissants⁶⁴. Au même moment, le marché avait découvert l'acier à bas prix de la Fédération de Russie, c'est-à-dire plus de 400 000 tonnes nettes en 1997. Les marchandises en question étaient offertes à très bas prix et des commandes substantielles ont été placées⁶⁵. Des quantités de plus en plus élevées de ces marchandises sous-évaluées sont apparues au deuxième trimestre de 1998. La présence et les quantités de plus en plus abondantes de ces marchandises offertes à de très bas prix ont exercé une pression énorme sur la branche de production nationale pour qu'elle diminue ses prix.

Le plein impact des abondantes importations sous-évaluées sur les prix du marché s'est manifesté au quatrième trimestre de 1998 et au premier trimestre de 1999 lorsque la branche de production nationale a diminué l'utilisation de sa capacité de production et qu'elle s'efforçait, à certains moments, de remplir son calendrier de production. La branche de production a pu résister à la pression des prix pendant un certain temps. Toutefois, au troisième trimestre de 1998, avec le début de la grève chez General Motors et l'incertitude constante du marché des produits tubulaires pour l'industrie du pétrole et de certaines autres industries, la branche de production nationale, pour alimenter ses propres usines, a commencé à réduire le

62. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 3 juin 1999 à la p. 360.

63. Pièce du fabricant C-5 aux p. 2 et 3, dossier administratif, vol. 13.2.

64. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 2 juin 1999 à la p. 292, et vol. 6, le 6 juin 1999 aux p. 984-986.

65. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 19 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux p. 319-322.

prix de marchandises similaires et a poursuivi cette pratique jusqu'au premier trimestre de 1999 afin de pouvoir soutenir la concurrence des importations sous-évaluées. Dans certains cas, cette réaction est arrivée trop tard puisque les utilisateurs finals et les centres de distribution avaient déjà acheté d'importantes quantités des marchandises sous-évaluées et qu'ils refusaient ou étaient incapables d'augmenter leur stock. La branche de production nationale a donc été réduite, au quatrième trimestre de 1998 et au premier trimestre de 1999, à diminuer fortement ses prix au point de vendre sous le prix des marchandises sous-évaluées uniquement pour approvisionner ses usines⁶⁶. Le niveau élevé des stocks qu'on pouvait déjà observer sur le marché a rendu la situation encore plus difficile.

Outre une analyse détaillée du secteur des tuyaux et des tubes, le Tribunal a examiné et tenu soigneusement compte des ventes et de la pénétration des importations sous-évaluées chez les centres de distribution et les utilisateurs finals. Des témoins de Sollac, Francosteel et SlovCan ont indiqué que leurs sociétés respectives pratiquaient une politique de commercialisation responsable et qu'elles tentaient de fixer le prix de leurs produits d'acier en fonction des cours du marché canadien⁶⁷. De plus, on a prétendu que l'acier de France était destiné à certains clients de l'industrie automobile qui ne pouvaient s'approvisionner auprès de leurs sources habituelles au pays. Dans son examen, le Tribunal a constaté qu'un pourcentage important de ses ventes ont eu lieu, en fait, à des prix inférieurs aux prix courants pratiqués par les usines intérieures, et que ces faibles niveaux de prix ont influé sur la capacité des producteurs nationaux de maintenir leur prix envers leurs clients de ces secteurs.

Comme le Tribunal et ses prédécesseurs l'ont noté auparavant⁶⁸, même lorsque des importations font simplement suivre les prix à la baisse du marché intérieur, elles ne sont pas autorisées à « franchir la ligne » pour devenir des marchandises sous-évaluées dommageables. Le Tribunal est d'avis que le volume des importations sous-évaluées provenant des pays désignés et ayant été acheminées à des utilisateurs finals et à des centres de distribution au Canada à des prix inférieurs à ceux du Canada est suffisamment élevé pour faire jouer le prix de la tôle en acier laminée à chaud sur ce marché en général. Par conséquent, les éléments de preuve qui pourraient laisser entendre que des importations, dans certains cas et de certains pays, affichent simplement un prix à peu près égal aux prix qui ont cours sur le marché canadien, peu importe leur faiblesse, ne signifient pas, de l'avis du Tribunal, que ces importations sous-évaluées ne causent pas un dommage. Il existe des éléments de preuve que les prix sous-évalués de ces produits sur le marché canadien ont provoqué un effritement marqué des prix⁶⁹.

Par conséquent, le Tribunal conclut que le dommage sensible subi par la branche de production nationale sous forme d'un effritement des prix s'explique principalement par les faibles prix auxquels étaient vendues les importations sous-évaluées sur le marché canadien. De plus, cet effritement des prix représente une part importante⁷⁰ des pertes financières subies par les producteurs nationaux de tôle en acier laminée à chaud.

66. *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, le 9 juin 1999 à la p. 1050.

67. Pièce de l'importateur W-1 à la p. 1, dossier administratif, vol. 15.4; pièce de l'importateur I-2 à la p. 2, dossier administratif, vol. 15.1; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 8 juin 1999 aux p. 851 et 859.

68. *Carbonate de soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique* (le 7 juillet 1983) ADT-7-83 (T.A.D.) à la p. 12.

69. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 1^{er} juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux p. 395-404, et révisé le 5 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux p. 349-350.

70. Le Tribunal admet qu'il y avait d'autres facteurs, notamment les difficultés d'Algoma à son CSCB, qui ont eu une influence sur le rendement financier global de la branche de production.

Autres facteurs

Le Tribunal fait remarquer que les conseillers des importateurs, des exportateurs et de certains utilisateurs de tôles en acier laminées à chaud ont prétendu que certains facteurs autres que le dumping avaient causé le dommage subi par les producteurs nationaux.

Le Tribunal a d'abord abordé la question des prix et des volumes des importations de tôles en acier laminées à chaud provenant des pays non désignés. Les conseillers ont soutenu que, pendant la période d'enquête, les prix de la tôle en acier laminée à chaud provenant des pays non désignés ont souvent été inférieurs aux prix courants du produit intérieur⁷¹. Les conseillers ont laissé entendre que s'il y a un lien avec les niveaux des prix au Canada, ce lien est de loin plus près des produits des États-Unis et des produits non désignés que des produits des pays désignés. Les conseillers ont aussi fait remarquer que les prix moyens pratiqués aux États-Unis aux deuxième, troisième et quatrième trimestres de 1998 étaient inférieurs à la moyenne des prix départ usine au Canada. De fait, au quatrième trimestre de 1998, les prix aux États-Unis ont été inférieurs de 59 \$ la tonne nette aux prix au Canada. Les conseillers ont prétendu que l'effritement des prix subi par les producteurs nationaux provenait des importations des pays non désignés. Le Tribunal note que la plus grande partie du volume des importations provenant des pays non désignés était destinée aux centres de distribution et, dans une moindre mesure, au secteur des tuyaux et des tubes⁷², mais aucun élément de preuve ne vient confirmer que de telles importations ont fait baisser les prix. De plus, rien ne prouve que ces importations ont été sous-évaluées. Le Tribunal fait observer que les importations provenant des pays désignés ont été la principale cause de l'effritement des prix subi par les producteurs nationaux et que les importations de tôles en acier laminées à chaud provenant des pays non désignés ont été touchées de la même façon.

Enfin, le Tribunal a entendu des arguments voulant que la véritable cause des pressions exercées sur le prix et des diminutions de prix observées sur le marché canadien a été les événements qui se sont déroulés sur le marché mondial de l'acier. Des témoins ont aussi parlé du « prix mondial du disponible » des bobines laminées à chaud et du fait que les prix au Canada ne pouvaient que suivre les prix mondiaux⁷³. À cet égard, les éléments de preuve révèlent que, depuis les troisième et quatrième trimestres de 1996, les prix mondiaux des bobines laminées à chaud sont demeurés relativement stables jusqu'au quatrième trimestre de 1997 et qu'ils fléchissent continuellement depuis cette date⁷⁴. Le Tribunal fait remarquer que les tendances des prix dans une région du monde influent sur les prix ailleurs dans le monde⁷⁵. Les éléments de preuve révèlent aussi que, pendant la période de la présente enquête, les prix moyens au Canada ont énormément chuté de concert avec la diminution des prix mondiaux. Selon le Tribunal, il est évident que le marché canadien n'est pas et ne saurait être à l'abri de la pression exercée par les prix mondiaux. Cependant, dans la mesure où les producteurs étrangers vendent de la tôle en acier laminée à chaud au Canada à de bas prix sous-évalués, et dans la mesure où il est déterminé que les exportations causent un dommage à la branche de production nationale, comme l'a constaté le Tribunal dans le présent cas, l'explication selon laquelle les bas prix de la tôle en acier laminée à chaud vendue au Canada étaient causés par la « faiblesse des prix mondiaux » n'a aucune importance dans le contexte de la LMSI.

71. *Transcription de l'argumentation publique*, le 11 juin 1999 aux p. 154-156.

72. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 1^{er} juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 394.

73. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 2 juin 1999 à la p. 262.

74. *Rapport protégé préalable à l'audience*, le 19 avril 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 114; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 3 juin 1999 à la p. 444.

75. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 2 juin 1999, aux p. 229, 255 et 256.

Pour les raisons qui précèdent, le Tribunal juge que le dumping de certaines tôles en acier laminées à chaud a causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

IMPORTATION MASSIVE

Outre des conclusions de dommage ou de menace de dommage, les conseillers des producteurs nationaux ont soutenu que le Tribunal devrait aussi conclure qu'il y a eu importation massive. L'alinéa 42(1)b) de la LMSI, selon les conseillers, permet de telles conclusions lorsqu'il y a eu importation considérable des marchandises en question, ou que l'importateur des marchandises était ou aurait dû être au courant que l'exportateur faisait du dumping et causait un dommage, et lorsque les importations sont massives ou appartiennent à une série d'importations qui, dans l'ensemble, sont massives et sont échelonnées sur une période relativement courte.

Les conseillers de la branche de production nationale ont fait remarquer que les importations des marchandises en question sont passées de 4 p. 100 à 17 p. 100 du marché entre 1996 et 1998, une quadruple augmentation du volume⁷⁶. De plus, ils ont indiqué que les importations des marchandises en question étaient passées de 28 p. 100 de toutes les importations au premier trimestre de 1998 à 75 p. 100 de toutes les importations au dernier trimestre de 1998. Les conseillers ont précisé que le volume considérable des marchandises en question de Russie qui sont entrées au Canada entre avril et novembre 1998 représente l'élément critique dans ces chiffres⁷⁷. Selon eux, l'importation de 1 million de tonnes nettes des marchandises en question au Canada en 1998 est considérée comme une importation massive.

De plus, les conseillers de la branche de production nationale ont fait remarquer que les sociétés de commerce qui ont importé les marchandises sous-évaluées étaient ou auraient dû être au courant que ces marchandises étaient sous-évaluées et qu'elles causaient un dommage à la branche de production nationale, étant donné que ces sociétés ont une vaste expérience qui leur permet de comprendre le lien entre les prix et le volume des produits qu'elles importent. De plus, les conseillers ont signalé que certains utilisateurs finals s'étaient constitués des stocks tellement importants du produit sous-évalué qu'ils n'ont pas pu prendre possession de leurs commandes auprès des producteurs nationaux. Enfin, les conseillers ont indiqué que d'importantes quantités de tôles en acier laminées à chaud provenant des pays désignés étaient vendues dans tous les segments du marché.

Les conseillers de Thyssen ont souligné que leurs témoins avaient affirmé ne pas être au courant que les marchandises étaient sous-évaluées et, dans certains cas, ne pas être au courant de l'utilisation ultime des marchandises en question. Ils ont aussi précisé avoir toujours agi comme des commerçants responsables qui cherchent à fournir à leurs clients les produits non disponibles dont ils ont besoin. Les conseillers des importateurs, des exportateurs et de certains utilisateurs finals ont prétendu que, pour obtenir des approvisionnements d'outre-mer, Atlas et Bolton, en particulier, ont dû commander les marchandises en question de deux à quatre mois avant de les recevoir, dans le cas qui nous occupe en avril et en juin 1998, c'est-à-dire quelque six mois avant que le Sous-ministre n'amorce l'enquête en décembre 1998. Ces expéditions des marchandises en question sont entrées au Canada au cours des deux derniers trimestres de 1998. Les conseillers ont souligné qu'aucun élément de preuve ne venait confirmer qu'il y avait eu importation massive des marchandises en question.

76. Pièce du fabricant A-1 à la p. 85, dossier administratif, vol. 13. Voir aussi *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 19 mai 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 275.

77. Pièce du fabricant A-1 à la p. 86, dossier administratif, vol. 13.

Le Tribunal fait remarquer que les témoins de Thyssen ont affirmé ne pas être au courant du fait que les marchandises en question qu'ils avaient importées faisaient l'objet de dumping. Aucun élément de preuve n'indique que Thyssen et d'autres importateurs étaient ou auraient dû être au courant que les marchandises en question étaient sous-évaluées. En outre, rien ne laisse entendre que Thyssen et d'autres importateurs avaient eu connaissance ou étaient au courant que le dumping des marchandises en question causerait un dommage à la branche de production nationale. Le Tribunal n'est pas convaincu que Thyssen, à qui on attribue la plus grande partie de l'augmentation des importations en 1998, était ou aurait dû être au courant que les marchandises en question qu'elle importait étaient sous-évaluées et qu'elles causaient un dommage.

Le Tribunal reconnaît que des producteurs nationaux ont demandé à certains utilisateurs finals de s'approvisionner à l'étranger. En réalité, c'est ce qu'Atlas et Bolton ont fait lorsqu'ils ont commandé à leur acheteur, Thyssen, d'obtenir à l'étranger la quantité de marchandises en question dont elles avaient besoin. De plus, le Tribunal est d'avis que les importants stocks détenus par Atlas et Bolton étaient attribuables au fait que ces deux sociétés n'avaient pu obtenir un approvisionnement stable des tôles en acier laminées à chaud auprès de producteurs nationaux et qu'elles avaient donc besoin du produit pour leurs activités hivernales.

Enfin, en s'appuyant sur les éléments de preuve, le Tribunal note que les importations des marchandises en question n'ont pas été échelonnées sur une période relativement courte. De fait, la série d'importations impliquées, en l'espèce, ont eu lieu au cours des trois derniers trimestres de 1998. Le Tribunal n'est donc pas convaincu que les importateurs et d'autres importaient les marchandises en question avant la décision provisoire de dumping pour éviter de payer des droits provisoires.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal estime que les exigences de conclusions d'importation massive n'ont pas été satisfaites et qu'il n'est pas nécessaire de prendre action aux termes de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI afin de prévenir la réapparition du dommage.

DEMANDES D'EXCLUSION

Comme il a été indiqué précédemment, les conseillers des importateurs, des exportateurs et de certains utilisateurs finals ont demandé des exclusions de produits et de pays. Dans un cas, les producteurs nationaux ont consenti à la demande d'exclusion d'un produit particulier. Le Tribunal signale qu'il a le pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions⁷⁸. Dans le passé, il a accordé des exclusions à l'égard de produits et de pays.

Exclusions de produits

Utilisations finales liées à l'automobile

Les conseillers des importateurs, des exportateurs et de certains utilisateurs finals⁷⁹ ont demandé une exclusion à l'égard des tôles en acier laminées à chaud originaires ou exportées de France, destinées à des utilisations finales liées à l'automobile, au motif que le produit est, à certains moments, peu disponible auprès

78. Voir, par exemple, *Sacilor Aciéries c. Le Tribunal antidumping* (1985), 9 CER 210 (C.A.).

79. Ont demandé l'exclusion : Francosteel, Sollac, Maksteel et certains emboutisseurs de pièces d'automobile, notamment les sociétés Magna International Inc., Titan Tool & Die Ltd., A.G. Simpson, National Auto Radiator Mfg. Co. Ltd. et Krupp Fabco.

des producteurs nationaux. De plus, les conseillers des importateurs et des exportateurs ont prétendu que le produit de France répond aux besoins et aux spécifications des utilisateurs finals de l'industrie automobile.

Les conseillers des producteurs nationaux se sont opposés à l'exclusion aux motifs qu'ils produisent des marchandises similaires aux marchandises en question et que ces marchandises sont disponibles auprès des producteurs nationaux. De plus, les conseillers ont prétendu que les marchandises en question concurrencent directement les marchandises de la branche de production nationale.

Le Tribunal a déjà accordé des exclusions de produits dans des circonstances extraordinaires, par exemple, lorsque la branche de production nationale ne fabriquait pas le produit spécifique⁸⁰. Le Tribunal examine aussi d'autres facteurs comme celui de savoir s'il existe une production nationale de marchandises qui peuvent remplacer le produit en question ou lui faire concurrence⁸¹, si la branche de production nationale est un « fournisseur actif » du produit ou si elle le fabrique habituellement⁸².

En se basant sur les éléments de preuve et les témoignages, le Tribunal fait remarquer que les produits de tôle en acier laminés à chaud produits par la branche de production nationale représentent des « marchandises similaires » aux marchandises en question. De plus, les éléments de preuve révèlent clairement que les marchandises nationales peuvent être substituées aux marchandises en question et qu'elles les concurrencent directement. Les exportateurs et importateurs admettent demander une exclusion pour s'assurer un approvisionnement suffisant des tôles en acier laminées à chaud lorsqu'ils ne peuvent obtenir des marchandises similaires auprès des producteurs nationaux. Le Tribunal ne juge pas ce dernier argument convaincant.

Comme il l'a fait remarquer dans l'affaire *Certains produits de tôle en acier résistant à la corrosion*⁸³, l'utilisateur final avait demandé une demande d'exclusion à l'égard d'un type particulier d'acier galvanisé importé des États-Unis, parce qu'il n'était pas capable de se le procurer au Canada en quantité voulue à cause des volumes d'achat minimaux imposés par les aciéries nationales. Le Tribunal a conclu que la demande d'exclusion ne devrait pas être accordée vu que le produit est fabriqué et offert au Canada. Il était également d'avis qu'il ne pouvait accorder une exclusion de produit à un seul utilisateur final parce que la branche de production nationale ne lui fournissait pas ce produit dans les quantités minimales désirées.

Par conséquent, le Tribunal juge que la demande d'exclusion ne devrait pas être accordée au motif d'un approvisionnement insuffisant ou d'une pénurie de marchandises similaires auprès des producteurs nationaux, simplement parce que les exportateurs et les importateurs craignent une telle situation. En outre, les éléments de preuve révèlent que la branche de production nationale peut fabriquer le produit et le mettre sur le marché, ce qu'elle fait effectivement. En se basant sur ce qui précède, le Tribunal rejette la demande d'exclusion pour utilisations finales liées à l'automobile.

80. Voir, par exemple, *Certains produits de tôle en acier résistant à la corrosion*, supra note 26. Voir aussi *Barres rondes en acier inoxydable*, supra note 30.

81. Voir, par exemple, *Tapis produit sur machine à touffeter, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions* (le 21 avril 1992), *Exposé des motifs* (le 6 mai 1992) NQ-91-006 (T.C.C.E.). Voir aussi *Barres rondes en acier inoxydable*, supra note 30.

82. *Barres rondes en acier inoxydable*, *ibid.*

83. Voir supra note 26 à la p. 48.

Fabrication de tuyaux et de tubes

Les conseillers de Thyssen, d'Atlas et de Bolton ont demandé une exclusion de produit à l'égard de la tôle en acier laminée à chaud importée par Thyssen et utilisée par Atlas et Bolton uniquement dans la fabrication de tuyaux et de tubes. Au cas où le Tribunal refusait cette exclusion, les conseillers ont présenté deux autres demandes d'exclusion. Dans le premier cas, la demande d'exclusion s'appliquait à une certaine tôle en acier laminée à chaud importée par Thyssen et utilisée par Atlas et Bolton uniquement dans la fabrication de tubes d'acier de charpente creux. Dans le deuxième cas, l'exclusion devait toucher certaines tôles en acier laminées à chaud telles que définies par des spécifications et limites modifiées pour que leur faible teneur en soufre se lise « 0,025 » max. et pour qu'elles soient restreintes à des largeurs de 47 po à 55 po, importées par Thyssen et utilisées par Atlas et Bolton uniquement dans la fabrication de tubes d'acier de charpente creux⁸⁴.

Les conseillers des producteurs nationaux se sont opposés aux trois demandes d'exclusion en alléguant que les producteurs nationaux fabriquent des marchandises similaires et que les marchandises en question concurrencent directement les marchandises similaires. Les conseillers ont aussi prétendu que les produits faisant l'objet d'une demande d'exclusion n'étaient ni uniques ni spéciaux et qu'ils ne répondaient pas aux besoins d'un créneau particulier.

Le témoin d'Atlas a expliqué que la demande d'exclusion reposait sur le fait que sa société achète des « feuillard à tube » possédant des propriétés chimiques spécifiques en ce qui concerne la teneur en carbone, en soufre et en manganèse, ainsi que de l'acier de largeur et d'épaisseur très précises, qui aident à la galvanisation et à la soudure⁸⁵. Lorsque les conseillers des producteurs nationaux ont demandé si le produit faisant l'objet de la demande d'exclusion pouvait être utilisé à plusieurs applications autres qu'à une utilisation finale sous forme de tuyaux et de tubes, le témoin d'Atlas a admis que le produit pouvait être utilisé dans un nombre limité d'autres applications⁸⁶.

Les éléments de preuve révèlent que la branche de production nationale produit et vend des marchandises similaires aux tôles en acier laminées à chaud faisant l'objet de la demande d'exclusion. De plus, les éléments de preuve et les témoignages indiquent que les produits faisant l'objet de la demande d'exclusion représentent les marchandises en question qui pourraient être utilisées ailleurs que dans la fabrication de tuyaux et de tubes. Le Tribunal fait aussi remarquer que les produits faisant l'objet de la demande d'exclusion ne répondent pas aux besoins d'un créneau, qu'ils ne sont ni uniques ni spéciaux et qu'ils concurrencent directement des marchandises similaires produites au pays. Les éléments de preuve révèlent que les marchandises sous-évaluées en question utilisées par les fabricants de tuyaux et de tubes représentaient un pourcentage important du marché. De plus, les éléments de preuve révèlent que les marges de dumping des marchandises en question étaient élevées, ce qui, de l'avis du Tribunal, a eu de profondes répercussions sur les prix des marchandises similaires au Canada. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal rejette cette demande d'exclusion et les demandes de rechange.

Autres

Le Groupe Canan Manac Inc. (Manac) a aussi demandé une exclusion spécifique à l'égard de la tôle en acier laminée à chaud A715, « grade » 80F, en largeurs de 52 po et 54 po, servant à la fabrication

84. Pièce de l'importateur H-32, dossier administratif, vol. 15.

85. *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, le 8 juin 1999 à la p. 952.

86. *Transcription de l'audience publique*, vol. 7, le 9 juin 1999 à la p. 1062.

d'attelages de remorque⁸⁷. Dans son exposé, Manac a admis que, même si les producteurs nationaux peuvent fabriquer la tôle en acier laminée à chaud pour laquelle elle demande une exclusion, seule Dofasco produit actuellement des marchandises similaires, dont elle a déjà livré quelque 150 tonnes à Manac. Dans son exposé, Manac a soutenu que cette quantité était insuffisante pour répondre à ses besoins actuels et que Dofasco ne pouvait lui fournir les quantités demandées. Manac demande que la tôle en acier laminée à chaud, « grade » 80F, soit exclue des conclusions de dommage, ou que soit toléré que Manac achète les marchandises en question jusqu'à ce que les producteurs nationaux soient en mesure de produire des marchandises similaires et d'en garantir l'approvisionnement pour répondre à ses besoins.

En réponse, les conseillers des producteurs nationaux se sont opposés à la demande d'exclusion au motif que les producteurs nationaux peuvent produire et ont effectivement produit des marchandises similaires de la même qualité.

Les éléments de preuve révèlent que certains producteurs nationaux peuvent et ont effectivement fourni des tôles en acier laminées à chaud à Manac dans le passé. De plus, aucun élément de preuve n'indique que les marchandises en question sont, à quelque égard important, différentes des tôles en acier laminées à chaud produites par la branche de production nationale et que ces produits ne se concurrencent pas l'un l'autre. Comme dans l'affaire *Certains produits de tôle en acier résistant à la corrosion*⁸⁸, le Tribunal n'est pas convaincu qu'il doit accorder une exclusion à Manac parce que celle-ci risque de ne pas être en mesure d'obtenir au Canada un produit dans la quantité qu'elle désire. Pour ces raisons, le Tribunal rejette cette demande d'exclusion.

Enfin le Tribunal juge convaincants les éléments de preuve présentés à l'appui de la demande d'exclusion de Creusot-Loire Industrie à l'égard de produits plats en acier allié laminés à chaud, coupés à longueur, renfermant au moins 11,5 p. 100 de manganèse, de 3 mm à 4,75 mm d'épaisseur. Le Tribunal fait remarquer que la branche de production nationale a accepté cette demande d'exclusion⁸⁹. Comme il le fait toujours lorsqu'il y a pareilles ententes, le Tribunal n'accordera d'exclusions que dans les cas où le bien-fondé de l'exclusion aura été établi au dossier⁹⁰. Creusot-Loire Industrie et son distributeur au Canada⁹¹ ont indiqué dans leurs exposés que les marchandises ne sont pas produites au Canada ni en Amérique du Nord. Le Tribunal note que les producteurs nationaux n'ont pas contesté cette affirmation. De plus, Creusot-Loire a prétendu que les marchandises étaient vendues à un seul distributeur au Canada et en très petites quantités.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal accorde une exclusion à l'égard des produits plats en acier allié laminés à chaud, coupés à longueur, dont la teneur en manganèse est d'au moins 11,5 p. 100, d'une épaisseur de 3 mm à 4,75 mm, et provenant de toutes sources.

87. Pièce du Tribunal NQ-98-004-47, dossier administratif, vol. 1B à la p. 124.

88. *Supra* note 26 à la p. 48.

89. Pièce du fabricant V4, dossier administratif, vol. 15.4.

90. Voir *Certaines tôles en acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles en 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) NQ-92-007, (T.C.C.E.).

91. Le distributeur au Canada des marchandises en question est la société Titus Steel Company Limited.

Exclusions de pays

Le Tribunal a reçu de la France, de la Roumanie et de la République slovaque des demandes d'exclusion alléguant qu'il n'existe aucun élément de preuve que leurs importations ont causé et menaçaient de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Comme il l'a souligné précédemment, le Tribunal tient compte des effets cumulatifs globaux des importations sous-évaluées dans son analyse du dommage causé à la branche de production nationale.

Le Tribunal fait remarquer que ses conclusions de dommage dans le présent cas reposait sur l'ensemble des importations provenant des pays désignés. Les éléments de preuve révèlent que la presque totalité des produits de tôle en acier laminés à chaud originaires ou exportés de France et la totalité des produits de tôle en acier laminés à chaud originaires ou exportés de la Roumanie et de la République slovaque ont fait l'objet de conclusions de dumping. Le Tribunal souligne également que les marges pondérées moyennes de dumping à l'égard de ces trois pays ont varié entre 12 p. 100 et 42 p. 100 ce qui, de l'avis du Tribunal, a eu des répercussions importantes sur les prix des marchandises similaires au Canada⁹². Pour ces raisons, le Tribunal ne fera droit à aucune de ces demandes d'exclusion de pays.

CONCLUSION

Pour les raisons qui précèdent, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de certains produits de tôle en acier laminés à chaud, originaires ou exportés de la France, de la Roumanie, de la Fédération de Russie et de la République slovaque, a causé un dommage sensible à la production de marchandises similaires au Canada, à l'exclusion des produits plats de tôle en acier allié, laminés à chaud et coupés à longueur, dont la teneur en manganèse est d'au moins 11,5 p. 100, d'une épaisseur de 3 mm à 4,75 mm.

Le Tribunal conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI en matière d'importation massive n'ont pas été satisfaites.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Peter F. Thalheimer
Peter F. Thalheimer
Membre

Richard Lafontaine
Richard Lafontaine
Membre

92. Ministère du Revenu national, *Décision définitive de dumping et Exposé des motifs*, le 1^{er} juin 1999, pièce du Tribunal NQ-98-004-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 99.63.