



Ottawa, le vendredi 27 août 1999

Enquête n° : NQ-99-001

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

**CERTAINS PRODUITS DE TÔLE D'ACIER LAMINÉS À FROID,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'ARGENTINE, DE LA BELGIQUE, DE
LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE, DE LA
RÉPUBLIQUE SLOVAQUE, DE L'ESPAGNE ET DE LA TURQUIE**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 29 avril 1999 et d'une décision définitive datée du 28 juillet 1999, rendues par le sous-ministre du Revenu national, concernant le dumping au Canada de produits de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant les produits plats de tôle en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou en feuilles (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2032 mm), d'une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, originaires ou exportés de l'Argentine, de la Belgique, de la Nouvelle-Zélande, de la Fédération de Russie, de la République slovaque, de l'Espagne et de la Turquie.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes :

- a) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, n'a pas causé, et ne menace pas de causer, un dommage sensible à la branche de production nationale;
- b) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale;
- c) que, en ce qui concerne le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie, le dumping des marchandises en provenance des pays susmentionnés menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale, à l'exclusion du dumping des marchandises en provenance de l'Argentine.

Patricia M. Close
Patricia M. Close
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 26 au 30 juillet 1999
Date des conclusions : Le 27 août 1999

Tribunal : Patricia M. Close, membre président
Peter F. Thalheimer, membre
Richard Lafontaine, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig

Agent principal de la recherche : Daryl Poirier

Agents de la recherche : W. Douglas Kemp
Martin Giroux
Piyanjali Tissaaratchy

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposés aux statistiques : Joël J. Joyal
Julie Charlebois
Nynon Pelland
Lise Lacombe

Avocats pour le Tribunal : Gilles B. Legault
Marie-France Dagenais

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

Participants :

Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Warren J. Sheffer
pour Dofasco Inc.

Riyaz Dattu
John W. Boscarior
Sven M. Spengemann
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng
Benjamin P. Bedard
pour Ispat Sidbec Inc.

(producteurs nationaux)

Simon V. Potter
Denis Gascon
Dominic Gourgues
pour Aciers Francosteel Canada Inc.
Sollac, Aciers d'Usinor

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Yasir A. Naqvi
Martin Reesink
pour Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.S.

Richard S. Gottlieb
J. Peter Jarosz
Jesse I. Goldman
Peter Collins
pour Siderar S.A.I.C.

Donald Goodwin
Carol A. McGlennon
pour Sidmar N.V.
BHP New Zealand Steel Limited
TradeARBED Canada Inc.
BHP Steel Canada Inc.
JSC Severstal

Peter Clark
Gordon LaFortune
Chris Hines
Sean Clark
pour Magna International Inc.
The Narmco Group
Krupp Fabco
Maksteel Inc.
Titan Tool & Die Limited
Karmax Heavy Stamping
A.G. Simpson Automotive Inc.

Peter A. Magnus
James D. McAnsh
pour SloVCan Steel Limited

(importateurs/exportateurs/autres)



Ottawa, le lundi 13 septembre 1999

Enquête n° : NQ-99-001

**CERTAINS PRODUITS DE TÔLE D'ACIER LAMINÉS À FROID,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'ARGENTINE, DE LA BELGIQUE, DE
LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE, DE LA
RÉPUBLIQUE SLOVAQUE, DE L'ESPAGNE ET DE LA TURQUIE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation - Déterminer si le dumping des marchandises susmentionnées a causé un dommage sensible 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 :

- a) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, n'a pas causé, et ne menace pas de causer, un dommage sensible à la branche de production nationale;
- b) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale;
- c) que, en ce qui concerne le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie, le dumping des marchandises en provenance des pays susmentionnés menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale, à l'exclusion du dumping des marchandises en provenance de l'Argentine.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 26 au 30 juillet 1999
Date des conclusions :	Le 27 août 1999
Date des motifs :	Le 13 septembre 1999
Tribunal :	Patricia M. Close, membre président Peter F. Thalheimer, membre Richard Lafontaine, membre
Directeur de la recherche :	Sandy Greig
Agent principal de la recherche :	Daryl Poirier
Agents de la recherche :	W. Douglas Kemp Martin Giroux Piyanjali Tissaaratchy
Économiste :	Ihn Ho Uhm
Préposés aux statistiques :	Joël J. Joyal

Julie Charlebois
Nynon Pelland
Lise Lacombe

Avocats pour le Tribunal :

Gilles B. Legault
Marie-France Dagenais

Agente à l'inscription et à la distribution :

Pierrette Hébert

Participants :

Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Warren J. Sheffer
pour Dofasco Inc.

Riyaz Dattu
John W. Boscarior
Sven M. Spengemann
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng
Benjamin P. Bedard
pour Ispat Sidbec Inc.

(producteurs nationaux)

Simon V. Potter
Denis Gascon
Dominic Gourgues
pour Aciers Francosteel Canada Inc.
Sollac, Aciers d'Usinor

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Yasir A. Naqvi
Martin Reesink
pour Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.S.

Richard S. Gottlieb
J. Peter Jarosz
Jesse I. Goldman
Peter Collins
pour Siderar S.A.I.C.

Donald Goodwin
Carol A. McGlennon
pour Sidmar N.V.

BHP New Zealand Steel Limited
TradeARBED Canada Inc.
BHP Steel Canada Inc.
JSC Severstal

Peter Clark
Gordon LaFortune
Chris Hines
Sean Clark

pour Magna International Inc.
The Narmco Group
Krupp Fabco
Maksteel Inc.
Titan Tool & Die Limited
Karmax Heavy Stamping
A.G. Simpson Automotive Inc.

Peter A. Magnus
James D. McAnsh
pour SloVCan Steel Limited

(importateurs/exportateurs/autres)

Témoins :

Donald K. Belch
Directeur - Relations gouvernementales
Stelco Inc.

Lynn M. Thorogood
Comptable divisionnaire
Division de l'acier laminé à froid et enduit
Stelco Inc.

Michael J. Moulden
Directeur des ventes
Tôles laminées à froid
Hilton Works
Stelco Inc.

David J. Waugh
Directeur général
Ventes et services
Distribution et industries de tubes et tuyaux
Dofasco Inc.

Bernie J. Richard
Analyste de marché
Dofasco Inc.

Michael J. Bakarich
Analyste financier
Dofasco Inc.

Christian Castonguay
Directeur des ventes, Produits plats
Ispat Sidbec Inc.

Paul Rouleau
Directeur, Marketing et administration
Ispat Sidbec Inc.

Paul Tetteroo
Gestionnaire supérieur
Ventes des produits laminés à froid
Sidstahl, N.V.

Mark Bortolotto
Gestionnaire
TradeARBED Canada Inc.

Mehmet H. Hamed
Directeur - Activités commerciales
Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.S.

Gilbert Romano
Président et directeur général
Francosteel Canada Inc.

Ramona Bourne
Directeur des ventes
BHP Steel Canada Inc.

Emilio C.M. Casares
Directeur général
Exportations et importations
Siderar S.A.I.C.

Robert J. Howson
Vice-président exécutif
SlovCan Steel Limited

John Rodzik
Chef de l'exploitation
The Narmco Group

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

Graham Postma
Gestionnaire - Activités commerciales
Karmax Heavy Stamping

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

Michael C. Morris
Acheteur d'acier
Krupp Fabco

Ted Roberts
Conseiller sur les achats
A.G. Simpson Automotive Inc.

M.J. Makagon
Président et directeur général
Maksteel Inc.

Keith D. Lawrence
Vice-président, Achats
A.G. Simpson Automotive Inc.

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 13 septembre 1999

Enquête n° : NQ-99-001

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

**CERTAINS PRODUITS DE TÔLE D'ACIER LAMINÉS À FROID,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'ARGENTINE, DE LA BELGIQUE, DE
LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE LA FÉDÉRATION DE RUSSIE, DE LA
RÉPUBLIQUE SLOVAQUE, DE L'ESPAGNE ET DE LA TURQUIE**

TRIBUNAL : PATRICIA M. CLOSE, 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, à la suite de la publication d'une décision provisoire² de dumping datée du 29 avril 1999 et d'une décision définitive³ de dumping datée du 28 juillet 1999, rendues par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre), concernant le dumping au Canada de certains produits de tôle d'acier laminés à froid (désignés ci-après sous le nom de produits de tôle d'acier laminés à froid) originaires ou exportés de l'Argentine, de la Belgique, de la Nouvelle-Zélande, de la Fédération de Russie, de la République slovaque, de l'Espagne et de la Turquie.

Le 29 avril 1999, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête⁴. L'avis invitait les personnes intéressées à aviser le Tribunal, au plus tard le 19 mai 1999, de leur intention de soumettre des observations concernant la question d'intérêt public si le Tribunal devait rendre des conclusions de dommage sensible ou de menace de dommage. Le Tribunal n'a pas reçu de demande de présentation d'observations concernant la question d'intérêt public.

Dans le cadre de la présente enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux fabricants, aux importateurs et aux acheteurs canadiens ainsi qu'aux fabricants étrangers de produits de tôle d'acier laminés à froid. Les répondants ont fourni des renseignements sur la production, les finances, les importations, les exportations, les ventes, les prix et le marché, ainsi que d'autres renseignements concernant certains produits de tôle d'acier laminés à froid pour la période de 1996 à 1998. Dans certaines questions, les renseignements ont été demandés sur une base trimestrielle pour l'année 1998 et pour le premier trimestre de 1999. Des données sur la production et la capacité ont également été demandées pour l'année 1995, et des données supplémentaires sur les importations ont été demandées pour la période du 1^{er} novembre 1997 au 31 octobre 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

1. L.R.C. 1985, c. 41, S-15 [ci-après LMSI].
2. Gaz. C. 1999.I.1351.
3. Gaz. C. 1999.I.2344.
4. Gaz. C. 1999.I.1268.

parties ont présenté des demandes de renseignements et répondu aux demandes de renseignements 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 et les demandes de renseignements, toutes les pièces publiques et protégées déposées par les parties au cours de 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 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 26 au 30 juillet 1999. Trois des quatre producteurs nationaux de produits de tôle d'acier laminés à froid ont été représentés par des conseillers à l'audience. Certains fabricants étrangers, importateurs et utilisateurs de produits de tôle d'acier laminés à froid ont été représentés par des conseillers à l'audience. Le Tribunal a entendu les déclarations des témoins de la branche nationale, des fabricants étrangers, des importateurs et des utilisateurs finals de produits de tôles d'acier laminés à froid.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

Le 10 décembre 1998, Dofasco Inc. (Dofasco), Ispat Sidbec Inc. (Ispat) et Stelco Inc. (Stelco) ont déposé une plainte concernant le présumé dumping dommageable de produits de tôle d'acier laminés à froid originaires ou exportés de l'Argentine, de la Belgique, de la Nouvelle-Zélande, de la Fédération de Russie, de la République slovaque, de l'Espagne et de la Turquie. Le seul autre producteur canadien, Algoma Steel Inc. (Algoma), a déposé une lettre auprès du ministère du Revenu national (Revenu Canada) signifiant son appui à la plainte de la branche de production nationale. Le 31 décembre 1998, Revenu Canada a informé les parties plaignantes que le dossier de la plainte était complet et a donné avis du dépôt de la plainte aux pays visés. L'enquête du Sous-ministre dans la présente affaire a porté sur les produits de tôle d'acier laminés à froid importés du 1^{er} novembre 1997 au 31 octobre 1998.

Avant de rendre une décision définitive de dumping, le Sous-ministre doit être convaincu que le volume actuel ou éventuel des marchandises sous-évaluées n'est pas négligeable. Si le volume des marchandises sous-évaluées provenant d'un pays donné représente moins de 3 p. 100 de la totalité du volume des marchandises de même description qui sont importées au Canada en provenance de tous les pays, il est jugé négligeable. Toutefois, s'il y a trois pays ou plus dont les marchandises sous-évaluées représentent séparément moins de 3 p. 100 mais collectivement plus de 7 p. 100 du total des importations au Canada, les importations en provenance de ces pays ne sont pas considérées comme négligeables.

Le 28 juillet 1999, le Sous-ministre a rendu une décision définitive de dumping. Le Sous-ministre a déterminé que le volume des importations des marchandises sous-évaluées originaires de la Belgique, de la Fédération de Russie et de la République slovaque dépassait le seuil de négligeabilité, établi à 3 p. 100. Cependant, les marchandises sous-évaluées originaires de chacun des quatre autres pays, à savoir l'Argentine, la Nouvelle-Zélande, l'Espagne et la Turquie, qui représentaient séparément moins que le seuil de 3 p. 100, représentaient collectivement 8,28 p. 100 des importations. Par conséquent, le volume des importations sous-évaluées en provenance de chacun des pays visés n'a, dans aucun cas, été considéré comme étant négligeable. L'enquête a révélé que la plupart des marchandises en question importées au

Canada durant la période visée avaient été sous-évaluées, selon des marges moyennes pondérées de dumping de 7 p. 100 à 29 p. 100⁵.

PRODUITS

Définition et description des produits

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

produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant les produits plats de tôle en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou en feuilles (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2 032 mm), d'une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, originaires ou exportés de l'Argentine, de la Belgique, de la Nouvelle-Zélande, de la Fédération de Russie, de la République slovaque, de l'Espagne et de la Turquie.⁶

Les produits de tôle d'acier laminés à froid visés dans la présente enquête comprennent les produits en bobines et les pièces découpées à partir d'une bobine, y compris les pièces de bobines refendues qui ont été coupées à longueur et qui sont de forme carrée ou rectangulaire, qu'elles aient été désignées ou non comme un flan.⁷

La tôle d'acier laminée à froid est normalement fabriquée selon les normes ASTM, d'autres normes internationales ou des spécifications exclusives. Les produits de tôle d'acier laminés à froid répondant à la définition susmentionnée comprennent notamment :

- l'acier qualité commerciale (QC) (ASTM A366/A366M);
- les tôles pour émaillage (ASTM A424/A424M, type 1);
- les tôles de construction (ASTM A611/A611M);
- les tôles pour emboutissage (ASTM A620/A620M, autrefois ASTM A619/A619M et A620/A620M);
- les tôles en acier calmé pour emboutissage profond (ASTM A963/A963M, autrefois A620/A620M);
- les tôles sans interstices pour emboutissage extra-profond (ASTM A969/A969M, autrefois A620/A620M);
- les tôles en acier de trempe intermédiaire;
- les tôles en acier de trempe dure;

-
5. Les marges moyennes pondérées de dumping de chaque pays — exportateur ont été les suivantes : Argentine (tous les exportateurs) – 29 p. 100, Belgique (Sidmar N.V.) – 7 p. 100, Nouvelle-Zélande (BHP New Zealand Steel Limited) – 29 p. 100, Fédération de Russie (tous les exportateurs) – 29 p. 100, République slovaque (VSZ Holding, a.s.) – 24 p. 100, Espagne (Sollac, Aciers d'Usinor) – 13 p. 100, Turquie (Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.S.) – 10 p. 100, Turquie (tous les autres exportateurs) – 29 p. 100, tous les autres exportateurs des pays désignés – 29 p. 100.
 6. Ministère du Revenu national, *Décision définitive de dumping et Énoncé des motifs*, le 28 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 104.7.
 7. Selon la branche de production, le mot « blank » (« flan ») dans le présent contexte s'entend de pièces rectangulaires, ou feuilles, d'acier qui peuvent être utilisées dans n'importe quelle application. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 26 juillet 1999 à la p. 112.

- les tôles en acier allié résistant à faible teneur, y compris :
 - ASTM A606;
 - ASTM A607/A607M, catégorie 1, type 1 ou équivalent;
 - ASTM A607/A607M, catégorie 2, type 1 ou équivalent;
 - ASTM A715.

Les bandes d'acier laminées à froid répondant aux spécifications ASTM A109/A109M, A682/A682M et A684/A684M ne font pas partie de la définition des produits. Ces spécifications sont celles de bandes d'acier au carbone en bobines ou en longueurs fixes laminées à froid, de tolérance plus serrée que les tôles d'acier au carbone laminées à froid et ayant une trempe, des bords et un fini spécifiques, une épaisseur maximale de 0,2499 po (6 mm) et des largeurs variant de 1/2 po (12,5 mm) à 23 15/16 po (600 mm).

Procédé de fabrication

Les tôles d'acier laminées à froid sont fabriquées à partir de bobines laminées à chaud qui ont été décapées et huilées. La bobine laminée à chaud est obtenue en introduisant une brame chauffée d'une épaisseur variant de 100 mm à 225 mm dans un laminoir continu. L'épaisseur de la brame est progressivement réduite jusqu'à l'obtention d'une bobine de tôle de l'épaisseur requise. La bobine est ensuite « laminée à froid » par un procédé de réduction à froid sous tension et sous pression dans un laminoir continu ou réversible. L'acier obtenu, après la réduction à froid, est très comprimé et très peu ductile; il est dit de « trempe dure ». Le taux de façonnage à froid varie entre 40 p. 100 et 80 p. 100. Habituellement, l'acier est recuit à des températures supérieures à 650 °C (1 200 °F) afin d'assurer la recristallisation des grains fortement sollicités de l'acier. Le produit recuit est très doux et ductile. Il est ensuite classé comme étant « extra-doux ».

Le recuit est généralement suivi d'un laminage d'érouissage. Ce procédé allonge la bande d'environ 1 p. 100. Ce procédé a pour effet d'améliorer le profil de la tôle d'acier, d'en nettoyer la surface. Ce laminage d'érouissage réduit aussi la tendance des bandes à rainurer et à se déformer pendant la fabrication.

Les finis standard des tôles d'acier laminées à froid sont les finis mats, les finis brillants pour tubes et les finis brillants commerciaux. Le fini le plus courant est le fini mat que l'on obtient par un laminage d'érouissage de la tôle d'acier laminée à froid, effectué au moyen de cylindres dont la surface a été rendue plus ou moins rugueuse par des moyens mécaniques ou chimiques de manière à obtenir différentes textures de surface. Le fini brillant pour tubes est un fini légèrement lustré produit par des cylindres meulés. Les produits d'acier qui présentent ce fini servent principalement à la production de tubes. Le fini brillant pour tubes ne se prête pas au revêtement des tôles. Le fini brillant commercial est obtenu en soumettant les tôles laminées à froid à un procédé de laminage d'érouissage au moyen de cylindres meulés lisses. Les produits qui présentent ce fini et dont la surface est préparée davantage peuvent servir au revêtement des tôles.

Utilisations des produits

Les produits finaux les plus courants fabriqués à partir de la tôle d'acier laminée à froid comprennent les appareils ménagers, les parties d'automobiles ou de camions, les cylindres et les seaux, les tubes, les rubans métalliques et le mobilier de bureau. La tôle laminée à froid est également utilisée comme substrat dans la fabrication d'acier résistant à la corrosion et de fer-blanc.

PRODUCTEURS NATIONAUX

Quatre producteurs canadiens fabriquent des produits de tôle d'acier laminés à froid : Dofasco, de Hamilton (Ontario), Stelco, de Hamilton, Ispat, de Montréal (Québec), et Algoma, de Sault Ste. Marie (Ontario).

Dofasco

Dofasco, un producteur d'acier intégré, est le plus important producteur national de produits de tôle d'acier laminés à froid. Ses installations sidérurgiques intégrées sont situées à Hamilton. Dofasco et les sociétés intéressées à l'acier dans lesquelles elle détient une participation fabriquent, notamment, les produits suivants : laminés plats (laminés à chaud et laminés à froid); acier galvanisé et acier Galvalume^{MD}; acier prépeint, tôle de fer-blanc; tôle d'acier revêtue de chrome, en bobines, coupée à longueur et feuillards. De plus, cette société fabrique des tuyaux soudés et des produits tubulaires en acier.

L'effectif de vente centralisé de Dofasco, à Hamilton, sert directement les grands utilisateurs finals, les fabricants de produits de consommation indépendants et les fabricants de produits industriels qui œuvrent dans les segments suivants du marché : automobile, construction, tuyaux et tubes, conditionnement de produits de consommation et de produits industriels, fabrication.

Stelco

Stelco, un producteur d'acier intégré, est le deuxième plus grand producteur de produits de tôle d'acier laminés à froid au Canada. Ses installations de laminage à froid sont situées à ses ateliers Hilton Works de Hamilton, et comprennent deux laminoirs en tandem : un laminoir à cinq cages construit en 1948 et un laminoir à quatre cages construit en 1967. Ces installations ont été modernisées pour satisfaire les exigences de plus en plus rigoureuses de plusieurs groupes de clients de Stelco, particulièrement dans le secteur de l'automobile.

Stelco compte sur un important groupe de vente permanent, y compris des représentants des ventes externes et internes appuyés par une équipe de gestion des ventes.

Ispat

Ispat est le troisième plus grand producteur de produits de tôle d'acier laminés à froid au Canada. Elle est la propriété exclusive d'Ispat International N.V., de Rotterdam (Pays-Bas).

Ispat comprend les cinq unités stratégiques d'exploitation suivantes : Opérations primaires, Fil-machine, Barres et profilés, Produits laminés plats et Tuyaux. Elle se sert de l'acier produit par son unité d'exploitation Opérations primaires à Contrecoeur (Québec) pour y fabriquer à la fois des tôles d'acier laminées à chaud et des tôles d'acier laminées à froid, notamment.

Algoma

Algoma, un producteur de fer et d'acier intégré verticalement, est le plus petit producteur de produits de tôle d'acier laminés à froid au Canada.

Algoma appartient à environ 26 p. 100 à ses employés, d'autres investisseurs détenant le reste des actions. Elle vend ses produits de tôle d'acier laminés à froid directement aux utilisateurs finals et aux distributeurs d'acier semi-ouvré.

EXPORTATEURS

Le Tribunal a reçu des réponses à son questionnaire à l'intention du fabricant étranger des sociétés suivantes : Borçelik Çelik Sanayii Ticaret A.S. (Borçelik) et Ereğli Iron and Steel Works Co. (Ereğli), de Turquie; Sollac, Aciers d'Usinor (Sollac), d'Espagne; Sidmar N.V. (Sidmar), de Belgique; Siderar S.A.I.C. (Siderar), d'Argentine; BHP New Zealand Steel Limited, de Nouvelle-Zélande (BHP-NZ); VSZ Holding, a.s. (VSZ), de la République slovaque; JCS Severstal (Severstal), de la Fédération de Russie. À l'exception d'Ereğli et de VSZ, chacun des exportateurs susmentionnés a été représenté à l'audience.

Les sociétés ci-dessus peuvent être classées en trois groupes, selon leur taille en termes de capacité pratique de production. Les plus importantes sont Sidmar et Severstal. Sidmar est la propriété majoritaire de ARBED S.A., Luxembourg, qui produit environ 20 millions de tonnes nettes d'acier brut par année et est l'un des quatre plus grands groupes sidérurgiques au monde. Depuis 1995, Sidstahl N.V. est l'organisation-cadre de vente du secteur des produits plats de Sidmar. Sidstahl N.V. collabore avec le réseau mondial TradeARBED sur ses grands marchés à l'exportation. Severstal est une société par actions russe qui produit de l'acier. Elle vend ses exportations d'acier laminé à froid à des sociétés de commerce au Canada; ces dernières agissent soit à titre d'importateur attitré soit à titre d'intermédiaire entre Severstal et les importateurs attitrés.

VSZ, Siderar et Ereğli se classent dans la catégorie des producteurs d'acier de taille moyenne. VSZ fabrique une vaste gamme de produits plats d'acier laminés à chaud et laminés à froid. Les exportations représentent 79 p. 100 de ses ventes totales. Au Canada, elle vend son acier à des sociétés de commerce. Siderar est la plus grande société sidérurgique d'Argentine, avec une production annuelle d'environ 2 millions de tonnes nettes d'acier. Elle vend son acier au Canada soit directement soit par l'intermédiaire de sociétés de commerce. Ereğli est le seul producteur intégré de produits plats d'acier de Turquie; sa capacité de production annuelle est présentement de 3,3 millions de tonnes nettes de produits plats d'acier. Elle exporte surtout par l'intermédiaire de sociétés de commerce. Elle ne traite pas directement avec les importateurs ou les utilisateurs finals.

Les autres producteurs se classent dans la catégorie des producteurs dont la capacité de production est plus faible. Siderurgica del Mediterraneo, S.A. (Sidmed), d'Espagne, fabrique des produits de tôle d'acier laminés à froid que Sollac exporte au Canada. Sollac, une filiale d'Usinor, se situe aux premiers rangs des producteurs d'Europe en ce qui concerne les produits laminés plats. Elle détient aussi une participation dans Sidmed. Borçelik est le seul laminoir à froid de Turquie appartenant à des intérêts privés. Sa capacité de production de laminés à froid est de 350 000 tonnes nettes. Borçelik achète de l'acier laminé à chaud de Sollac et d'Ereğli. Elle exporte environ 30 p. 100 de sa production et vend à des importateurs au Canada, qui vendent l'acier à l'avance à des utilisateurs finals ou à des distributeurs d'acier semi-ouvré. BHP-NZ exploite une usine sidérurgique entièrement intégrée. Il s'agit d'une petite aciérie qui cible des fournisseurs d'acier semi-ouvré et des utilisateurs de petite taille ou de taille moyenne. Ses produits ne conviennent pas aux applications finales dans le secteur de l'automobile.

IMPORTATEURS

Plusieurs entreprises importent des produits de tôle d'acier laminés à froid au Canada. Parmi ces dernières, Aciers Francosteel Canada Inc. (Francosteel), BHP Steel Canada Inc. (BHP Canada), SlovCan Steel Limited (SlovCan) et TradeARBED Canada Inc. (TradeARBED Canada) ont représenté une majorité considérable des importations originaires de l'Argentine, de la Nouvelle-Zélande, de la Belgique, de la République slovaque, de l'Espagne et de la Turquie. Ces importateurs ont été représentés à l'audience. La majorité des importations originaires de la Fédération de Russie ont été faites par Klockner Steel Trade Corporation, Salzgitter Trade, Inc. et Thyssen Canada Limited. Ces importateurs n'ont pas été représentés à l'audience.

Francosteel est la propriété de Sollac, qui elle-même fait partie d'Usinor. Elle fait le commerce de l'acier. Les produits qu'elle importe sont vendus à l'avance et livrés directement à ses clients. BHP Canada est la propriété de The Broken Hill Proprietary Company Ltd., de Melbourne (Australie). Elle importe de l'acier à la côte ouest du Canada depuis 1988. SlovCan est le représentant exclusif de VSZ Kosice, de la République slovaque. SlovCan distribue ses produits d'acier au Canada directement aux distributeurs d'acier semi-ouvré. TradeARBED est la propriété exclusive de ARBED Americas Inc., de New York, qui elle-même fait partie du groupe luxembourgeois ARBED S.A. Elle agit comme agent de vente pour le groupe ARBED, ainsi que comme négociant d'acier en provenance d'aciéries et de fournisseurs non liés.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Les produits de tôle d'acier laminés à froid peuvent être vendus directement aux utilisateurs finals ou par l'intermédiaire de distributeurs d'acier semi-ouvré. Une proportion considérable des expéditions de tôles laminées à froid des aciéries canadiennes est vendue par l'intermédiaire des distributeurs d'acier semi-ouvré qui gardent des stocks dans les grandeurs courantes pour les revendre en plus petites quantités à des utilisateurs finals. De plus, les distributeurs d'acier semi-ouvré offrent des services de coupe à dimension, de découpage et de refendage sur mesure et d'entreposage. Le reste des expéditions des aciéries canadiennes est vendu directement à des utilisateurs finals partout au Canada, y compris à des emboutisseurs de produits de l'automobile. Plusieurs emboutisseurs de produits de l'automobile, Karmax Heavy Stamping, Magna International Inc., The Narmco Group, Krupp Fabco, Titan Tool & Die Limited et A.G. Simpson Automotive Inc., et un distributeur d'acier semi-ouvré, Maksteel Inc., ont été représentés à l'audience.

POSITION DES PARTIES

Producteurs nationaux⁸

Les producteurs nationaux ont soutenu que le dumping au Canada de produits de tôle d'acier laminés à froid a causé et menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale sous forme de perte de ventes et de part de marché, d'érosion des prix, de compression des prix et de perte de revenus et de rentabilité.

Les producteurs nationaux ont soutenu que la perte de volume de ventes et de part de marché qu'ils ont subi à cause des importations sous-évaluées est devenue évidente à la fin du premier semestre de 1997. Le volume des importations sous-évaluées, et la part correspondante de ces dernières sur le marché, a quintuplé de 1996 à 1997. Les producteurs nationaux ont récupéré leur part de marché au premier trimestre

8. Des quatre producteurs nationaux, seules Dofasco, Stelco et Ispat ont été représentées à l'audience.

de 1999, après avoir, selon leurs dires, offert d'importants rabais en 1998 pour aligner leurs prix sur celui des marchandises sous-évaluées exportées et à la suite de l'ouverture de l'enquête de dumping en janvier 1999.

Selon les producteurs nationaux, la baisse des prix a touché de façon évidente l'ensemble du marché des produits de tôle d'acier laminés à froid et, plus particulièrement, le segment de marché des distributeurs d'acier semi-ouvert. Les distributeurs d'acier semi-ouvert, selon eux, sont les cibles privilégiées des marchandises à bas prix en question étant donné que leurs stocks sont considérables, qu'ils achètent des produits de base et qu'ils connaissent très bien le marché national. L'exploitation de ces entreprises est caractérisée par les forts volumes, les faibles marges et la nécessité d'acheter l'acier au même prix que les concurrents. Les producteurs nationaux ont aussi affirmé avoir subi une érosion et une compression des prix dans le segment de marché des utilisateurs finals, invoquant en preuve les prix qu'ils ont obtenus au premier trimestre de 1999.

Les producteurs nationaux ont soutenu que l'importance de l'érosion et de la compression des prix en période de forte demande de produits de tôle d'acier laminés à froid au Canada ne peut s'expliquer que par le dumping des marchandises en question. Pour étayer une telle conclusion, ils ont passé en revue les éléments suivants : 1) le prix des produits les plus populaires vendus par les producteurs nationaux et par les importateurs, client par client; 2) les allégations de la branche de production relativement aux marchandises en question offertes et vendues à chaque client; 3) les prix des produits russes et slovaques. L'information détaillée sur les prix, de l'avis des producteurs nationaux, démontre que les importations sous-évaluées ont été faites à des prix inférieurs à leurs propres prix, ce qui a entraîné des pertes de ventes, une érosion et une compression des prix.

Ispat a soutenu qu'une autre forme de dommage sensible causé par le dumping se rapportait au fait que les bénéficiaires avant impôt de tous les producteurs considérés collectivement avaient baissé à un point tel qu'il leur était impossible de continuer à financer les améliorations des immobilisations et à entretenir ou à améliorer leurs installations hautement capitalistiques. Ispat a de plus soutenu qu'il n'était pas nécessaire que le dommage subi par les producteurs nationaux soit uniforme chez les producteurs pour que le Tribunal conclue à l'existence d'un dommage sensible.

Les producteurs nationaux ont soutenu qu'il n'existait guère d'éléments de preuve que d'autres facteurs, comme les coûts, la grève chez General Motors (GM), la concurrence interne de la branche de production nationale ou celle des importations en provenance de pays non visés, étaient des causes du dommage sensible subi par la branche de production nationale. Stelco a fait état de ses coûts de production de produits de tôle d'acier laminés à froid par rapport à ceux des autres fournisseurs nationaux. Elle a soutenu que des éléments de preuve montraient clairement que la technologie de changement rapide des bobines et les investissements de la phase deux revêtiront une importance considérable dans l'atteinte d'une meilleure position en matière de coûts. Quant à l'effet de la grève chez GM, les producteurs nationaux ont soutenu que rien ne prouvait que la branche de production nationale avait baissé ses prix sur le marché à cause de cette grève, étant donné, en grande partie, qu'elle a eu lieu dans une période de resserrement de la demande. De plus, il n'y aurait aucune preuve que la concurrence entre les producteurs nationaux ait été à l'origine d'une baisse de prix sur le marché.

En ce qui a trait à l'incidence des importations originaires de la Corée, les producteurs nationaux ont soutenu que la part de marché détenue par les importations originaires des pays visés augmentait et que l'érosion des prix s'était fait ressentir sur le marché canadien bien avant l'arrivée au Canada des produits de

tôle d'acier laminés à froid coréens, aux deuxième, troisième et quatrième trimestres de 1998. Bien que les produits coréens puissent avoir contribué au dommage, ils n'ont pas été la cause qui a déclenché l'érosion des prix à laquelle la branche de production nationale a été confrontée. Les producteurs nationaux ont soutenu que, bien que les exportateurs et les importateurs accusent inévitablement la concurrence des importations à bas prix originaires des autres pays d'être responsable de l'érosion des prix, le Tribunal a toujours été d'avis qu'il suffisait que les importations en provenance des pays visés aient participé à une baisse des prix des marchandises en question et des marchandises similaires sur le marché canadien pour conclure que lesdites importations des pays visés avaient causé un dommage sensible aux producteurs nationaux. Les producteurs nationaux ont soutenu qu'un tel principe s'appliquerait même si les importations des marchandises en question n'avaient pas entraîné les prix à la baisse et même si les producteurs nationaux avaient livré une concurrence au niveau des prix avec les pays non visés.

À l'égard de la question de menace de dommage sensible, les producteurs nationaux ont soutenu que l'offre excédentaire mondiale sur le marché de l'acier laminé à froid, liée aux crises financières en Asie et en Fédération de Russie, et à la faiblesse de l'économie de plusieurs pays visés, a causé une situation d'offre excédentaire dans les pays visés, une baisse marquée des prix de vente sur le marché intérieur de l'acier laminé à froid de ces derniers et une baisse encore plus marquée de leurs prix à l'exportation de l'acier laminé à froid. Ils ont aussi avancé les arguments suivants : 1) étant donné sa nature capitalistique, un des impératifs de l'industrie de l'acier est de maximiser l'utilisation des installations de production d'acier laminé à froid; 2) les producteurs d'Europe, d'Asie, de la Région du Pacifique et d'Amérique du Sud dépendent des exportations pour maintenir des taux d'utilisation élevées.

Pour les raisons qui précèdent, les producteurs des pays visés recherchent continuellement des débouchés pour leurs produits de tôle d'acier laminés à froid et les producteurs étrangers continueront très vraisemblablement de vendre leurs marchandises au Canada à des prix de dumping en l'absence de conclusions de dommage. Un autre facteur dont l'incidence s'ajoute à celle des facteurs susmentionnés se rapporte aux mesures commerciales récemment prises aux États-Unis contre les importations de tôle d'acier laminée à froid originaires de 12 pays, y compris l'Argentine, la Fédération de Russie, la République slovaque et la Turquie, et aux actions antidumping déposées, ou sur le point de l'être, par d'autres pays ou régions commerciales. De tels recours commerciaux risquent fort d'entraîner le détournement, vers le Canada, des produits de tôle d'acier laminés à froid originaires de ces pays.

Ispat a demandé au Tribunal de porter une attention particulière au cas de la Fédération de Russie et de la République slovaque pour ce qui concerne la menace de dommage sensible. Étant donné les conclusions de dommage récemment rendues par le Tribunal dans l'affaire *Certains produits plats de tôle en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud*⁹ ainsi que la capacité de production excédentaire considérable et l'orientation vers les exportations des producteurs d'acier des pays susmentionnés, Ispat a soutenu qu'il est inévitable que ces mêmes producteurs qui produisent aussi les marchandises en question se tourneront, pour remplacer leur capacité d'exportation de produits laminés à chaud, vers les exportations de produits de tôle d'acier laminés à froid sur le marché canadien, particulièrement, étant donné qu'ils entretiennent déjà des relations, dans le domaine des ventes et de la commercialisation, avec des importateurs et des négociants internationaux.

De plus, Ispat a soutenu que, depuis la décision provisoire de dumping, certains pays non visés dans la présente enquête ont commencé à livrer concurrence sur le marché des produits de tôle d'acier laminés à

9. *Conclusions* (le 2 juillet 1999), *Exposé des motifs* (le 19 juillet 1999), NQ-98-004 (T.C.C.E.).

froid à des prix inférieurs à ceux des pays visés. Ispat a soutenu qu'une telle conjoncture est exacerbée par l'action des négociants internationaux qui, après la mise en place de mesures antidumping contre les pays visés, ont trouvé de nouvelles sources d'approvisionnement et négocié les plus bas prix possibles.

Les producteurs nationaux ont soutenu que, en l'absence de conclusions de dommage, il est vraisemblable que les pays visés continueront de vendre les marchandises en question à des prix de dumping au Canada et que la branche de production nationale subira une spirale à la baisse des prix causant un dommage sensible. Tant les distributeurs d'acier semi-ouvré que les utilisateurs finals seront touchés, puisque les utilisateurs finals, au moment de renégocier leurs contrats annuels, exigeront d'obtenir les marchandises aux mêmes prix que les distributeurs d'acier semi-ouvré.

Ispat a soutenu que le Tribunal a toujours appliqué le principe du cumul des effets des marchandises sous-évaluées originaires de toutes les sources désignées et que la présente enquête ne devrait pas faire exception à la règle générale. Quant à la question de la négligeabilité, Ispat a avancé les arguments suivants :

- 1) le Tribunal peut uniquement appliquer le principe de la négligeabilité aux fins de l'application du paragraphe 42(3) de la LMSI pour décider de cumuler ou non les effets des importations sous-évaluées;
- 2) le Tribunal peut se servir de l'analyse du Sous-ministre ou de sa propre analyse dans la mesure où elle vise une période qui est identique à la période d'enquête du Sous-ministre ou qui se situe dans cette période;
- 3) le Tribunal peut uniquement examiner le volume actuel, et non éventuel, des importations.

En ce qui a trait aux exclusions demandées, les producteurs nationaux n'ont pas consenti à la demande des emboutisseurs de pièces d'automobile visant l'exclusion des produits de tôle d'acier laminés à froid devant servir dans des applications du secteur de l'automobile, puisque lesdites marchandises sont disponibles au niveau de la production nationale et les importations font directement concurrence à la production nationale. Les importations des produits susmentionnés ont causé et peuvent causer un dommage sensible sur le marché. De plus, les emboutisseurs n'ont pas démontré qu'ils avaient besoin des produits d'acier laminés à froid de nuances spécifiquement utilisées dans l'industrie de l'automobile originaires des pays visés ou même qu'ils étaient au courant de la capacité des pays visés à répondre à leurs besoins spéciaux. Les producteurs nationaux ont, cependant, consenti à l'exclusion de certaines tôles d'acier laminées à froid de trempé dure¹⁰ de l'Espagne parce que ce produit, puisqu'il n'est ni recuit ni trempé, ne fait pas directement concurrence à la production nationale et ne peut être revendu sur le marché en tant que tôle d'acier laminée à froid.

Exportateurs et importateurs

Les exportateurs et les importateurs ont soutenu que les importations de produits de tôle d'acier laminés à froid sous-évalués n'avaient pas et ne menaçaient pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Espagne (Sollac et Francosteel)

Sollac, l'exportateur, et Francosteel, l'importateur, ont d'abord soulevé la question de l'évaluation des effets cumulatifs et de la négligeabilité, soutenant que, aux termes de la LMSI, l'évaluation des effets cumulatifs était discrétionnaire. Elles ont soutenu que le cumul devait être restrictif, puisqu'il s'agit d'une exception à la règle selon laquelle des conclusions contre un pays doivent se fonder sur des éléments de preuve de dommage sensible ayant un lien de causalité avec le pays en question et puisque le cumul porte

10. La demande d'exclusion de produits a été modifiée au cours de l'audience. Voir discussion ci-dessous.

préjudice aux exportateurs et aux importateurs. Elles ont de plus soutenu que le cumul n'était pas indiqué dans des circonstances où il n'y a pas d'élément de preuve qu'un pays donné a causé un dommage sensible, tout en reconnaissant qu'un pays non désigné, comme la République de Corée, a causé un dommage sensible, ou qu'un pays désigné, comme l'Espagne, a subi un dommage sensible tout aussi grand que celui que les producteurs canadiens ont subi à cause des importations coréennes au Canada. De plus, il a été soutenu qu'il n'est pas indiqué d'appliquer le principe du cumul lorsque le poids de la preuve suggère qu'un pays a agi d'une manière responsable sur le marché canadien, se retirant du marché canadien lorsque les prix n'étaient plus attractifs.

En ce qui concerne la question de la négligeabilité, Sollac et Francosteel ont soutenu que, aux termes de l'alinéa 42(3)a) de la LMSI et sur la foi de ses propres données, le Tribunal doit conclure que le volume respectif des importations sous-évaluées originaires de l'Espagne et de la Nouvelle-Zélande est négligeable et qu'il ne peut appliquer le principe du cumul des effets relativement à ces deux pays. Le Tribunal doit, à tout le moins, évaluer séparément les effets sur le marché des importations sous-évaluées originaires de l'Espagne et de la Nouvelle-Zélande. De préférence, à leur avis, le Tribunal devrait simplement clore une enquête dès qu'il a conclu à la négligeabilité. Clore ainsi l'enquête serait conforme à l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*¹¹ de l'Organisation mondiale du commerce et éviterait la conclusion illogique selon laquelle un volume négligeable de produits sous-évalués a indépendamment causé un dommage sensible.

À l'égard des conditions de concurrence, aux termes des dispositions de l'alinéa 42(3)b) de la LMSI, Sollac et Francosteel ont soutenu que les marchandises en question originaires de l'Espagne sont vendues à des prix qui sont sensiblement différents et plus élevés que ceux auxquels les aciéries canadiennes vendent leurs produits de tôle d'acier laminés à froid. L'Espagne n'offre pas de rabais de fin d'exercice ni ne vend de tôle d'acier de première qualité excédentaire ou de tôle de qualité inférieure. Elles ont de plus soutenu que la philosophie de commercialisation de Francosteel est très différente de celle des autres exportateurs, et que Sollac et Dofasco participent dans une coentreprise de production d'acier résistant à la corrosion destiné au marché canadien.

Au sujet de la question de dommage, Francosteel et Sollac ont soutenu que les importations originaires de l'Espagne ne pouvaient avoir causé un dommage sensible, du fait que la majorité du dommage a été subi par la branche de production nationale en 1998, une année au cours de laquelle l'acier espagnol était presque absent du marché et a été en grande partie remplacé par les importations originaires de la République de Corée. De plus, elles ont soutenu qu'une grande partie de la concurrence qui confronte la branche de production nationale sur le marché est celle que se livrent entre eux les producteurs nationaux et que la branche de production nationale déplace sa production d'acier laminé à froid pour la remplacer par des produits à valeur ajoutée, comme l'acier galvanisé, invitant de ce fait d'autres sources d'approvisionnement.

En ce qui concerne la question de menace de dommage sensible, Francosteel et Sollac ont soutenu qu'il n'y a pas d'élément de preuve montrant que les importations espagnoles menacent de causer un dommage sensible. Durant la période visée par l'enquête du Tribunal, l'Espagne a uniquement suivi les tendances du marché, augmentant le volume de ses exportations lorsque le marché était à la hausse et le diminuant lorsque le marché était à la baisse. En outre, la demande des installations de galvanisation espagnole pour la tôle laminée à froid espagnole augmente. De plus, l'Espagne participe à un contrat qui

11. Signé à Marrakech le 15 avril 1994 [ci-après *Accord antidumping* de l'OMC].

prévoit la livraison de produit laminé à froid à la coentreprise à laquelle elle participe avec Dofasco, ce qui correspond à ce que la branche de production nationale souhaite véritablement. Elles ont aussi soutenu que les importations d'acier laminé à froid espagnol des autres pays ne risquent pas d'être détournées vers le Canada.

Finalement, on a soutenu que les membres de l'industrie présents étaient d'accord sur la demande d'exclusion de la tôle d'acier laminée à froid de trempe dure. Le libellé proposé de l'exclusion, tel qu'il a été soumis au Tribunal par les conseillers de Dofasco et modifié par les conseillers de Sollac, s'établit ainsi qu'il suit :

produit de tôle d'acier laminé à froid de trempe dure (c.-à-d. ni recuit ni trempé), fait d'acier au carbone (y compris l'acier haute résistance faiblement allié), laminé à froid par Sidmed et exporté au Canada soit par Sidmed soit par Sollac, devant être vendu soit à la société en commandite DoSol Galva Limited soit à ses successeurs et devant servir dans la production de tôle d'acier résistant à la corrosion dans les installations appartenant présentement à la société en commandite DoSol Galva Limited et connu sous le nom de Ligne DSG.

Sollac et Francosteel ont aussi demandé l'exclusion de l'acier laminé à froid utilisé dans le secteur de l'automobile et se demandent pourquoi les conclusions en ce qui concerne le secteur de l'automobile devraient être différentes en l'espèce de celles que le Tribunal a rendues dans l'affaire *Certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion*¹².

Turquie (Borçelik)

Borçelik a soutenu que les difficultés auxquelles la branche de production nationale était confrontée aux plans de la production et des prix ne sont pas uniques et, de fait, prévalent partout dans le monde. Par conséquent, il serait difficile pour le Tribunal d'attribuer le dommage sensible à un groupe de divers importateurs dont la part de marché est minimale. Pour ce qui est des prix, Borçelik a soutenu que la composition de produits faisant l'objet d'une comparaison a de l'importance. Elle a souligné les lacunes du recours à des données moyennes sur les prix affirmant que le prix moyen d'un ensemble de plusieurs nuances de produits de tôle d'acier laminés à froid canadiens est plus élevé que le prix moyen d'un acier d'une nuance plus courante exporté de la Turquie.

Borçelik a dit s'interroger sur l'absence d'Algoma, et a soutenu qu'Algoma est un important joueur sur le marché et que son absence ne peut que signifier qu'Algoma n'a pas subi de dommage. En outre, elle a soutenu que les éléments de preuve indiquent : 1) que Dofasco n'a pas subi de dommage; 2) qu'il est douteux qu'Ispat ait subi un dommage; 3) que, même si Stelco avait subi un dommage, et même si un tel dommage sensible a vraisemblablement été causé, en partie, par d'autres facteurs, le dommage subi par Stelco ne répondrait pas au « seuil d'inclusion » de la LMSI. Quant aux autres facteurs qui ont causé un dommage sensible, Borçelik a soutenu que la grève chez GM, les améliorations des ateliers Hilton Works de Stelco, le fait que les producteurs canadiens exigent des commandes minimums et le volume des importations à bas prix originaires de la République de Corée et des États-Unis sont tous des facteurs qui ont eu une incidence sur le rendement de la branche de production nationale.

Borçelik a soutenu qu'il ne faut accorder aucune importance aux allégations de dommage parce qu'il n'y a pas eu divulgation des données et que lesdites allégations n'ont pu être vérifiées. Borçelik a tout

12. *Ordonnances et Exposé des motifs* (le 28 juillet 1999) RR-98-007 (T.C.C.E).

de même passé en revue les allégations de dommage visant la Turquie et les a rejetées, notamment parce qu'il n'y a pas eu de ventes à un client donné, parce que le volume des ventes était faible ou parce que les ventes n'ont pas eu d'effet sur les prix nationaux.

En ce qui a trait à la question de menace de dommage sensible et à celle de la diversion des importations sous-évaluées des États-Unis, Borçelik a dit ne pas dépendre des exportations et envisager de nouveaux marchés qui devraient éliminer tout problème lié à la diversion. De plus, la menace de dommage sensible ne provient pas des pays visés, mais plutôt des pays non visés ou en émergence dont les bas prix chasseront les pays visés du marché.

Au sujet de la question de la négligeabilité, Borçelik a soutenu que le simple fait que le volume des importations d'un pays donné ne réponde pas techniquement aux critères de « l'exception » fondée sur le caractère négligeable des importations ne signifie pas que le Tribunal ne devrait pas conclure que le volume est négligeable en termes de sa contribution au dommage sensible et, par conséquent, de ne pas inclure ledit pays dans des conclusions de dommage.

Dans le contexte de la question des exclusions, Borçelik a soutenu que le Tribunal a le pouvoir d'accorder une exclusion de producteur. Elle en a demandé une pour le motif qu'il n'existe pas d'éléments de preuve montrant que ses importations ont causé ou menacent de causer un dommage sensible et que sa marge de dumping est faible. Abordant la demande des emboutisseurs visant à obtenir une exclusion pour les importations de tôle d'acier au carbone laminée à froid dans les nuances utilisées dans l'industrie de l'automobile, Borçelik a soutenu qu'il s'agit là d'une question dont l'objet véritable porte sur l'acier de qualité commerciale (acier QC). Selon Borçelik, la branche de production nationale ne peut pas ou ne veut pas répondre à la demande de produits liés à l'industrie de l'automobile, et le marché de tels produits est distinct en termes de qualité, de spécifications et de prix. Il n'y a donc pas de raison de rendre une conclusion de dommage sensible concernant les produits destinés à l'industrie de l'automobile.

Argentine (Siderar)

Relativement à la question de dommage, Siderar a soutenu que le Tribunal doit tenir compte des éléments suivants : 1) le volume des exportations de Siderar au Canada; 2) son refus d'augmenter le volume destiné à un de ses clients; 3) ses prix; 4) son rôle actif dans la commercialisation de son propre produit; 5) sa stratégie commerciale qui consiste, par exemple, à ne pas vendre à des prix du marché du disponible et à ne pas s'engager dans une activité de spéculation; 6) le fait que, avant le dépôt de la plainte, Siderar avait convenu de limiter le volume des marchandises en question qu'elle expédiait au Canada; 7) le fait que Siderar a répondu à chacune des allégations de dommage.

En ce qui a trait à la question de menace de dommage sensible, Siderar a soutenu que le Tribunal devrait tenir compte du fait qu'elle avait réduit considérablement sa capacité disponible pour le marché des produits de tôle d'acier laminés à froid, étant donné qu'elle déplaçait sa production vers des produits ayant une plus grande valeur ajoutée, comme le fer-blanc. Siderar a aussi soutenu que, si le marché des États-Unis devait lui être fermé à la suite d'un recours commercial, elle dispose d'autres marchés capables d'absorber le volume relativement modeste de ses expéditions aux États-Unis.

Relativement à la question du cumul, Siderar a soutenu que, afin d'évaluer les effets cumulatifs, le Tribunal doit d'abord considérer le comportement de chacun des joueurs en cause sans exception, puis, compte tenu de ce comportement, décider de cumuler les effets ou non et, le cas échéant, relativement à quels pays. Siderar a soutenu que le Tribunal n'est pas obligé, pour déterminer la négligeabilité, de se servir

des mêmes données que celles utilisées par le Sous-ministre et qu'il peut, à sa discrétion, choisir une période d'analyse indépendante de la période de l'enquête du Sous-ministre.

S'adressant à la question de l'exclusion, Siderar a soutenu que, par le passé, le Tribunal, lorsque les faits le justifiaient, n'a pas cumulé les effets dans le cas d'un producteur ou d'un pays donné et a aussi évalué les effets cumulatifs liés à certains producteurs ou à certains pays donnés, pour ensuite exclure ces derniers. Selon Siderar, s'il devait décider d'évaluer les effets cumulatifs dans la présente affaire, le Tribunal peut accorder des exclusions et, donc, devrait exclure Siderar sur la foi des faits et de son propre rendement.

Belgique (Sidmar et TradeARBED), Nouvelle-Zélande (BHP-NZ et BHP Canada) et Fédération de Russie (Severstal)

Les sociétés susmentionnées ont soutenu que le volume des importations originaires de la Nouvelle-Zélande, comme celles originaires de l'Espagne, était négligeable et qu'il devait être mis fin aux causes contre la Nouvelle-Zélande et l'Espagne. À titre subsidiaire, elles ont soutenu que le Tribunal doit décider s'il convient d'évaluer les effets cumulatifs de tous les pays, et ont soutenu que les écarts dans les marges de dumping, les prix au Canada et les pratiques commerciales sur le marché canadien suffisent pour conclure que certains pays ne contribuent aucunement à quelque effet cumulatif que ce soit.

La Nouvelle-Zélande et la Belgique ont soutenu qu'il est possible de les distinguer des autres pays. Les prix canadiens des importations originaires de la Nouvelle-Zélande et de la Belgique sont plus élevés, et les exportations de ces deux pays n'ont pas fait l'objet d'une commercialisation agressive. BHP-NZ n'approvisionne que deux clients dans l'Ouest canadien, et ne constate pas la présence d'aciéries canadiennes dans aucun de ces deux cas. Elle est limitée par la quantité qu'elle peut exporter, et cette quantité n'a pas changé au cours des six ou sept dernières années. Les marges de dumping de Sidmar ne touchent qu'un pourcentage limité de ses exportations, et elle ne commercialise pas ses produits d'une manière agressive. En outre, ni la Nouvelle-Zélande ni la Belgique n'ont été incluses dans l'enquête récemment ouverte aux États-Unis et aucun pays n'a jamais appliqué de mesure antidumping contre la tôle d'acier laminée à froid que produit Sidmar.

En ce qui concerne le prix de l'acier, il a été soutenu que de nombreuses pièces auxquelles il a été fait renvoi confirment que les prix de l'acier au Canada, aux États-Unis, en Europe et en Asie suivent des tendances similaires, le mouvement des prix au Canada étant, traditionnellement, décalé par rapport aux autres. Il a été soutenu qu'un tel état des choses démontre que les prix de l'acier sont influencés par les conditions mondiales et suivent un modèle bien établi qui n'est pas influencé par le dumping dans une région par rapport à une autre. De ce fait, il a été soutenu que l'érosion des prix alléguée par la branche de production nationale fait partie du même cycle et que, en 1999, le cycle sera haussier et qu'une augmentation des prix suivra.

À l'égard de la question de l'utilisation de la capacité, BHP-NZ et Sidmar ont dit être exploitées à pleine capacité ou presque. Elles ont affirmé ne plus avoir de capacité pour les ventes canadiennes, compte tenu particulièrement des économies de l'Asie, de l'Europe et de la Fédération de Russie qui s'améliorent. En outre, BHP-NZ et Sidmar ont soutenu que, parce que les aciéries canadiennes sont exploitées à des taux élevés d'utilisation, les acheteurs de produits canadiens constatent soit que lesdites aciéries sont incapables de les approvisionner, soit qu'elles expédient leurs commandes en retard. BHP-NZ et Sidmar ont souligné que, même si les aciéries produisent à leur pleine capacité ou presque, il y a toujours une concurrence au niveau des prix entre les aciéries nationales et que cette concurrence, alliée à celle des importations coréennes, compresse les prix. Quant aux allégations de dommage, BHP Canada et TradeARBED ont

soutenu que les renseignements sur les prix pour certains clients n'étaient pas exacts, que dans le cas d'un client particulier il n'y avait eu ni vente ni offre ou que les volumes en question étaient faibles.

En ce qui concerne la question des importations russes, il a été souligné que la décision définitive de dumping rendue par le Sous-ministre reconnaît la Fédération de Russie comme étant une économie de marché. Cela suppose que, puisque la Fédération de Russie est maintenant traitée comme une économie de marché, les valeurs normales de l'acier russe seront fondées sur une économie déprimée, assortie d'un taux de change très faible. Il a été soutenu que les bas prix des exportations de Severstal sont également attribuables aux problèmes de livraison en temps opportun et de qualité du produit russe.

République slovaque (SlovCan)

SlovCan a soutenu qu'il n'y a pas d'élément de preuve à l'appui de la proposition selon laquelle : 1) un dommage quelconque, et encore moins un dommage sensible, était subi dans le segment des utilisateurs finals du marché; 2) le dommage quelconque subi dans le segment de la distribution d'acier semi-ouverté était inférieur au seuil normalement requis pour constituer un dommage sensible. Pour étayer son argument, SlovCan a passé en revue les éléments de preuve portant sur les résultats financiers de la branche de production nationale, la perte de part de marché et le rendement sur l'investissement.

SlovCan a fait observer qu'il est facile, après coup, d'étudier les données sur les prix du marché. Cependant, étant donné que les prix sur le marché ne sont pas transparents, il est difficile pour ceux qui y traitent des affaires d'évaluer les prix qui prévalent au moment de soumettre une offre. Quoiqu'il en soit, la comparaison des prix moyens des importations slovaques et du large éventail de prix offerts par les aciéries nationales, selon SlovCan, ne corrobore pas l'affirmation selon laquelle les importations slovaques ont causé l'érosion des prix sur le marché national. En outre, il a été soutenu que le prix auquel l'acier slovaque était offert en 1998 ne donnerait pas aujourd'hui lieu à l'imposition de droits antidumping.

SlovCan a passé en revue les éléments de preuve concernant le lien de causalité relativement à l'érosion et la compression des prix. Elle a traité de certains facteurs, tels que l'écart entre les prix des importations slovaques et coréennes, à la lumière de leur lien avec les prix de la branche de production nationale, les ventes à rabais de stocks aux derniers trimestres de 1997 et de 1998, la concurrence entre les aciéries nationales au niveau des prix, l'utilisation de produits excédentaires de première qualité pour accorder des rabais sur les produits de première qualité, les programmes de laminage dans le cadre desquels les aciéries conviennent de fournir à un distributeur d'acier semi-ouverté un produit spécifique destiné à une utilisation finale spécifique à un prix de rabais, les majorations de prix associées aux produits nationaux et l'incidence des prix américains sur le marché nord-américain des produits de tôle d'acier laminés à froid. Quant à l'érosion des prix, SlovCan a soutenu que la branche de production nationale se l'est infligée elle-même et que ladite érosion était attribuable à d'autres facteurs que le dumping. Quant à la compression des prix, SlovCan a soutenu que les décisions sur l'établissement des prix au Canada sont prises à la lumière du marché des États-Unis et non d'après le prix des importations originaires des pays visés.

Emboutisseurs de pièces d'automobile

Les emboutisseurs de pièces d'automobile ont soutenu qu'il n'y a pas d'éléments de preuve de dommage sensible ni de menace de dommage sensible pour ce qui concerne l'acier laminé à froid destiné à des utilisations finales des pièces d'automobile. Ils ont donc demandé des conclusions de non dommage ou l'exclusion en ce qui a trait au :

produit de tôle d'acier laminé à froid, autre que l'acier QC, c.-à-d. ASTM A366, importé dans le numéro tarifaire 9959.00.00 devant servir exclusivement à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou de châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires.

Pour étayer leur demande d'exclusion, les emboutisseurs de pièces d'automobile ont fait référence à certaines parties du récent exposé des motifs dans l'affaire *Certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion*¹³ portant sur l'exclusion des ordonnances des produits devant servir à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile. Selon les emboutisseurs, tous les facteurs qui ont mené le Tribunal à exclure l'acier destiné à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile de la prorogation des conclusions originales s'appliquent en l'espèce. Ils ont soutenu que, puisque les intervenants et les éléments de preuve sont les mêmes dans les deux cas, le résultat devrait être le même. En outre, les emboutisseurs ont dit être préoccupés du fait que la branche de production nationale ne pourra satisfaire leurs besoins de consommation spécifiques de produits de tôle d'acier laminés à froid.

QUESTIONS INTERLOCUTOIRES

Le 24 juin 1999, les conseillers de Francosteel et de Sollac ont déposé une requête auprès du Tribunal pour une ordonnance visant à mettre fin à l'enquête du Tribunal en ce qui concerne les produits de tôle d'acier laminés à froid, originaires ou exportés de l'Espagne, pour le motif que le volume des importations de ce pays était négligeable, selon les données contenues dans le rapport du personnel du Tribunal préalable à l'audience, daté du 21 juin 1999. Les conseillers de BHP-NZ ont appuyé la requête et demandé, pour le même motif, qu'il soit mis fin à l'enquête concernant la Nouvelle-Zélande.

Le 30 juin 1999, à la suite d'une demande concernant les points de vue des autres parties, le Tribunal a rendu une décision qui a eu pour effet de rejeter la requête¹⁴. Le Tribunal a conclu que, au moment de la requête, aucune décision n'avait encore été rendue relativement à la négligeabilité du volume d'importations originaires de l'Espagne, et qu'il ne pouvait pas non plus y avoir eu de décision, puisque les parties et le Tribunal, à ce moment, traitaient uniquement d'un rapport préparé par le personnel du Tribunal et non d'une décision du Tribunal. Le Tribunal a aussi déclaré : 1) que la question de la négligeabilité à l'étape de l'enquête du Tribunal est soulevée uniquement aux fins de l'application du paragraphe 42(3) de la LMSI, c.-à-d. dans le contexte de sa décision d'évaluer les effets cumulatifs des marchandises sous-évaluées ou subventionnées; 2) que le paragraphe 42(3) demeure muet sur la capacité du Tribunal à clore une enquête relativement à un pays dont le volume de marchandises sous-évaluées est négligeable, par opposition aux paragraphes 35(1) et 41(1) de la LMSI, dans le cas de décisions provisoire et définitive de dumping du Sous-ministre; 3) que le paragraphe 42(3) n'ordonne pas au Tribunal de clore une enquête pour cause de négligeabilité des volumes de marchandises sous-évaluées, et que ledit paragraphe n'est pas ambigu; 4) que, si le Tribunal accueillait la requête, son ordonnance mettant immédiatement fin à son enquête relativement à

13. *Ibid.*

14. *Décision du Tribunal* (le 30 juin 1999), *Exposé des motifs* (le 15 juillet 1999), NQ-99-001 (T.C.C.E.).

l'Espagne et à la Nouvelle-Zélande retirerait au Sous-ministre le pouvoir qu'il a de prendre une telle décision selon le volume actuel ou éventuel des importations sous-évaluées en utilisant les données de son choix.

ANALYSE

Aux termes de l'alinéa 42(1)a) de la LMSI, le Tribunal fait enquête sur la question de savoir si le dumping des marchandises en question « a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI, comme étant le « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». La définition de l'expression « branche de production nationale » précise, en outre, qu'il s'agit de « l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ».

Par conséquent, pour rendre sa décision dans une enquête menée aux termes de la LMSI, le Tribunal doit d'abord déterminer quelles marchandises des producteurs nationaux sont des marchandises similaires aux marchandises en question. Ensuite, pour déterminer le dommage sensible au sens de la définition susmentionnée, le Tribunal doit déterminer quels sont les producteurs qui constituent la « branche de production nationale », c'est-à-dire quels sont les producteurs qui représentent la totalité ou une proportion majeure de cette production de marchandises similaires. Par après, le Tribunal doit déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage sensible et, le cas échéant, s'il existe un lien de causalité entre le dommage et le dumping des marchandises en question. Normalement, le Tribunal examinera ensuite la question de savoir si le dumping des marchandises en question menace de causer un dommage sensible uniquement s'il a conclu que le dumping n'a pas causé de dommage sensible ou de retard¹⁵.

Marchandises similaires

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit l'expression « 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.

Les éléments de preuve dans la présente enquête indiquent que, pour chaque spécification, les produits de tôle d'acier laminés à froid de source nationale et les marchandises en question, telles qu'elles ont été définies par le Sous-ministre¹⁶, se font concurrence, sont destinés aux mêmes utilisations finales et peuvent être substitués les uns aux autres. Par conséquent, le Tribunal conclut que les produits de tôle d'acier laminés à froid de source nationale, dans les nuances et largeurs incluses dans la définition du Sous-ministre, constituent des marchandises similaires aux marchandises importées de même description.

15. *Couvercles, disques et bocalux 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), NQ-95-001 (T.C.C.E.) à la p. 14.

16. *Supra* note 6.

Branche de production nationale

Dans son examen du dommage sensible, le Tribunal doit être convaincu que la branche de production nationale est composée de l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou des producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des produits de tôle d'acier laminés à froid. Dofasco, Stelco et Ispat, les trois producteurs nationaux présents à l'audience, sont les principaux producteurs des marchandises similaires au Canada. Ces trois producteurs représentent plus de 90 p. 100 de la production collective de marchandises similaires. Bien que selon certaines observations, Algoma, l'autre producteur, ne devrait pas être incluse dans la branche de production nationale parce qu'elle n'était pas présente à l'audience¹⁷, le Tribunal est d'avis qu'il dispose de suffisamment de renseignements à partir des réponses d'Algoma à son questionnaire pour l'inclure avec les autres producteurs dans son analyse du dommage sensible et de la menace de dommage sensible à la branche de production nationale.

Cumul

Le paragraphe 42(3) de la LMSI accorde au Tribunal le pouvoir d'évaluer les effets cumulatifs du dumping des marchandises visées par une décision provisoire, lorsque certaines conditions sont satisfaites. Les passages pertinents du paragraphe 42(3) indiquent ce qui suit :

(3) Le Tribunal peut, lors [...] de l'enquête, évaluer les effets cumulatifs du dumping [...] des marchandises, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance de plus d'un pays, s'il conclut à la fois que :

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

Le terme « négligeable » est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI ainsi qu'il suit :

« négligeable » Qualificatif applicable au volume des marchandises sous-évaluées, provenant d'un pays donné, qui est inférieur à un volume représentant trois pour cent de la totalité des marchandises de même description dédouanées au Canada; exceptionnellement, n'est pas négligeable l'ensemble des marchandises sous-évaluées — provenant de trois ou plusieurs pays exportant chacun au Canada un volume négligeable de marchandises sous-évaluées — qui représente un volume de plus de sept pour cent de cette totalité.

La condition de négligeabilité soulève la question de savoir quelle période et quelles données le Tribunal devrait utiliser aux fins de sa détermination. Parce que le Tribunal a recueilli des données à l'importation fiables visant la même période que la période d'enquête du Sous-ministre¹⁸ et parce que les

17. *Transcription de l'argumentation publique*, le 30 juillet 1999 aux p. 191-199.

18. Les données du Tribunal se fondent sur les données à l'exportation reçues des importateurs représentant un pourcentage élevé des importations des marchandises en question. Les données de Revenu Canada sont calculées d'après des renseignements fournis par les parties plaignantes et l'autre producteur national, les données à l'importation de Statistique Canada, les données obtenues du système interne d'information de Revenu Canada, le Système de gestion de la recherche documentaire, les documents sur les entrées réelles et l'information obtenue des importateurs et des exportateurs.

parties ont eu l'occasion de vérifier les données du Tribunal à l'audience, le Tribunal a décidé : 1) d'adopter la période d'enquête complète du Sous-ministre; 2) d'utiliser le volume des importations (sous-évaluées et non sous-évaluées) tel qu'il a été déterminé par le Sous-ministre quant aux pays visés; 3) de se servir des données qu'il a compilées, visant la même période, pour les pays non visés¹⁹. À partir des prémisses susmentionnées, le Tribunal a ensuite déterminé la question de négligeabilité en déterminant, pays par pays, la proportion des marchandises sous-évaluées d'un pays désigné par rapport à la totalité des importations de toutes les sources durant la période visée. Le Tribunal a conclu que les volumes des marchandises sous-évaluées originaires de la Nouvelle-Zélande (1,9 p. 100) et de l'Espagne (2,2 p. 100) durant la période pertinente étaient négligeables²⁰.

Le Tribunal a aussi déterminé, aux termes de l'alinéa 42(3)b) de la LMSI, que l'évaluation des effets cumulatifs du dumping des autres marchandises en question était indiquée, compte tenu des conditions de concurrence entre les marchandises en question et entre ces dernières et les marchandises similaires. Le Tribunal a pris cette décision en se fondant sur le fait que, pour certaines spécifications données, les importations de produits de tôle d'acier laminés à froid sont fongibles entre elles et sont fongibles avec les marchandises similaires. En résumé, toutes les marchandises susmentionnées se livrent concurrence.

Par conséquent, le Tribunal a évalué les effets cumulatifs du dumping des produits de tôle d'acier laminés à froid originaires ou exportés de tous les pays visés, sauf de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, qui ont fait l'objet d'une analyse de dommage distincte du Tribunal²¹.

Dommage sensible

Le Tribunal a d'abord examiné la question de savoir si la branche de production nationale avait subi un dommage sensible. Dans l'analyse de cette question, il a considéré, pour les années 1997 et 1998, divers facteurs, y compris la taille et la part du marché apparent, la segmentation du marché, l'établissement des prix, l'utilisation de la capacité et les résultats financiers.

Le marché libre des produits de tôle d'acier laminés à froid au Canada a augmenté de 17 p. 100 de 1996 à 1997, mais a reculé de 5 p. 100 en 1998. Par conséquent, pour l'ensemble de la période visée par les données recueillies par le Tribunal, c'est-à-dire de 1996 à 1998, la croissance nette du marché apparent global a été positive. En 1998, le marché apparent dépassait 1,6 million de tonnes nettes²².

La part de marché détenue par la branche de production nationale a cependant diminué, passant d'environ 95 p. 100 en 1996 à environ 85 p. 100 en 1997, malgré l'augmentation du volume des ventes de la

19. Cette méthode est conforme à la décision du Tribunal dans *Certains produits plats de tôle en acier au carbone et en acier allié*, *Conclusions* (le 2 juillet 1999), *Exposé des motifs* (le 19 juillet 1999), NQ-98-004 (T.C.C.E.) à la p. 25. Voir aussi, *Le dumping au Canada du sucre raffiné et le subventionnement du sucre raffiné*, *Conclusions* (le 6 novembre 1995), *Exposé des motifs* (le 21 novembre 1995), NQ-95-002 (T.C.C.E.) aux p. 22 et 23; et *Barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement*, *Conclusions* (le 4 septembre 1998), *Exposé des motifs* (le 21 septembre 1998), NQ-98-001 (T.C.C.E.) aux p. 14 et 15.

20. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 28 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 23.

21. *Sucre raffiné*, *supra* note 19 aux p. 37 et 43.

22. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 la p. 41. Ce marché libre utilise moins de la moitié de l'ensemble de la production nationale. Le reste de la production est destiné à des transferts internes et sert de substrat dans la fabrication d'acier résistant à la corrosion d'une plus grande valeur ajoutée et de fer-blanc.

branche de production nationale en 1997 par rapport à 1996²³. Le volume des ventes à partir des importations en provenance de toutes les sources a été multiplié par un facteur de 3,5 en 1997²⁴. La part du marché apparent détenue par la branche de production nationale a ensuite légèrement augmenté en 1998, bien que ses ventes aient diminué cette année-là²⁵. Le volume global des ventes à partir des importations a également chuté en 1998²⁶, dans la foulée d'une contraction de la taille globale du marché.

Le marché national comprend deux segments de vente distincts : les distributeurs d'acier semi-ouvré et les utilisateurs finals. Le volume des ventes à chaque segment diffère considérablement selon que les ventes proviennent des producteurs nationaux, des pays visés ou des pays non visés. Tandis que les ventes des producteurs nationaux, dans l'ensemble, se font surtout aux utilisateurs finals²⁷, les ventes des importations originaires des pays visés se font surtout aux distributeurs d'acier semi-ouvré²⁸, les importations en provenance des États-Unis, la source dominante parmi les pays non visés, étant principalement destinées à des clients qui sont des utilisateurs finals.

L'importance des ventes des producteurs nationaux — considérés individuellement — aux distributeurs d'acier semi-ouvré varie considérablement. Dans l'ensemble, en 1998, environ 30 p. 100 des ventes des producteurs nationaux ont été faites à des distributeurs d'acier semi-ouvré, tandis qu'environ 90 p. 100 des ventes des importations originaires des pays visés ont été faites à des distributeurs d'acier semi-ouvré²⁹.

Le volume global des achats effectués par les distributeurs d'acier semi-ouvré a augmenté de 23 p. 100 de 1996 à 1997, puis a fléchi de 11 p. 100 de 1997 à 1998³⁰. Les ventes de la branche de production nationale aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont diminué de 1 p. 100 de 1996 à 1997 et d'un autre 12 p. 100 de 1997 à 1998. Sa part des ventes effectuées aux distributeurs d'acier semi-ouvré a chuté, passant de 95 p. 100 en 1996 à 76 p. 100 en 1997. Elle a maintenu cette même part de marché en 1998³¹.

-
23. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 41.
 24. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-6.6, dossier administratif, vol. 1D.1 à la p. 41.
 25. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 aux p. 41 et 43. La baisse de volume des ventes de la branche de production nationale sur le marché libre en 1998 a presque été complètement compensée par l'augmentation en 1998 de la production de produits de tôle d'acier laminés à froid de la branche de production nationale destinés à la consommation interne.
 26. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 41.
 27. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.A aux p. 8 et 16.
 28. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A aux p. 8 et 16.
 29. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A à la p. 8 pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 41.
 30. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A à la p. 8.
 31. *Rapport public préalable à l'audience*, le 21 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-6.3.1, dossier administratif, vol. 1B.1A à la p. 10.

Dans l'ensemble, les achats effectués par les utilisateurs finals ont sensiblement augmenté en 1997, puis ont légèrement baissé en 1998. Tant en 1997 qu'en 1998, la branche de production nationale a augmenté le volume de ses ventes aux utilisateurs finals³².

Les producteurs nationaux appuient principalement leurs arguments sur le fait que le dumping les a contraints de choisir entre soit aligner leurs prix sur les bas prix sous-évalués soit perdre des ventes. Deux producteurs nationaux ont tenté, sans succès, d'augmenter le prix de leurs produits de tôle d'acier laminés à froid en mars 1998³³. Considéré globalement, le prix moyen des produits de tôle d'acier laminés à froid vendus par les producteurs nationaux a été de 639 \$ la tonne nette en 1996, de 650 \$ la tonne nette en 1997 et de 647 \$ la tonne nette en 1998³⁴. Par surcroît, il y a eu baisse de 28 \$ la tonne nette du prix de vente moyen aux distributeurs d'acier semi-ouvré entre 1997 et 1998. Leur prix moyen pour les ventes aux utilisateurs finals a augmenté de 6 \$ la tonne nette³⁵.

En ce qui concerne la capacité et l'utilisation de la capacité, le Tribunal fait observer que la capacité totale de la branche de production a augmenté de 14 p. 100 de 1995 à 1998. La production totale destinée aux ventes sur le marché libre et aux transferts internes a augmenté en 1996 et 1997 et est demeurée stable en 1998, à peu près à son même niveau qu'en 1997. L'utilisation de la capacité a baissé en 1997 et en 1998³⁶.

En ce qui a trait aux résultats financiers associés aux produits de tôle d'acier laminés à froid vendus sur le marché apparent, le revenu net consolidé avant impôt de la branche de production nationale a augmenté de 12 millions de dollars en 1997 par rapport à 1996. Le revenu net avant impôt en pourcentage des ventes nettes est cependant demeuré stable. Le revenu net consolidé avant impôt a ensuite diminué, en 1998, de presque 30 p. 100 par rapport à 1997. Le revenu net avant impôt en pourcentage des ventes nettes a chuté de plusieurs points. Les résultats trimestriels en 1998 et au premier trimestre de 1999 révèlent une détérioration de la situation financière de la branche de production nationale, particulièrement au quatrième trimestre de 1998 et au premier trimestre de 1999³⁷.

Le revenu net avant impôt des différents producteurs a varié considérablement. Deux des quatre producteurs ont obtenu des résultats financiers passablement stables et positifs de 1996 à 1998 et, même, à chaque trimestre de 1998 et au premier trimestre de 1999³⁸. Les résultats financiers des deux autres producteurs ont été plus inégaux et sensiblement moins satisfaisants, particulièrement durant toute l'année 1998 et au premier trimestre de 1999³⁹.

32. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A à la p. 18.

33. Pièce du fabricant C-2 à la p. 7, dossier administratif, vol. 13.2; et pièce du fabricant B-3 (protégée) à la p. 47, dossier administratif, vol. 14.1.

34. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-6.6, dossier administratif, vol. 1D.1 à la p. 47.

35. *Ibid.* aux p. 16 et 24.

36. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 76.

37. *Ibid.* à la p. 85.

38. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A aux p. 62, 68, 74 et 80.

39. *Ibid.* aux p. 50, 56, 86 et 92.

Après avoir examiné les indices susmentionnés de dommage, le Tribunal conclut que la branche de production nationale n'a pas subi de dommage sensible en 1997. Le volume des ventes des producteurs nationaux sur le marché national a été à la hausse, leurs prix moyens ont été plus élevés et leur rendement financier respectif pour les produits de tôle d'acier laminés à froid s'est maintenu. Bien que les producteurs nationaux aient perdu une certaine part de marché, l'augmentation de leurs transferts internes de produits de tôle d'acier laminés à froid en 1997 a presque égalé l'augmentation du volume des importations originaires des pays visés durant cette même année⁴⁰.

Toutefois, le Tribunal conclut qu'un dommage sensible a été causé à la branche de production nationale en 1998. À cet égard, le Tribunal fait observer qu'il y a eu perte de volume des ventes, érosion des prix et compression des prix, assorties d'une baisse de presque du tiers du revenu net avant impôt de la branche de production nationale pour les produits de tôle d'acier laminés à froid entre 1997 et 1998.

Causalité

Le Tribunal a ensuite examiné la question de savoir s'il y avait un lien de causalité suffisant entre le dommage sensible subi par la branche de production nationale et les importations sous-évaluées. À cet égard, le Tribunal fait observer que le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*⁴¹ prescrit divers facteurs que le Tribunal peut considérer pour décider si le dumping de marchandises importées cause un dommage sensible à une branche de production nationale. Ces facteurs comprennent le volume de ces marchandises importées et leur effet sur les prix des marchandises similaires sur le marché national, et l'incidence de ces marchandises importées sur divers facteurs économiques, notamment une baisse réelle ou potentielle dans la production, les ventes, la part de marché, les profits ou l'utilisation de la capacité.

Le Tribunal fait aussi observer que le paragraphe 37.1(3) du *Règlement* prescrit les facteurs⁴² à considérer pour décider s'il y a des facteurs, autres que le dumping, qui ont causé un dommage sensible. Le *Règlement* met en œuvre la disposition de l'*Accord antidumping* de l'OMC qui prescrit que les pays ne doivent pas attribuer aux importations sous-évaluées un dommage causé par d'autres facteurs que le dumping⁴³.

Le Tribunal a d'abord examiné séparément et individuellement les effets du dumping des marchandises en question originaires de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne sur la branche de production nationale.

Pour ce qui est des importations de produits de tôle d'acier laminés à froid originaires de la Nouvelle-Zélande, le Tribunal fait observer que leur volume a été négligeable; par conséquent, les effets de ces marchandises sous-évaluées n'ont pas été inclus dans l'évaluation des effets cumulatifs des autres marchandises sous-évaluées aux fins de la détermination du dommage sensible causé à la branche de

40. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 aux p. 18 et 41.

41. D.O.R.S./95-26 [ci-après *Règlement*].

42. Ces facteurs comprennent : 1) le volume et le prix des importations de marchandises qui ne sont pas sous-évaluées; 2) la contraction de la demande; 3) les changements dans les habitudes de consommation; 4) les pratiques commerciales restrictives de producteurs étrangers et nationaux ainsi que la concurrence qui existe entre eux; 5) les progrès technologiques; 6) le rendement à l'exportation et la productivité de la branche de production nationale.

43. Article 3.5 de l'*Accord antidumping* de l'OMC.

production nationale. Depuis quelques années, le volume des exportations, au Canada, des marchandises en question originaires de la Nouvelle-Zélande est demeuré à peu près stable⁴⁴, lesdites marchandises ayant été vendues, essentiellement, aux mêmes clients dans l'Ouest canadien⁴⁵. La Nouvelle-Zélande n'a pas vendu de produits sur les marchés à plus forts volumes de l'Ontario et du Québec, qui sont les cibles principales des producteurs d'acier nationaux⁴⁶. En outre, le prix moyen des exportations originaires de la Nouvelle-Zélande pour ce qui concerne l'acier QC au Canada, qui constitue la principale partie de ses exportations de marchandises en question, a toujours été supérieur au prix moyen canadien pour la même qualité d'acier⁴⁷. Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut que le dumping des marchandises en question originaires de la Nouvelle-Zélande n'a pas causé de dommage sensible à la branche de production nationale.

À l'égard des importations de produits de tôle d'acier laminés à froid originaires de l'Espagne, le Tribunal fait également observer que leur volume a été négligeable; par conséquent, les effets de ces marchandises sous-évaluées n'ont pas été inclus dans l'évaluation cumulative des effets des autres marchandises sous-évaluées. Le Tribunal fait observer que les importations des marchandises en question originaires de l'Espagne en 1998, l'année durant laquelle la branche de production a subi un dommage sensible, n'ont représenté que le cinquième environ de ce qu'elles étaient en 1997⁴⁸. En outre, le prix moyen de l'acier QC originaire de l'Espagne, qui constitue la principale part de ses exportations des marchandises en question, a, d'une façon générale, été supérieur au prix national moyen pour la même qualité d'acier et le deuxième plus élevé parmi les pays visés, après la Nouvelle-Zélande⁴⁹. Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut que le dumping des marchandises en question originaires de l'Espagne n'a pas causé de dommage sensible à la branche de production nationale.

Le Tribunal a ensuite examiné les effets du dumping des marchandises en question originaires de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie (ci-après désignés comme les pays cumulés) sur la branche de production nationale.

Le Tribunal est d'avis qu'il existait plusieurs causes potentielles du dommage sensible subi par les producteurs nationaux en 1998. Ces dernières incluent une contraction du marché national de 5 p. 100⁵⁰, une surabondance de l'offre d'environ quatre millions de tonnes nettes de produits de tôle d'acier laminés à froid sur le marché mondial⁵¹, une baisse des prix de l'acier laminé à froid sur le marché du disponible⁵², une augmentation du coût des marchandises fabriquées par deux producteurs nationaux⁵³, la grève chez GM au

44. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 544

45. *Ibid.* aux p. 545-546.

46. *Rapport protégé préalable à l'audience*, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 41.

47. Réponses protégées à l'annexe XV et l'annexe VI du questionnaire à l'intention du fabricant et du questionnaire à l'intention de l'importateur, respectivement, dossier administratif, vol. 4, 4A, 4B, 4C, 6, 6A, 6B et 6C; et pièce du Tribunal NQ-99-001-60 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 33.

48. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 24.

49. *Supra* note 47.

50. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 42.

51. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-6.6, dossier administratif, vol. 1D.1 aux p. 110 et 111.

52. *Ibid.* à la p. 113.

53. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A aux p. 151 et 162; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 26 juillet 1999 à la p. 67.

troisième trimestre⁵⁴, les problèmes de production qui ont confronté deux des producteurs nationaux⁵⁵, une augmentation subite des importations coréennes non désignées aux deuxième, troisième et quatrième trimestres⁵⁶, et un volume considérable de ventes, aux distributeurs d'acier semi-ouvré, de marchandises sous-évaluées originaires des pays cumulés⁵⁷.

Pour désenchevêtrer les nombreuses causes de dommage sensible subi par la branche de production nationale, le Tribunal a tenté d'isoler les effets du dumping sur la branche de production nationale d'après les trois types de dommage précisés plus tôt, à savoir, la perte de volume des ventes, la compression des prix et l'érosion des prix.

Le Tribunal a concentré son attention sur les distributeurs d'acier semi-ouvré. C'est dans ce segment du marché que la branche de production nationale a connu des baisses de volume des ventes et de prix entre 1997 et 1998. En fait, les pertes de ventes et les baisses de prix de la branche de production nationale ont été plus grandes dans ce segment du marché que sur le marché dans son ensemble⁵⁸. De plus, c'est surtout au niveau de la distribution d'acier semi-ouvré, caractérisée par de forts volumes et de faibles marges, que la branche de production nationale a fait porter ses allégations de perte de ventes et d'érosion des prix⁵⁹. Le Tribunal a principalement examiné les ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré d'acier QC, soit la nuance la plus commune parmi tous les produits de tôle d'acier laminés à froid⁶⁰. Les ventes déclarées d'acier QC originaire des pays cumulés aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont représenté presque les trois quarts des ventes totales de ces derniers en 1998⁶¹.

Le Tribunal a d'abord examiné la question de perte de ventes. Étant donné la baisse du volume des ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvré⁶², la présence des importations de pays non visés chez les distributeurs d'acier semi-ouvré, les problèmes de livraison de deux des producteurs⁶³ et la grève chez GM, le Tribunal a été convaincu que ce n'est pas la totalité des pertes de ventes sur ce segment du marché qui peut être imputée au dumping. Cependant, étant donné le volume des importations sous-évaluées livrées aux distributeurs d'acier semi-ouvré, le Tribunal a également été convaincu qu'une partie des pertes de ventes peut être attribuable au dumping.

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 26 juillet 1999 à la p. 89.

55. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 26 juillet 1999 aux p. 67 et 116; et pièce du Tribunal NQ-99-001-9.4, dossier administratif, vol. 3C à la p. 34.

56. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 32.

57. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A à la p. 8; et pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6A (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 23.

58. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 aux p. 41 et 47; et pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A aux p. 8 et 14.

59. Pièce du fabricant A-1 à la p. 8, dossier administratif, vol. 13.

60. Le Tribunal n'a pas tenu compte des ventes d'acier calmé pour emboutissage profond aux distributeurs d'acier semi-ouvré étant donné les faibles volumes des ventes déclarées par les pays cumulés.

61. *Supra* note 47.

62. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A à la p. 8.

63. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 667; et pièce du Tribunal NQ-99-001-9.4, dossier administratif, vol. 3C à la p. 34.

Pour évaluer le dommage relatif causé par les importations sous-évaluées, le Tribunal a d'abord tenu compte du fait que le volume des ventes de produits de tôle d'acier laminés à froid aux distributeurs d'acier semi-ouvert a chuté de 11 p. 100 en 1998⁶⁴. Sur ce marché en décroissance, la branche de production nationale a perdu des volumes de ventes, tout comme en ont perdu les pays cumulés. Seuls les pays non visés, et plus particulièrement la République de Corée, ont réalisé des gains au niveau des ventes aux distributeurs d'acier semi-ouvert. Étant donné que la branche de production nationale a maintenu sa part de marché, le Tribunal est d'avis que les pertes de ventes en 1998 ont davantage été attribuables à la contraction globale de la demande des distributeurs d'acier semi-ouvert à l'endroit de produits de tôle d'acier laminés à froid et à l'augmentation des volumes de marchandises en provenance des pays non visés qu'aux importations sous-évaluées.

Dans le but d'obtenir la corroboration de la conclusion susmentionnée, le Tribunal a examiné les renseignements disponibles à partir des éléments de preuve et des questionnaires pour ce qui concerne les ventes trimestrielles de l'acier de référence, à savoir l'acier QC, à neuf des plus grands clients distributeurs d'acier semi-ouvert⁶⁵. Le Tribunal estime que, aux fins de son examen, les renseignements susmentionnés représentent les meilleurs renseignements mis à sa disposition.

Deux des distributeurs d'acier semi-ouvert représentaient la vaste majorité du volume des ventes d'acier QC perdu par la branche de production nationale. Dans le cas d'un de ces distributeurs d'acier semi-ouvert, le Tribunal n'a pu déceler de lien de causalité entre les importations sous-évaluées et la perte de ventes et, dans l'autre cas, il n'a décelé un lien de causalité que relativement à une partie de la perte des ventes. Dans le cas du premier distributeur d'acier semi-ouvert, il n'y a pas eu de déclaration de ventes d'importations originaires des pays cumulés, mais plutôt de ventes de produits provenant de plusieurs pays non visés, dont la République de Corée. Le produit coréen a été vendu à de très bas prix. Dans le cas du deuxième distributeur d'acier semi-ouvert, il y a eu déclaration des ventes d'importations originaires de plusieurs des pays cumulés, mais, également, d'un fort volume de ventes d'importations à très bas prix originaires de la République de Corée. Les importations coréennes en 1998 ont représenté les deux tiers des importations livrées à ce client. Par ailleurs, son chiffre d'affaires a considérablement diminué. Un examen similaire a été mené relativement aux autres clients distributeurs d'acier semi-ouvert. En dernière analyse, le Tribunal est d'avis que les pertes de ventes aux clients distributeurs d'acier semi-ouvert sont en majeure partie attribuables à des facteurs autres que le dumping.

En ce qui a trait à l'érosion des prix, le Tribunal fait observer que le prix de vente moyen de la branche de production nationale pour l'acier QC vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvert a chuté de 15 \$ la tonne nette entre 1997 et 1998. Du premier trimestre de 1998 au premier trimestre de 1999, il a chuté de 21 \$ la tonne nette⁶⁶. Si la baisse du prix obtenu par la branche de production nationale pour le produit QC vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvert était en totalité attribuable aux marchandises sous-évaluées, alors

64. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A à la p. 9.

65. Ces clients comprennent les sociétés Alliance Steel, Cold Metal Products, Gatsteel, Maksteel, Namasco, Nova Steel, Renown, Samuel et Winston. Pour ces clients, le Tribunal a des renseignements sur les prix et les volumes de ventes tant des producteurs nationaux que des exportateurs. Les renseignements proviennent des déclarations des fabricants et des importateurs relativement à leurs dix comptes clients principaux à l'annexe XV et à l'annexe VI du questionnaire à l'intention du fabricant et du questionnaire à l'intention de l'importateur, respectivement.

66. *Supra* note 47.

les producteurs nationaux auraient pu toucher des gains considérablement plus élevés en l'absence d'une telle baisse. Dans ce cas encore, le Tribunal a examiné avec soin les causes de l'érosion des prix.

En ce qui a trait au premier trimestre de 1998, le Tribunal n'est pas convaincu qu'il existe un lien de causalité entre la baisse du prix moyen de la branche de production nationale et le prix moyen des marchandises en question originaires des pays cumulés. Il n'y a pas de corrélation entre les fluctuations du prix national et les prix des importations à ce trimestre. Bien que le prix moyen de la branche de production nationale pour l'acier QC vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvert ait amorcé un mouvement à la baisse au premier trimestre de 1998 par rapport au prix moyen en 1997, le prix moyen de l'acier QC originaire des pays cumulés vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvert par les importateurs a augmenté. Au premier trimestre de 1998, le prix moyen de l'acier QC originaire des pays cumulés a également été plus élevé que celui de la branche de production nationale à ce même trimestre⁶⁷.

Durant le reste de 1998, le prix moyen de l'acier QC originaire des pays cumulés a été inférieur au prix moyen national de l'acier QC. Au deuxième trimestre de 1998, soit au moment où l'acier QC coréen est entré dans le segment du marché de la distribution d'acier semi-ouvert à de très bas prix, les prix moyens de l'acier QC tant de la branche de production nationale que des pays cumulés ont chuté. La baisse des prix qui a suivi au quatrième trimestre et a mené tant les marchandises nationales que les marchandises en question à leurs plus bas prix moyens de l'année semble attribuable aux prix coréens. Le prix moyen coréen a été sensiblement inférieur au prix moyen des producteurs nationaux et au prix moyen des importateurs des marchandises en question originaires des pays cumulés⁶⁸.

Il convient de prendre note que le prix moyen des importations sous-évaluées originaires des pays cumulés, à l'exception de l'Argentine, a suivi le prix moyen coréen en 1998⁶⁹. Pour un tel motif, il pourrait être soutenu qu'une part de l'érosion des prix a été attribuable aux importations sous-évaluées. En l'espèce, cependant, le Tribunal n'accueille que partiellement un tel argument. Le Tribunal est d'avis que la cause prédominante de l'érosion des prix réside dans le fort volume et les très bas prix de l'acier coréen vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvert. Ainsi que l'a déclaré un des témoins de la branche de production nationale, la négociation d'un prix se fonde sur les niveaux de prix établis par l'acier disponible au plus bas prix sur le marché⁷⁰. Ce prix semble avoir été celui des marchandises coréennes, qui, aux deuxième, troisième et quatrième trimestres de 1998, a été en moyenne près de 150 \$ la tonne nette inférieur au prix moyen des pays cumulés.

Le Tribunal, par conséquent, conclut que la baisse des prix de l'acier QC aux distributeurs d'acier semi-ouvert en 1998 ne peut être imputée, dans une mesure importante, aux importations sous-évaluées. Les baisses de prix au premier trimestre de 1998 ont eu lieu au moment où le prix des marchandises en question était plus élevé. Aux autres trimestres, les prix coréens étaient les plus bas.

Pour ce qui est de la question de compression des prix, le Tribunal fait observer que, durant tout 1998, le prix de la tôle d'acier laminée à froid a subi une baisse de 25 p. 100 à 30 p. 100 sur tous les grands marchés mondiaux⁷¹. L'acier laminé à froid est un produit qui fait l'objet d'un commerce mondial et était en

67. *Ibid.*

68. *Ibid.*

69. *Ibid.*

70. Pièce du fabricant C-2 à la p. 8, dossier administratif, vol. 13.2.

71. Pièce du fabricant A-3 aux p. 12, 13, 15, 17 et 18, dossier administratif, vol. 13A.

surabondance en Europe, en Asie et en Amérique latine en 1998. Bien que les augmentations de prix⁷² que deux producteurs nationaux ont tenté d'appliquer en mars 1998 auraient représenté pour ces derniers une augmentation considérable de leurs profits, ces augmentations de prix n'ont pas été viables, étant donné la conjoncture du marché. Des produits de tôle d'acier laminés à froid étaient disponibles à partir d'importations non sous-évaluées au Canada en 1998 à des prix inférieurs aux prix de 1997⁷³. Les très bas prix des importations originaires de la République de Corée en 1998 témoignent des tendances mondiales des prix. Étant donné le mouvement à la baisse des prix mondiaux et la surabondance de l'offre mondiale, le Tribunal ne peut conclure à une compression des prix significative attribuable au dumping.

En résumé, en termes de pertes de ventes, d'érosion des prix et de compression des prix, le Tribunal ne constate pas de lien de causalité suffisant entre les importations sous-évaluées originaires des pays cumulés et le dommage sensible subi par la branche de production nationale pour conclure à l'existence d'un dommage sensible causé par le dumping.

Finalement, en ce qui concerne les autres facteurs auxquels le dommage sensible subi par la branche de production est attribuable, le Tribunal fait observer les augmentations de coûts en 1998, en grande partie attribuables à des dépenses extraordinaires de réparation et d'entretien, les modifications apportées à l'équipement en place et l'installation des nouveaux équipements. En résumé, la baisse de rentabilité de la branche de production nationale en 1998 a été attribuable non seulement à une baisse du volume de ventes et des prix moyens mais aussi à une augmentation des coûts unitaires de production n'ayant aucun rapport avec le dumping.

Menace de dommage sensible

Ayant conclu que le dumping n'a pas causé de dommage sensible, le Tribunal doit examiner la question de savoir si le dumping menace de causer un dommage sensible. Aux termes du paragraphe 37.1(2) du *Règlement*, le Tribunal, dans l'examen de la question susmentionnée, doit tenir compte de certains facteurs pour décider si le dumping de marchandises menace de causer un dommage sensible.

Les facteurs suivants sont indiqués en l'espèce : 1) s'il y a eu un taux d'augmentation marquée des produits de tôle d'acier laminés à froid sous-évalués importés au Canada; 2) s'il y a une capacité disponible accessible suffisante ou une augmentation imminente et marquée de la capacité des exportateurs des pays visés, laquelle indique qu'il y aura vraisemblablement une augmentation importante du volume des marchandises sous-évaluées, compte tenu de l'existence d'autres marchés d'exportation pouvant absorber des exportations additionnelles; 3) si les marchandises sont importées sur le marché national à des prix qui auront vraisemblablement pour effet de faire baisser ou de comprimer de façon marquée les prix des marchandises similaires; 4) d'autres facteurs pertinents.

En outre, pour décider s'il y a un lien de causalité entre le dumping et la menace de dommage sensible, le Tribunal doit, aux termes de l'alinéa 37.1(3)a) du *Règlement*, tenir compte d'autres facteurs⁷⁴. Enfin, le Tribunal fait observer que, aux termes du paragraphe 2(1.5) de la LMSI, pour qu'il puisse être

72. Pièce du fabricant C-2 à la p. 7, dossier administratif, vol. 13.2; et pièce du fabricant B-3 (protégée) à la p. 47, dossier administratif, vol. 14.1.

73. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 47.

74. *Supra* note 42.

conclu qu'il existe une menace de dommage sensible à la branche de production nationale, il faut que les circonstances dans lesquelles le dumping ou le subventionnement des marchandises est susceptible de causer un dommage sensible soient nettement prévues et imminentes.

Pour décider de la question de menace de dommage sensible, le Tribunal a, dans ce cas encore, examiné séparément et individuellement la menace de dommage causée par le dumping des marchandises en question originaires de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne.

La participation de la Nouvelle-Zélande sur le marché canadien des produits de tôle d'acier laminés à froid peut être qualifiée de soutenue. La Nouvelle-Zélande exporte au Canada depuis plus de dix ans⁷⁵. Le volume des importations n'a pas augmenté; il est essentiellement demeuré à son même bas niveau⁷⁶. Le témoin de BHP Canada a déclaré que cette dernière se voit allouer un volume relativement fixe des marchandises en question sur une base mensuelle et que, étant exploitée à pleine capacité ou presque, BHP-NZ n'a pas de capacité excédentaire qui pourrait servir à accroître ses ventes au Canada⁷⁷. Le Tribunal fait observer que, même durant la récession économique en Nouvelle-Zélande, BHP-NZ a maintenu le volume de ses expéditions au Canada au même niveau⁷⁸.

Malgré la marge élevée de dumping, le prix moyen des marchandises en question originaires de la Nouvelle-Zélande a de façon persistante été supérieur au prix de vente moyen de l'acier QC de la branche de production nationale. En outre, les ventes de BHP-NZ depuis trois ans, ont été destinées à uniquement deux clients situés dans le marché de l'Ouest canadien⁷⁹. Le Tribunal est d'avis, par conséquent, que les importations susmentionnées originaires de la Nouvelle-Zélande ont non seulement été faites d'une manière responsable et non perturbatrice en réponse à un besoin du marché de l'Ouest canadien mais qu'elles continueront d'être faites d'une telle manière.

À la lumière des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il n'y a pas de circonstances imminentes et prévues dans lesquelles le dumping au Canada des produits de tôle d'acier laminés à froid originaires de la Nouvelle-Zélande serait susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

En 1996, l'Espagne était le plus grand fournisseur des marchandises en question originaires des pays visés. En 1997, les importations originaires de l'Espagne ont augmenté de 20 p. 100, pendant que les importations originaires des autres pays visés ont, collectivement, presque décuplé. En 1998, les ventes d'importations originaires de l'Espagne ont chuté de 80 p. 100 par rapport à 1997⁸⁰. Le Sous-ministre a déterminé que les marges de dumping de l'Espagne durant la période d'enquête étaient parmi les plus faibles des sept pays visés⁸¹.

75. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 544.

76. *Ibid.*

77. *Transcription de l'argumentation publique*, le 30 juillet 1999, à la p. 249. Le fait a été confirmé dans la réponse de BHP N.-Z. au questionnaire, pièce du Tribunal NQ-99-001-24.5, dossier administratif, vol. 5.3A à la p. 6.

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 29 juillet 1999 aux p. 574 et 575.

79. *Ibid.* à la p. 546.

80. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 41.

81. *Supra* note 6 à la p. 104.64.

Le témoin de Francosteel a déclaré que cette dernière n'avait pas l'intention de vendre des centaines de milliers de tonnes de marchandises en question, et souhaitait plutôt répondre aux besoins de ses clients de façon ponctuelle en conformité avec sa capacité d'y répondre⁸². Quant au recul de la participation de Francosteel sur le marché canadien en 1998, le témoin l'a attribué à deux raisons : une plus forte demande à l'endroit du produit en Europe et la volonté de ne pas augmenter les ventes sur le marché canadien au moment où d'autres importateurs augmentaient leurs volumes⁸³. Plus précisément, le témoin a déclaré que la stratégie de Francosteel n'était pas de suivre chaque fluctuation du marché et que, parce que les prix s'effritaient, cette dernière préférerait réduire sa présence sur le marché plutôt que de se battre pour maintenir sa part de marché⁸⁴.

Une telle préférence à l'endroit du maintien de niveaux de prix raisonnables plutôt que du maintien d'une part de marché se trouve corroborée par les éléments de preuve. La comparaison des prix de la branche de production nationale et des prix espagnols pour les ventes d'acier QC aux distributeurs d'acier semi-ouvert, auxquels presque tous les produits de tôle d'acier laminés à froid espagnols ont été vendus, montre que les prix moyens espagnols ont dépassé les prix moyens de la branche de production nationale en 1997 et aux deux derniers trimestres de 1998⁸⁵.

Le témoin de Francosteel a déclaré que l'acier de « trempe dure » espagnol importé pour traitement ultérieur aux installations conjointes de la société en commandite DoSol Galva sera en largeurs supérieures à celles de l'acier que Dofasco peut fabriquer au Canada et, par conséquent, sera complémentaire aux marchandises produites au Canada⁸⁶. Il a ajouté que, si ce n'est du volume requis pour satisfaire les termes de la coparticipation de Francosteel à l'usine de la société en commandite DoSol Galva, il n'existe pas de capacité excédentaire espagnole prévue disponible pour le marché canadien⁸⁷. En outre, le partenariat de Sollac et d'un autre producteur européen d'acier galvanisé signifie que la production espagnole d'acier laminé à froid de « trempe dure » sera aussi engagée envers ce partenariat, ce qui réduira encore plus la quantité d'acier laminé à froid disponible susceptible d'éventuellement entrer sur le marché canadien⁸⁸.

À la lumière des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il n'y a pas de circonstances imminentes et prévues dans lesquelles le dumping au Canada des produits de tôle d'acier laminés à froid originaires de l'Espagne serait susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Le Tribunal a ensuite examiné la menace de dommage sensible posée par le dumping des marchandises en question originaires des pays cumulés.

Le Tribunal a d'abord examiné dans quelle mesure il y avait eu croissance des importations en provenance des pays cumulés, pris individuellement et pris collectivement, et a examiné quelles seraient les tendances des importations en l'absence de droits antidumping. Le Tribunal fait observer que, au cours de la période du 1^{er} novembre 1997 au 31 octobre 1998, soit la période d'enquête du Sous-ministre, il avait été établi que : 100 p. 100 des importations originaires de l'Argentine avaient été sous-évaluées, selon une

82. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 28 juillet 1999 à la p. 517.

83. *Ibid.* à la p. 530.

84. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 28 juillet 1999 à la p. 525.

85. *Supra* note 47.

86. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 28 juillet 1999 à la p. 525.

87. *Ibid.* à la p. 518.

88. *Ibid.* à la p. 527.

marge moyenne pondérée de 29 p. 100; 67 p. 100 des importations originaires de Belgique avaient été sous-évaluées, selon une marge moyenne pondérée de 7 p. 100; 100 p. 100 des importations originaires de la Fédération de Russie avaient été sous-évaluées, selon une marge moyenne modérée de 29 p. 100; 100 p. 100 des importations de la République slovaque avaient été sous-évaluées, selon une marge moyenne pondérée de 24 p. 100; 99 p. 100 des importations de Borçelik avaient été sous-évaluées, selon une marge moyenne pondérée de 10 p. 100; 100 p. 100 des importations de tous les autres exportateurs de Turquie avaient été sous-évaluées, selon une marge moyenne pondérée de 29 p. 100⁸⁹.

Le volume total des importations au Canada originaires des pays cumulés a augmenté, passant de presque 8 000 tonnes nettes en 1996 à 105 000 tonnes nettes en 1998. Bien que le volume de 1998 ait été moindre que celui de 1997, le Tribunal fait observer que, entre le premier et le quatrième trimestre de 1998, il a augmenté, passant de 3 000 à presque 48 000 tonnes nettes. Après l'ouverture d'une enquête de dumping du Sous-ministre en janvier 1999, le volume des importations a baissé de façon marquée, passant à moins de 20 000 tonnes nettes au premier trimestre de 1999, mais était encore élevé par rapport au premier trimestre de 1998⁹⁰.

Les importations originaires de la Fédération de Russie et de la République slovaque ont été celles qui ont augmenté le plus parmi les pays cumulés en 1997 par rapport à 1996. Bien que le volume de ces importations ait par la suite baissé, en 1998, elles ont continué d'occuper les premier et deuxième rangs en termes du volume total des importations au Canada originaires des pays cumulés. La baisse des importations originaires des deux pays susmentionnés en 1998, par conséquent, ne peut être interprétée comme un signe de désintéressement à l'endroit du marché canadien, mais doit plutôt être attribuée à d'autres facteurs, comme la contraction du marché qui a alors eu lieu et la concurrence avec les importations coréennes.

De 1996 à 1997, les importations au Canada originaires de la Belgique ont augmenté de plus de 250 p. 100 et les importations originaires de la Turquie ont augmenté encore plus, en pourcentage, atteignant un niveau comparable à celui de la Belgique. De 1997 à 1998, la croissance du volume des importations au Canada des produits de tôle d'acier laminés à froid originaires de ces deux pays s'est maintenue. Même après la forte augmentation du volume de leurs importations en 1997, les importations originaires de chacun de ces pays ont augmenté d'un autre 50 p. 100 en 1998. Le Tribunal prend particulièrement note de l'augmentation prononcée des importations originaires de la Belgique au quatrième trimestre de 1998⁹¹.

Il n'y a pas eu d'importations originaires de l'Argentine en 1996. En 1997, il y a eu deux expéditions et, en 1998, il n'y a eu qu'une seule expédition. En 1997, le volume des importations originaires de l'Argentine a été le plus bas parmi les pays visés, y compris la Nouvelle-Zélande et l'Espagne. En 1998, le volume des importations originaires de l'Argentine a doublé et, bien qu'il ait dépassé celui des importations originaires de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, il a continué de se situer bien au-dessous de celui des importations originaires de chacun des autres pays cumulés.

Les taux d'utilisation de la capacité sont manifestement faibles en ce qui concerne la fabrication de produits de tôle d'acier laminés à froid de l'Argentine, de la République slovaque, de la Fédération de Russie et de la Turquie, et les exportations de ces pays, en pourcentage des ventes totales, sont élevées. L'utilisation

89. *Supra* note 6 à la p. 104.64.

90. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 32.

91. *Ibid.* aux p. 24 et 32.

de la capacité en Belgique a été élevée tant en 1997 qu'en 1998, mais a baissé à nouveau au premier trimestre de 1999. Parmi les pays cumulés, c'est la Belgique qui dispose de la plus grande capacité de production pratique⁹².

Le Tribunal prend également note de la diminution du niveau du contingent d'importation d'acier laminé à froid russe sur le marché des États-Unis à compter du 12 juillet 1999⁹³. Cette diminution libère presque 200 000 tonnes nettes de capacité de production d'acier laminé à froid russe pour lesquelles il faudra trouver de nouveaux marchés et qui pourraient facilement donner lieu à une recherche de débouchés au Canada. Un tel volume dépasse le volume total des importations de produits de tôle d'acier laminés à froid vendus aux distributeurs d'acier semi-ouvré au Canada par toutes les sources en 1998⁹⁴. De même, des recours commerciaux ont été entrepris dans six autres pays contre les exportations russes d'acier laminé à froid⁹⁵.

En outre, le Tribunal a récemment conclu que le dumping de produits de tôle d'acier laminés à chaud russes et slovaques avait causé un dommage sensible aux producteurs d'acier canadiens. À la suite de ces conclusions, la Fédération de Russie et la République slovaque chercheront de nouveaux marchés à l'exportation pour cet acier laminé à chaud. En convertissant les tôles d'acier laminées à chaud auparavant exportées au Canada en produits de tôle d'acier laminés à froid, il leur serait possible non seulement de maintenir leurs exportations au Canada mais aussi de remplacer leurs exportations antérieures de produits de tôle d'acier laminés à chaud par des produits de tôle d'acier laminés à froid d'une plus grande valeur.

La croissance des importations originaires des pays cumulés de 1996 à 1998, le volume de leurs importations au Canada, les faibles taux d'utilisation de la capacité, l'importance des exportations en tant que moyen de maintenir l'utilisation de la capacité et les mesures commerciales en vigueur dans d'autres pays contre l'acier laminé à froid russe et contre les produits de tôle d'acier laminés à chaud russes et slovaques sont autant d'indices de menace d'une augmentation importante des importations au Canada de marchandises sous-évaluées originaires des pays cumulés dans un proche avenir, en l'absence de conclusions visant ces pays.

Les prix moyens de l'acier QC originaire des pays cumulés vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont baissé de 14 \$ la tonne nette entre 1997 et 1998. Cependant, par rapport au premier trimestre de 1998, les prix moyens ont baissé de 32 \$ la tonne nette au quatrième trimestre de 1998 et d'un autre 19 \$ la tonne nette au premier trimestre de 1999. Il s'agit-là d'une baisse de 8 p. 100, soit 51 \$ la tonne nette, du premier trimestre de 1998 au premier trimestre de 1999. Durant cette période, les prix moyens de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie⁹⁶ ont suivi une tendance à la baisse, les prix moyens de la Fédération de Russie ayant connu la baisse la plus prononcée, à 145 \$ la tonne nette. Au premier trimestre de 1999, le prix des importations originaires de la Fédération de Russie

92. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1A aux p. 135-142.

93. Pièce du Tribunal NQ-99-001-40, dossier administratif, vol. 1 à la p. 204; et pièce du Tribunal NQ-99-001-58, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 58.

94. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-6.6.1, dossier administratif, vol. 1D.1A à la p. 8.

95. Ces pays sont l'Argentine, la Colombie, le Mexique, les Philippines, la République d'Afrique du Sud et le Venezuela. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 26 juillet 1999 à la p. 43, et vol. 2, le 27 juillet 1999 à la p. 229; et pièce du Tribunal NQ-99-001-6A, dossier administratif, vol. 1A à la p. 47.

96. Aux troisième et quatrième trimestres de 1998 uniquement.

était inférieur à celui des importations originaires de tous les autres pays, y compris des pays non visés. En 1998, l'Argentine n'a été présente sur le marché canadien qu'au troisième trimestre. Elle n'a pas été présente sur le marché au premier trimestre de 1999⁹⁷.

Les baisses persistantes et importantes du prix des marchandises en question belges, russes, slovaques et turques durant les périodes susmentionnées indiquent que, sans mesures antidumping, les prix seront vraisemblablement plus bas dans un avenir prévisible. À l'exception du premier trimestre de 1998, ces prix moyens ont constamment été inférieurs aux prix moyens des producteurs nationaux. De plus, comme l'indiquent les prix moyens au premier trimestre de 1999, l'ordre de sous-cotation des prix des importations par rapport aux prix nationaux s'accroît⁹⁸. Le Tribunal est d'avis que ces prix menacent de déprimer de façon importante le prix des marchandises similaires et d'augmenter la demande à l'endroit d'autres importations des marchandises en question originaires des pays susmentionnés.

Les éléments de preuve indiquent que la baisse de la demande et la surabondance de l'offre sévissent encore sur le marché mondial des produits de l'acier⁹⁹. En avril 1999, le Comité de l'acier de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques (OCDE) a prévu que la consommation mondiale d'acier devrait demeurer faible en 1999, avec une demande à la baisse en Amérique du Nord et en Europe, mais une certaine reprise en Asie, à partir des niveaux gravement déprimés qui y prévalaient. La faible conjoncture du marché limite la disponibilité d'autres marchés à l'exportation qui pourraient absorber les exportations originaires des pays cumulés et contribue à déprimer les prix.

Le Tribunal fait observer la fragilité des économies de la République slovaque et de la Fédération de Russie en particulier ainsi que leur dépendance à l'endroit des exportations pour obtenir des devises associées à une monnaie forte. Ainsi que l'a déclaré l'OCDE, « La Slovaquie est un petit pays étroitement tributaire du secteur extérieur. D'une part, elle est dotée [...] d'importantes capacités de production dans des industries lourdes ne pouvant trouver de débouchés ni sur le marché intérieur ni même sur les marchés de ses anciens partenaires commerciaux de l'Est, pour la simple raison que ces derniers ont eux aussi des capacités excédentaires dans les mêmes secteurs. Ces industries lourdes ont été une source importante de recettes d'exportation en provenance des nouveaux marchés à l'Ouest »¹⁰⁰ [traduction]. Quant à la Fédération de Russie, le délégué de Severstal qui a participé aux réunions du Comité de l'acier de l'OCDE en novembre 1998 a indiqué que l'économie russe était déprimée et ne pouvait absorber qu'une faible proportion de la production totale d'acier russe¹⁰¹.

Le Tribunal trouve également préoccupant le potentiel d'exportation des sociétés turques et, particulièrement, la pratique de commercialisation d'une des sociétés exportatrices. Cette société exporte sous forme de ventes en lots offerts par soumission aux négociants¹⁰². Le Tribunal est d'avis qu'une telle pratique accroît la probabilité de dumping de la part de cette société exportatrice, puisqu'elle augmente la probabilité que les prix à l'exportation soient inférieurs aux prix nationaux des marchandises similaires.

Le Tribunal est au fait de la tragédie humaine récemment survenue en Turquie à la suite d'un violent tremblement de terre. Cependant, au moment de rendre ses conclusions dans le cadre de la présente enquête,

97. *Supra* note 47.

98. *Ibid.*

99. Pièce du fabricant A-3 à la p. 8, dossier administratif, vol. 13A.

100. Pièce du fabricant A-3, appendice 19 à la p. 3, dossier administratif, vol. 13A.

101. Pièce du fabricant A-3, appendice 2 à la p. 4, dossier administratif, vol. 13A.

102. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 28 juillet 1999 à la p. 492.

le Tribunal n'avait pas reçu de renseignements concernant les effets du tremblement de terre sur la branche de production d'acier turque qui soient de nature à modifier son avis ou à justifier qu'il reconsidère sa position dans la présente affaire. À cet égard, le Tribunal fait observer que les modifications de la LMSI récemment sanctionnées conféreront au Tribunal le pouvoir spécifique de tenir un examen intérimaire sur tout aspect de ses conclusions lorsqu'il est convaincu qu'un tel examen est justifié.

En ce qui concerne la Belgique, le numéro de juin 1999 du *CRU Monitor* fait mention de la baisse de vigueur des marchés régionaux de l'acier laminé à froid en Europe de l'Ouest. Étant donné que le produit belge est en très grande majorité dirigé vers l'Europe¹⁰³, tout fléchissement sur ces marchés exercera une pression sur la Belgique dans le sens de l'exportation accrue vers d'autres marchés. Étant donné que le Canada représente un marché connu et établi pour la Belgique, le Tribunal est convaincu que le Canada deviendra une cible pour cet accroissement des exportations.

En 1998, le produit national brut de l'Argentine a augmenté de 4,2 p. 100. Cependant, l'Argentine a récemment traversé deux trimestres de recul économique. La récession au Brésil a eu des effets négatifs sur l'économie argentine, assortis d'un ralentissement des échanges commerciaux entre les deux pays susmentionnés¹⁰⁴. Le Tribunal fait observer que l'expansion prévue d'un des laminoirs à chaud de Siderar a été suspendue et que cette dernière ne planifie pas d'augmentation de sa capacité de production d'acier laminé à froid¹⁰⁵. De plus, le Tribunal prend note des prévisions de Siderar selon lesquelles il y aura accroissement du volume de ses exportations en 1999, suivi par une baisse de ses exportations en 2000 qui devraient atteindre des niveaux inférieurs à ceux de 1998¹⁰⁶.

Compte tenu de toutes les considérations qui précèdent, le Tribunal est d'avis qu'il est nettement prévu que, sans conclusions de dommage, le volume des importations sous-évaluées originaires des pays cumulés augmentera considérablement et que ces importations seront disponibles aux bas prix constatés au premier trimestre de 1999, ou même plus bas. De plus, le Tribunal conclut que, confrontée à une telle situation, la branche de production nationale risque de perdre rapidement d'importants volumes de ventes aux importations sous-évaluées à plus bas prix. De plus, les pressions exercées par les importations sous-évaluées à bas prix non seulement freineront la capacité de la branche de production nationale de remonter ses prix mais entraîneront de nouveau les prix dans une spirale à la baisse.

Eu égard à la question des prix, le Tribunal fait observer que l'érosion des prix des produits de tôle d'acier laminés à froid a surtout été constatée, jusqu'à présent, sur les produits de qualité inférieure et sur les produits de second choix¹⁰⁷. Cependant, les prix des produits de première qualité ont commencé à afficher des signes de diminution à la fin de 1998 et au premier trimestre de 1999¹⁰⁸. Le Tribunal est d'avis que, sans l'application de conclusions de dommage, une telle érosion des prix sur les produits de première qualité se poursuivra au point de causer un dommage sensible. Le Tribunal est convaincu que, au fur et à mesure que les prix des produits de première qualité seront réduits, le dommage sensible causé par le dumping commencera à se manifester au niveau des clients utilisateurs finals, ainsi qu'au niveau des distributeurs

103. Pièce du Tribunal RR-99-001-25.1 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 156.

104. Pièce du fabricant A-3, appendices 17 et 18, dossier administratif, vol. 13A.

105. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 29 juillet 1999, à la p. 603.

106. Pièce du Tribunal NQ-99-001-25.6 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 aux p. 105 et 105.3.

107. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 26 juillet 1999 à la p. 41.

108. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 93; et pièce du fabricant C-1 (protégée) à la p. 13, dossier administratif, vol. 14.

d'acier semi-ouvré. Au moment de renégocier les contrats, les acheteurs, chez les clients utilisateurs finals, tiendront compte des prix obtenus par les distributeurs d'acier semi-ouvré et exigeront des baisses de prix similaires dans le cadre de leurs contrats.

Le Tribunal est, par conséquent, d'avis que, sans droits antidumping, la branche de production nationale est menacée de subir des pertes de ventes, une érosion des prix et une compression des prix, assorties d'effets de plus en plus négatifs sur leurs recettes nettes, susceptibles de causer un dommage sensible. Le Tribunal est également convaincu que ces circonstances donnant lieu à un dommage sont nettement prévues et imminentes.

Facteurs autres que le dumping

Pour diverses raisons, le Tribunal est d'avis que les autres facteurs qui ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale en 1998 ne causeront pas de dommage sensible dans un proche avenir.

Les ventes à partir des importations originaires de la République de Corée au premier trimestre de 1999 n'ont constitué qu'un très faible pourcentage du volume de ses ventes au quatrième trimestre de 1998, ce qui laisse croire que la République de Corée est en voie de se retirer du marché canadien¹⁰⁹. Les réponses au questionnaire public fournies par la société Daewoo Canada Ltd. (Daewoo), un grand importateur de produits de tôle d'acier laminés à froid coréens en 1998, confirment l'existence d'un tel retrait. Daewoo a déclaré que, au fur et à mesure de la reprise sur le marché national en République de Corée, toutes les bobines d'acier laminé à froid coréen seront d'abord dirigées vers le marché coréen. Ainsi, Daewoo ne s'attend pas à pouvoir importer le même volume d'acier originaire de la République de Corée en 1999 qu'en 1998. Elle prévoit importer un maximum de 5 000 à 7 000 tonnes de tôle d'acier laminée à froid originaire de la République de Corée en 1999¹¹⁰. Étant donné un tel volume, le Tribunal est d'avis que les importations de Daewoo n'entraîneront pas les prix à la baisse. Le Tribunal fait observer que le volume des importations coréennes des autres importateurs n'a pas été considérable et que ces importations ont été faites à des prix beaucoup plus élevés. Divers témoins ont attesté de l'amélioration des économies des pays d'Extrême-Orient¹¹¹. Selon un témoin, les prix y ont augmenté considérablement, et le marché y reprend son élan¹¹².

Quant aux importations en provenance d'autres pays non visés, le Tribunal note le volume et les prix des importations originaires de la République d'Afrique du Sud et des Pays-Bas, particulièrement au premier trimestre de 1999. Les prix moyens de l'acier QC originaire des pays susmentionnés vendu aux distributeurs d'acier semi-ouvré ont été de 35 \$ à 47 \$ plus élevés que le prix moyen de l'acier QC originaire de la Fédération de Russie, ce dernier ayant été le prix le plus bas sur ce segment du marché¹¹³. Selon le Tribunal, les importations originaires de ces pays n'entraîneront pas une baisse des prix nationaux.

Le Tribunal est aussi d'avis que le dommage causé à la branche de production nationale par les augmentations des coûts disparaîtra dans un proche avenir. Les augmentations des coûts de 1998 ont en

109. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 49.

110. Pièce du Tribunal NQ-99-001-15.44, dossier administratif, vol. 5B à la p. 15.

111. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 27 juillet 1999 à la p. 252, et vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 558.

112. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 29 juillet 1999 aux p. 578 et 579.

113. *Supra* note 47.

grande partie été attribuables aux dépenses extraordinaires de réparation et d'entretien, à la modification de l'équipement en place et à l'installation de nouveaux équipements. Les dépenses extraordinaires de réparation et d'entretien ne devraient pas se répéter en 1999. Les modifications de l'équipement en place et l'installation de nouveaux équipements devraient avoir une incidence positive sur les coûts de la branche de production nationale dans un avenir rapproché.

Le Tribunal est d'avis que la branche de production nationale est certes capable d'approvisionner¹¹⁴ sa part traditionnelle du marché maintenant que les grands projets d'améliorations technologiques de 1998 sont terminés. De plus, le Tribunal s'attend à ce que le marché canadien des produits de tôle d'acier laminés à froid demeure vigoureux, sous l'impulsion de la demande de produits liés au secteur de l'automobile¹¹⁵.

Par conséquent, le Tribunal est d'avis que des facteurs autres que le dumping ne causeront pas de dommage sensible dans un avenir rapproché.

DEMANDES D'EXCLUSIONS

Exclusions de producteur et de pays

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, Siderar, de l'Argentine, et Borçelik, de la Turquie, ont demandé d'être exclues des conclusions du Tribunal, si le Tribunal devait rendre des conclusions de dommage sensible ou de menace de dommage sensible contre les pays visés. Borçelik a été l'un des deux producteurs de la Turquie qui ont fait l'objet d'une détermination de dumping, tandis que Siderar est le seul producteur argentin qui exporte les marchandises en question¹¹⁶.

Il est bien établi que le Tribunal a le pouvoir d'accorder des exclusions aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI¹¹⁷. De plus, dans l'affaire *Moteurs à induction*, le Tribunal a conclu que l'évaluation des effets cumulatifs ne signifie pas qu'il rendra toujours des conclusions de dommage contre tous les pays visés et qu'il pourrait bien exister des raisons spécifiques qui justifieraient l'exclusion de sources spécifiques¹¹⁸. Le Tribunal a aussi déclaré que ce n'est qu'après avoir évalué les effets cumulatifs du dumping des marchandises originaires de tous les pays visés qu'il convient, le cas échéant, d'étudier la question des exclusions¹¹⁹. Cependant, les exclusions, tant de producteur que de pays, ne sont accordées que dans des circonstances exceptionnelles¹²⁰.

Cela dit, le Tribunal est d'avis que l'existence simultanée de certains facteurs peut être source de circonstances exceptionnelles qui justifient d'accorder l'exclusion d'un pays ou d'un producteur donné. Ces facteurs sont, notamment, les suivants : 1) un faible volume d'exportations par rapport au volume total des

114. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 20 juillet 1999, pièce du Tribunal NQ-99-001-7.6 (protégée), dossier administratif, vol. 2D.1 à la p. 76.

115. Pièce du fabricant A-3, appendice 6 à la p. 20, dossier administratif, vol. 13A.

116. *Supra* note 6 à la p. 104.54.

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

118. *Certains moteurs à induction intégrale sous-évalués et les moteurs à induction à plusieurs phases sous-évalués, Ordonnance et Exposé des motifs* (le 10 octobre 1990) RR-89-013 (T.C.C.E.) aux p. 17 et 18.

119. *Ibid.*

120. *Barres rondes en acier inoxydable*, *supra* note 19 aux p. 32 et 33.

importations sous-évaluées et non sous-évaluées; 2) le prix des marchandises sous-évaluées par rapport au prix des autres marchandises sous-évaluées; 3) les effets de la marge moyenne pondérée de dumping sur les prix nationaux des marchandises similaires, 4) le segment du marché sur lequel la totalité ou presque des marchandises sous-évaluées sont vendues; 5) les conditions de vente des marchandises sous-évaluées; 6) si les exportations demeurent sensiblement inférieures à celles des autres producteurs ou pays cumulés; 7) les éléments de preuve de restrictions auto-imposées sur le volume des exportations; 8) la disponibilité d'autres marchés à l'exportation; 9) l'existence d'autres stimulants, d'ordre commercial ou économique, qui diminuent de beaucoup la probabilité d'une reprise des importations de marchandises sous-évaluées à des niveaux dommageables. Le Tribunal est d'avis qu'aucun de ces facteurs, à lui seul, suffirait normalement pour fonder l'existence de circonstances exceptionnelles. À son avis, la combinaison de certains ou de tous les facteurs susmentionnés est habituellement nécessaire.

Compte tenu des facteurs susmentionnés, le Tribunal fait observer, quant aux importations originaires de l'Argentine, que Siderar est d'abord entré sur le marché canadien en 1997, avec des volumes de marchandises sous-évaluées sensiblement plus faibles que ceux de tous les autres pays visés. Bien que, en 1998, le volume des importations originaires de l'Argentine ait doublé, ces dernières ont continué de constituer un faible pourcentage des importations, particulièrement par rapport aux importations originaires des autres pays cumulés. Au premier trimestre de 1999, il n'y a pas eu d'importation des marchandises en question originaires de l'Argentine.

En ce qui a trait aux restrictions auto-imposées, le témoin de Siderar a déclaré que cette dernière a pour stratégie de limiter le volume de ses exportations au Canada. À cet égard, il a souligné que, même si un client canadien avait communiqué avec Siderar à la fin de 1997 dans le but d'obtenir un volume accru d'importations, Siderar avait refusé¹²¹. Le témoin a ajouté que, lorsque Siderar a découvert l'émergence d'une procédure de dumping au Canada, incluant l'Argentine dans les pays visés, Siderar a communiqué avec la branche de production nationale et lui a offert de limiter ses exportations des marchandises en question au Canada; l'offre de Siderar est cependant demeurée sans réponse¹²².

Eu égard aux marchés à l'exportation de Siderar, le témoin de cette dernière a déclaré que les marchés asiatiques étaient en voie de regagner une part de leur vigueur antérieure. S'étant retirée du marché asiatique au troisième trimestre de 1997, Siderar s'est déjà engagée à livrer un certain nombre d'expéditions vers ce marché en 1999 et est en voie de conclure des négociations portant sur une autre expédition. Malgré une augmentation du volume des exportations, le témoin a affirmé que le carnet de commandes pour l'année était déjà presque complet¹²³.

En ce qui concerne les stimulants à la production, les éléments de preuve montrent que les installations de Siderar comprennent plusieurs lignes de galvanisation, ainsi qu'une usine de fer-blanc, où elle produit de l'acier d'une plus grande valeur ajoutée à partir de sa production d'acier laminé à froid¹²⁴. Le témoin de Siderar a déclaré que cette dernière allait toujours diriger plus de produits vers les lignes de production susmentionnées pour obtenir de meilleurs rendements¹²⁵. Il a ajouté que Siderar a récemment

121. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 561.

122. *Ibid.* à la p. 594.

123. *Ibid.* aux p. 578 et 579.

124. Pièce du Tribunal NQ-99-001-24.6, dossier administratif, vol. 5.3A à la p. 59; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 587; et *ibid.* aux p. 563 et 564.

125. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 29 juillet 1999 à la p. 564.

modernisé une ligne de galvanisation et était en voie d'augmenter la capacité de son usine de fer-blanc¹²⁶. Dans de telles circonstances, la demande accrue de produits destinés à la consommation interne réduirait considérablement le volume de la production de tôle d'acier laminée à froid disponible pour l'exportation¹²⁷.

Finalement, quant aux conditions de vente, le témoin de Siderar a déclaré que les marchandises sous-évaluées avaient été vendues d'avance à ses clients canadiens et que Siderar connaissait, d'avance, l'identité des utilisateurs finals. Le Tribunal prend note des faibles volumes associés à chacun des nombreux utilisateurs finals à qui les marchandises de Siderar ont été vendues¹²⁸. Selon le Tribunal, les marchandises originaires de Siderar n'ont guère eu d'incidence sur les prix. Étant donné qu'il est prévu que le volume des importations au Canada originaires de l'Argentine demeurera faible et compte tenu du peu d'incidence des marchandises sous-évaluées originaires du même pays dans le passé, le Tribunal est d'avis que les importations originaires de l'Argentine ne menaceront pas les prix nationaux dans un avenir rapproché.

À la lumière des éléments de preuve qui précèdent, le Tribunal est d'avis qu'il existe des motifs suffisants en l'espèce pour justifier l'exclusion de l'Argentine de ses conclusions de menace de dommage sensible.

Pour ce qui est de la demande d'exclusion présentée par Borçelik à l'audience, le Tribunal est d'avis que, à la lumière des facteurs énumérés ci-dessus, il n'y avait pas d'élément de preuve au moment de rendre ses conclusions qui puisse appuyer la conclusion que des circonstances exceptionnelles justifient l'exclusion de Borçelik de ses conclusions de menace de dommage sensible. Au contraire, la tendance dénotée par le volume de marchandises sous-évaluées en question pour ce producteur durant la période d'enquête et le fait qu'il n'existe pas de stimulant connu susceptible d'inciter Borçelik à réduire ses expéditions constituent, avec le reste des éléments de preuve, un signe évident de menace de dommage sensible.

Par conséquent, le Tribunal exclut l'Argentine, mais n'exclut pas Borçelik, de ses conclusions de menace de dommage sensible. L'exclusion ci-dessus, cependant, n'a pas d'effet sur ses conclusions de menace de dommage sensible concernant les autres pays cumulés.

Exclusions de produit

Pièces d'automobile

Les emboutisseurs de pièces d'automobile ont demandé que la tôle d'acier laminée à froid, sauf l'acier QC, c.-à-d. ASTM A366, importée dans le numéro tarifaire 9959.00.00 devant servir exclusivement à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou de châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires, ou parties de ces accessoires¹²⁹, originaires ou exportés de tous les pays visés soit exclue des conclusions. Leur demande d'exclusion a été fondée sur l'argument qu'ils ne peuvent, parfois, se procurer le produit en cause auprès des producteurs nationaux en raison de pénurie, de défektivité ou d'incapacité de fabriquer ledit produit et que l'industrie de l'automobile, en tant qu'industrie mondiale, a besoin de s'approvisionner en pièces et en acier partout dans le monde.

Ainsi qu'il a été indiqué, pour étayer leur demande d'exclusion, les emboutisseurs de pièces d'automobile ont invoqué certains passages du récent exposé des motifs dans l'affaire *Certains produits de*

126. *Ibid.* aux p. 589 et 590; et pièce de l'exportateur G-2 à la p. 8, dossier administratif, vol. 15.3.

127. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 29 juillet 1999 aux p. 589, 590 et 592.

128. Pièce de l'exportateur G-2 à la p. 3, dossier administratif, vol. 15.3; *ibid.* à la p. 561.

129. *Transcription de l'argumentation publique*, le 30 juillet 1999 aux p. 279 et 280, où l'exclusion a été précisée par les conseillers des emboutisseurs de produits liés à l'industrie de l'automobile.

tôle d'acier résistant à la corrosion qui traitaient de l'exclusion, des ordonnances, des produits devant servir à des utilisations finales liées au secteur de l'automobile. Selon les emboutisseurs, tous les facteurs qui ont mené le Tribunal à exclure l'acier devant servir à des utilisations finales liées au secteur de l'automobile dans l'affaire *Certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion* s'appliquent en l'espèce. Les parties et les éléments de preuve étant les mêmes dans les deux cas, ils ont soutenu que le résultat devrait être le même.

Les producteurs nationaux se sont opposés à l'exclusion pour les motifs qu'ils produisent des marchandises similaires aux marchandises en question et qu'ils offrent ces marchandises. Ils ont soutenu que les marchandises en question concurrencent directement les marchandises de la branche de production nationale. Ils ont ajouté que l'érosion des prix de l'acier QC pourrait se répercuter sur les nuances d'acier de meilleure qualité et que l'exclusion n'est pas justifiée, puisque les emboutisseurs ont omis de démontrer que leurs besoins spéciaux d'acier devant servir à la fabrication de pièces d'automobile peuvent être satisfaits par les pays visés étrangers.

Le Tribunal a déjà accordé des exclusions de produits dans des circonstances exceptionnelles, par exemple, lorsque la branche de production nationale ne produisait pas le produit en question¹³⁰. Le Tribunal tient également compte d'autres facteurs, par exemple, s'il existe une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes¹³¹, si la branche de production nationale est un « fournisseur régulier » du produit ou si elle le produit normalement¹³² et si la branche de production est d'accord sur la demande d'exclusion¹³³.

Le Tribunal est d'avis que la demande d'exclusion ne doit pas être accueillie. Sur la foi des éléments de preuve et des témoignages, le Tribunal prend note que les produits de tôle d'acier laminés à froid, visés dans la demande d'exclusion, sont produits par la branche de production nationale qui, ainsi qu'il a été indiqué, fait opposition à la demande. De plus, les éléments de preuve montrent clairement que les marchandises nationales et les marchandises en question peuvent être substituées les unes aux autres et sont directement concurrentes. Tandis que les emboutisseurs, d'une part, ont reconnu qu'il existe un lien entre la localisation en un même lieu de la production de pièces d'automobile et les sociétés d'acier suffisamment perfectionnées pour produire l'acier dans les spécifications strictes requises pour produire les pièces d'automobile modernes, ils ont dit ne pas savoir ni si la production de pièces automobiles ni si les capacités des fournisseurs des pays visés répondaient à leurs besoins très spécialisés. En outre, les éléments de preuve montrent que la source principale d'acier destiné au secteur de l'automobile, en cas de pénurie chez la branche de production canadienne, est vraisemblablement les États-Unis et non l'un quelconque des pays visés. Le Tribunal fait observer, à cet égard, que les marchandises en question originaires des États-Unis ne font plus l'objet de l'application de conclusions¹³⁴. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal n'accorde pas la demande d'exclusion concernant l'utilisation finale liée à l'industrie de l'automobile.

130 Voir, par exemple, *Certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion*, supra note 12. Voir aussi *Barres rondes en acier inoxydable*, supra note 19.

131 Voir, par exemple, *Tapis produit sur machine à touffeter*, *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 19.

132 Voir, par exemple, *Certains produits plats de tôle en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud*, supra note 9.

133 *Ibid* à la p. 38.

134. *Certains produits plats de tôle d'acier laminés à froid (incluant en acier allié résistant à faible teneur)*, *Ordonnance et Exposé de motifs* (le 28 juillet 1998), RR-97-007 (T.C.C.E.).

Tôle d'acier laminée à froid de « trempe dure »

L'Espagne a demandé une exclusion de produit pour la tôle d'acier laminée à froid de « trempe dure » exportée au Canada. Cependant, étant donné les conclusions du Tribunal concernant l'Espagne, le Tribunal n'a pas besoin de traiter ladite demande.

CONCLUSIONS

Conformément au paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal conclut, par les présentes :

- a) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de la Nouvelle-Zélande et de l'Espagne, n'a pas causé, et ne menace pas de causer, un dommage sensible à la branche de production nationale;
- b) que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale;
- c) que, en ce qui concerne le dumping au Canada des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Argentine, de la Belgique, de la Fédération de Russie, de la République slovaque et de la Turquie, le dumping des marchandises en provenance des pays susmentionnés menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale, à l'exclusion du dumping des marchandises en provenance de l'Argentine.

Patricia M. Close

Patricia M. Close
Membre président

Peter F. Thalheimer

Peter F. Thalheimer
Membre

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine
Membre