



Ottawa, le mercredi 4 juillet 2001

**Réexamen relatif à l'expiration n° RR-2000-001**

EU ÉGARD À un réexamen relatif à l'expiration, aux termes du paragraphe 76.03(3) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, de l'ordonnance rendue par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, concernant :

**CERTAINS CAISSONS EN ACIER AU CARBONE POUR PUITTS DE PÉTROLE ET DE GAZ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET DES ÉTATS-UNIS**

**ORDONNANCES**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur, aux termes du paragraphe 76.03(3) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, a procédé à un réexamen relatif à l'expiration de l'ordonnance qu'il a rendue le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, prorogeant, sans modification, l'ordonnance qu'il a rendue le 10 juin 1991, dans le cadre du réexamen n° RR-90-005, prorogeant, avec modification, les conclusions de réexamen rendues par le Tribunal canadien des importations le 6 novembre 1986, dans le cadre du réexamen n° R-7-86, prorogeant, avec modification, les conclusions rendues par le Tribunal canadien des importations le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85, concernant les caissons pour puits de pétrole et de gaz, en acier au carbone, d'un diamètre extérieur variant de 114,3 mm à 273,0 mm (4 1/2 po à 10 3/4 po) inclusivement, sans soudure ou soudés, aux extrémités lisses ou filetées et manchonnées, fournis pour répondre à la spécification 5A de l'American Petroleum Institute, nuances H40, J55 et K55, ou nuances brevetées interchangeables avec ces spécifications, à l'exclusion des caissons fabriqués au Canada et réimportés au Canada des États-Unis par le fabricant canadien, dans l'état où ils sont exportés du Canada ou après avoir été filetés ou manchonnés aux États-Unis, originaires ou exportés de la République de Corée et des États-Unis.

Aux termes du paragraphe 76.03(12) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur annule par les présentes l'ordonnance qu'il a rendue le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, concernant les marchandises susmentionnées originaires ou exportées de la République de Corée.

Aux termes du paragraphe 76.04(3) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur annule aussi par les présentes l'ordonnance qu'il a rendue le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n<sup>o</sup> RR-95-001, concernant les marchandises susmentionnées originaires ou exportées des États-Unis.

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy  
Membre président

Patricia M. Close

Patricia M. Close  
Membre

Zdenek Kvarda

Zdenek Kvarda  
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger  
Secrétaire



Ottawa, le mercredi 4 juillet 2001

Réexamen relatif à l'expiration n° RR-2000-001

**CERTAINS CAISSONS EN ACIER AU CARBONE POUR PUITTS DE PÉTROLE ET  
DE GAZ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET DES  
ÉTATS-UNIS**

*Loi sur les mesures spéciales d'importation* — Déterminer s'il y a lieu d'annuler ou de proroger, avec ou sans modification, l'ordonnance rendue par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 14 au 18 mai 2001  
Date des ordonnances et des motifs : Le 4 juillet 2001

Membres du Tribunal : James A. Ogilvy, membre président  
Patricia M. Close, membre  
Zdenek Kvarda, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Recherchiste : Manon Carpentier

Économistes : Dennis Featherstone  
Ihn Ho Uhm

Préposés aux statistiques : Lise Lacombe  
Rhonda Heintzman

Conseillers pour le Tribunal : Marie-France Dagenais  
Michèle Hurteau

Agent du greffe : Pierrette Hébert

**Participants :** Dalton Albrecht  
Dunniela R. Kaufman  
pour IPSCO Inc.

Ronald C. Cheng  
Paul D. Conlin  
Gregory O. Somers  
pour Prudential Steel Ltd.  
Algoma Seamless Tubulars Inc.

Lawrence L. Herman  
Craig S. Logie  
pour Stelpipe Ltd., A Subsidiary of Stelco Inc.  
Stelco Inc.

**(producteurs nationaux)**

Gordon LaFortune  
Chris Hines  
pour Alberta Tubular Products Ltd.  
Paragon Industries, Inc.

James A. D'Andrea  
pour Maverick Tube Corporation

David W. Rowbotham  
pour Fedmet Tubulars, a division of Russel Metals Inc.

**(importateurs-exportateurs  
appuyant une prorogation de l'ordonnance)**

Peter Clark  
Yannick Beauvalet  
pour Continental Oilfield Supply Canada  
U.S. Steel International

Mark N. Sills  
Lyle M. Russell  
Huy A. Do  
Albert Gourley  
Alyson N. D'Oyley  
pour SeAH Steel Corporation  
Hyundai HYSCO

**(importateur-exportateurs)**

**Témoins :**

Barry Hodson  
Vice-président et directeur général des ventes  
IPSCO Inc.

Glenn A. Gilmore  
Superviseur des activités commerciales  
IPSCO Inc.

Guy A. Cocquyt  
Directeur, Développement des entreprises  
commerciales  
Prudential Steel Ltd.

Robert J. Jaggard  
Vice-président  
Ventes - Secteur de l'énergie  
Prudential Steel Ltd.

James E. Fry  
Directeur général  
Stelpipe Ltd., A Subsidiary of Stelco Inc.

Donald K. Belch  
Directeur – Relations gouvernementales  
Stelco Inc.

Robert A. Clark  
Directeur  
Commerce et vérification  
Algoma Steel Inc.

David McHattie  
Directeur de la commercialisation  
Algoma Seamless Tubulars Inc.

Tom Behanick  
Directeur commercial  
Algoma Seamless Tubulars Inc.

Bruce Stuart  
Président  
Alberta Tubular Products Ltd.

T. Scott Evans  
Vice-président – Opérations commerciales  
Maverick Tube Corporation

Paul E. Vivian  
Directeur de la commercialisation  
Maverick Tube Corporation

Doug Lindskog  
Directeur général  
Fedmet Tubulars,  
a division of Russel Metals Inc.

Derek W. Bickell  
Acheteur principal  
Gestion des approvisionnements – Forage  
PanCanadian Petroleum Limited

Heung-Kyo Jeoung  
Vice-président  
SeAH Steel Corporation

Byeong-Bae Lee  
Équipe de gestion des ventes  
Directeur  
Hyundai HYSCO

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le mercredi 4 juillet 2001

**Réexamen relatif à l'expiration n° RR-2000-001**

EU ÉGARD À un réexamen relatif à l'expiration, aux termes du paragraphe 76.03(3) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, de l'ordonnance rendue par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, concernant :

**CERTAINS CAISSONS EN ACIER AU CARBONE POUR PUITTS DE PÉTROLE ET DE GAZ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE ET DES ÉTATS-UNIS**

TRIBUNAL : JAMES A. OGILVY, membre président  
PATRICIA M. CLOSE, membre  
ZDENEK KVARDA, membre

**EXPOSÉ DES MOTIFS**

**CONTEXTE**

Il s'agit d'un réexamen relatif à l'expiration, aux termes du paragraphe 76.03(3) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup>, de l'ordonnance rendue par le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, prorogeant, sans modification, l'ordonnance qu'il a rendue le 10 juin 1991, dans le cadre du réexamen n° RR-90-005, prorogeant, avec modification, les conclusions de réexamen rendues par le Tribunal canadien des importations (TCI) le 6 novembre 1986, dans le cadre du réexamen n° R-7-86, prorogeant, avec modification, les conclusions rendues par le TCI le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85, concernant les caissons pour puits de pétrole et de gaz, en acier au carbone, d'un diamètre extérieur variant de 114,3 mm à 273,0 mm (4 1/2 po à 10 3/4 po) inclusivement, sans soudure ou soudés, aux extrémités lisses ou filetées et manchonnées, fournis pour répondre à la spécification 5A de l'American Petroleum Institute (API), nuances H40, J55 et K55, ou nuances brevetées interchangeableables avec ces spécifications, à l'exclusion des caissons fabriqués au Canada et réimportés au Canada des États-Unis par le fabricant canadien, dans l'état où ils sont exportés du Canada ou après avoir été filetés ou manchonnés aux États-Unis, originaires ou exportés de la République de Corée (Corée) et des États-Unis.

---

1. L.R.C. 1985, c. S-15 [ci-après LMSI].

Il s'agit du premier réexamen relatif à l'expiration auquel procède le Tribunal, de concert avec l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC), depuis l'entrée en vigueur, le 15 avril 2000, des modifications à la LMSI, du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*<sup>2</sup> et des *Règles du Tribunal canadien du commerce extérieur*<sup>3</sup>.

Aux termes du paragraphe 76.03(3) de la LMSI, le Tribunal a procédé à un réexamen relatif à l'expiration de l'ordonnance qu'il a rendue en 1996 et a publié un avis de réexamen relatif à l'expiration le 20 octobre 2000<sup>4</sup>. L'avis a été envoyé à toutes les personnes qui, à la connaissance du Tribunal, sont des parties intéressées. Dans le cadre du présent réexamen relatif à l'expiration, le Tribunal a envoyé, au nom de l'ADRC, des questionnaires de réexamen relatif à l'expiration aux producteurs canadiens, aux importateurs et aux producteurs étrangers de caissons pour puits de pétrole et de gaz. Ces questionnaires avaient été préparés par le personnel de l'ADRC de concert avec le personnel du Tribunal afin d'assurer qu'ils fournissent les renseignements nécessaires si le Tribunal devait subséquemment procéder à une enquête sur la probabilité d'un dommage causé à la branche de production nationale ou d'un retard.

Après l'ouverture du réexamen relatif à l'expiration par le Tribunal, le commissaire de l'ADRC (le commissaire) a ouvert son enquête, le 21 octobre 2000, pour déterminer si l'expiration de l'ordonnance de 1996 du Tribunal causerait vraisemblablement la poursuite ou la reprise du dumping de la part de la Corée et des États-Unis. Le 16 février 2001, le commissaire a décidé que l'expiration de ladite ordonnance causerait vraisemblablement la poursuite ou la reprise du dumping de la part de la Corée et des États-Unis. Le même jour, le commissaire a transmis au Tribunal le dossier administratif qui avait fondé sa décision.

Dès réception de la décision du commissaire et du dossier administratif de l'ADRC, le Tribunal a ouvert son enquête le 19 février 2001 pour déterminer, aux termes du paragraphe 76.03(10) de la LMSI, si la reprise du dumping des caissons pour puits de pétrole et de gaz originaires ou exportés de la Corée et des États-Unis causerait vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal a envoyé des questionnaires sur les caractéristiques du marché aux producteurs canadiens, aux importateurs, aux producteurs-exportateurs étrangers et aux acheteurs de caissons pour puits de pétrole et de gaz. À partir des réponses aux questionnaires de réexamen relatif à l'expiration 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.

Le dossier du présent réexamen relatif à l'expiration comprend tous les documents pertinents, y compris les exposés et les réponses aux questionnaires de réexamen relatif à l'expiration qui ont été déposés auprès de l'ADRC dans le cadre de l'enquête du commissaire, le *Rapport protégé du réexamen relatif à l'expiration* et l'*Énoncé des motifs* de l'ADRC ainsi que tous les documents y afférents, l'avis de réexamen relatif à l'expiration, les réponses confidentielles à la partie E du questionnaire de réexamen relatif à l'expiration à l'intention des producteurs nationaux, les réponses publiques et confidentielles aux questionnaires sur les caractéristiques du marché, et les rapports public et protégé préalables à l'audience. Font également partie du dossier les ordonnances de 1996 et de 1991 du Tribunal, les conclusions de réexamen du TCI et ses conclusions initiales, ainsi que les rapports public et protégé préalables à l'audience qui avaient été préparés dans le cadre du réexamen de 1996. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties intéressées. Seuls les conseillers indépendants qui avaient déposé un acte de déclaration et d'engagement auprès du Tribunal relativement à l'utilisation, la divulgation, la reproduction, la

---

2. D.O.R.S./84-927 [ci-après *Règlement sur les MSI*].

3. D.O.R.S./91-499 [ci-après *Règles du Tribunal*].

4. *Gaz. C.* 2000.I.3269.

protection et l'entreposage des renseignements confidentiels figurant au dossier de la procédure, et à la façon d'en disposer à la fin de la procédure ou en cas de changement de conseiller, ont eu accès aux pièces protégées.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 14 au 18 mai 2001.

Les producteurs nationaux, IPSCO Inc. (IPSCO), Prudential Steel Ltd. (Prudential), Algoma Seamless Tubulars Inc. (ASTI) et Stelpipe Ltd. (Stelpipe), qui a participé à la procédure avec sa société mère Stelco Inc. (Stelco), ont tous été représentés par des conseillers à l'audience, ont soutenu qu'un dommage serait vraisemblablement causé à la branche de production nationale et, donc, ont appuyé une prorogation de l'ordonnance. Un témoin d'Algoma Steel Inc. (Algoma), qui était un producteur national de caissons jusqu'au premier semestre de 1999, a comparu à l'audience.

Deux importateurs de caissons pour puits de pétrole et de gaz, Alberta Tubular Products Ltd. (ATPL) et Fedmet Tubulars, a division of Russel Metals Inc. (Fedmet Tubulars), et deux exportateurs des marchandises en question, Paragon Industries, Inc. (Paragon) et Maverick Tube Corporation (Maverick), ont été représentés par des conseillers à l'audience. Ils ont présenté des éléments de preuve et des arguments à l'appui d'une prorogation de l'ordonnance.

Un importateur, Continental Oilfield Supply Canada (COSC), et un exportateur des États-Unis, U.S. Steel International (USSI), ont été représentés par des conseillers à l'audience et ont présenté des arguments à l'appui d'une annulation de l'ordonnance. Subsidiairement, COSC et USSI ont demandé que les caissons pour puits de pétrole et de gaz produits et exportés par USSI soient exclus de l'ordonnance.

Deux exportateurs coréens, SeAH Steel Corporation (SeAH) et Hyundai HYSCO (Hyundai), ont aussi été représentés par des conseillers à l'audience. Ils ont présenté des éléments de preuve et des arguments à l'appui d'une annulation de l'ordonnance concernant les caissons pour puits de pétrole et de gaz originaires ou exportés de la Corée.

Le Tribunal a aussi entendu le témoignage d'un représentant de PanCanadian Petroleum Limited.

## **RÉSUMÉ DE L'ENQUÊTE ET DES RÉEXAMENS PRÉCÉDENTS**

### **CIT-15-85**

Le TCI a rendu les conclusions initiales concernant les caissons le 17 avril 1986. Il a conclu que le dumping des caissons en provenance de l'Argentine, de la République fédérale d'Allemagne (Allemagne), de la Corée et des États-Unis n'avait pas causé, ne causait pas, mais était susceptible de causer un dommage sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

### **R-7-86**

Le réexamen de 1986, qui a été tenu par le TCI, a été le premier réexamen des conclusions de 1986. Le 6 novembre 1986, donnant suite à une demande présentée par IPSCO, le TCI a exclu de ses conclusions les importations américaines de caissons fabriqués au Canada et réimportés au Canada des États-Unis par le fabricant canadien, dans l'état où ils sont exportés du Canada ou après avoir été filetés ou manchonnés.

**RR-90-005**

Le réexamen de 1990, qui a été tenu par le Tribunal, a été le deuxième réexamen des conclusions initiales. Le 10 juin 1991, le Tribunal a conclu que si les conclusions de réexamen étaient annulées, il y aurait vraisemblablement reprise du dumping des caissons en provenance de la Corée et des États-Unis et que cette reprise de dumping causerait vraisemblablement un dommage sensible à la production de marchandises similaires au Canada. Pour ce qui concerne l'Argentine et l'Allemagne, le Tribunal a conclu qu'il n'y aurait vraisemblablement pas de reprise du dumping des caissons. Par conséquent, il a annulé les conclusions de réexamen rendues par le TCI concernant les deux pays susmentionnés.

**RR-95-001**

Le réexamen de 1995 a été le troisième réexamen des conclusions initiales du TCI. Les éléments de preuve produits dans le cadre de ce réexamen indiquaient l'existence d'une capacité de production excédentaire considérable de caissons en Corée et aux États-Unis, au moment où il y avait un repli de la demande aux États-Unis et où la demande était pratiquement inexistante en Corée. Aux États-Unis, une telle conjoncture avait mené à une accumulation de stocks considérable. Cette accumulation de stocks, par voie de conséquence, avait suscité des réductions de prix importantes, les détenteurs vendant leurs stocks à des prix de liquidation. Les éléments de preuve ont aussi montré que, durant la période de réexamen, les exportateurs coréens avaient pratiqué le dumping de caissons et de produits connexes aux États-Unis et le dumping d'autres produits de l'acier au Canada. Le Tribunal a été d'avis que les éléments de preuve ont montré que, advenant l'annulation des conclusions, il y aurait vraisemblablement reprise du dumping des caissons au Canada par les exportateurs de la Corée et des États-Unis.

Les éléments de preuve ont aussi montré que les caissons étaient des produits de base et étaient très sensibles aux prix. Le Tribunal a été convaincu que, confrontée à la concurrence de produits sous-évalués, la branche de production réagirait ou bien en diminuant ses prix pour maintenir sa part du marché, auquel cas ses prix de vente unitaires diminueraient de façon considérable, ou bien elle réduirait ou éliminerait la production de ses caissons là où elle n'était pas concurrentielle, auquel cas les coûts unitaires de ses caissons augmenteraient considérablement. Le Tribunal était d'avis que ces deux options auraient un important effet défavorable sur les marges brutes de la branche de production.

Par conséquent, le 5 juillet 1996, le Tribunal a conclu que si l'ordonnance concernant les importations, au Canada, de caissons en provenance de la Corée et des États-Unis était annulée, il y aurait vraisemblablement reprise du dumping et que ce dumping causerait vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale.

**PRODUITS****Définition et description**

Les produits qui font l'objet du présent réexamen relatif à l'expiration sont définis comme étant des caissons pour puits de pétrole et de gaz, en acier au carbone, d'un diamètre extérieur variant de 114,3 mm à 273,0 mm (4 1/2 po à 10 3/4 po) inclusivement, sans soudure ou soudés, aux extrémités lisses ou filetées et manchonnées, fournis pour répondre à la spécification 5A de l'API, actuellement appelée la spécification 5CT de l'API, nuances H40, J55 et K55, ou nuances brevetées interchangeables avec ces spécifications.

Les caissons font partie d'une catégorie de produits communément appelés fournitures tubulaires pour puits de pétrole (FTPP), qui comprennent les tiges de forage, les caissons et les tubes. Ces FТПP sont utilisées dans le forage des puits et servent à acheminer le pétrole ou le gaz jusqu'à la surface. Les caissons servent à empêcher les parois du puits foré de s'effondrer, tant en cours de forage qu'une fois le puits terminé. Les caissons doivent être capables de résister à la pression extérieure ainsi qu'aux pressions de rupture à l'intérieur même du puits. En outre, les joints doivent être assez solides pour supporter le poids des caissons et le filetage doit être assez serré pour résister à la pression au point d'accouplement des sections en longueurs. Divers facteurs limitent la profondeur totale du puits non tubé qui peut être foré à un moment donné et il est parfois nécessaire de poser plus d'un train de caissons concentriques dans certaines parties du puits.

### **Procédé de production et distribution**

Il existe deux procédés de production des caissons : le procédé de soudage par résistance électrique (SRÉ) ou le procédé sans soudure. IPSCO, Prudential et Stelpipe produisent des caissons SRÉ, et ASTI produit des caissons sans soudure.

Le procédé de fabrication des caissons SRÉ consiste à refendre l'acier laminé à chaud présenté sous la forme de bobines (en feuillards) à la largeur nécessaire pour produire les tuyaux du diamètre désiré. Le feuillard passe ensuite par une série de rouleaux qui lui donnent une forme cylindrique. Lorsque les bords du feuillard se rejoignent sous la pression des derniers rouleaux de formage, ils sont chauffés par résistance électrique et atteignent la température de soudage, les bords étant ainsi soudés par pression l'un contre l'autre. Les tuyaux sont ensuite coupés à longueur et soumis à des essais. La finition des caissons SRÉ diffère selon le producteur. IPSCO et Prudential apprêtent les caissons en les envoyant à leur ligne de finition, où les deux extrémités des caissons sont biseautées et filetées. Un manchon d'accouplement et un protecteur sont ensuite posés à une extrémité, l'autre extrémité étant munie d'un protecteur de filetage pour préparer le caisson à l'expédition. Dans le cas de Stelpipe, étant donné que cette dernière produit seulement des caissons SRÉ non filetés, c'est le client ou un transformateur tiers qui procède à la finition des caissons, y compris le filetage et la pose des manchons d'accouplement.

La première étape de la production des caissons sans soudure consiste à creuser une cavité au centre d'une billette d'acier solide (coquille). La coquille est ensuite laminée sur un mandrin et réduite dans un laminage étireur-réducteur jusqu'à la dimension voulue avant le refroidissement dans un refroidisseur à pas. Le caisson est ensuite amené à sa longueur définitive, refroidi puis fileté aux deux extrémités. Un manchon est appliqué à une extrémité et le produit fait l'objet d'un essai. Après l'application de protecteurs de filetage, les caissons sont prêts pour l'expédition.

Dans la gamme de produits, les caissons des nuances H40 et J55 sont normalement fabriqués selon le procédé SRÉ et les caissons de la nuance K55, dont la résistance à la traction est plus élevée que ceux de la nuance J55, sont généralement fabriqués sans soudure, bien qu'IPSCO offre un produit soudé qui concurrence cette spécification (API IK55). Les trois nuances de caissons susmentionnées sont généralement utilisées dans des puits à nappe constante. La plupart des puits nationaux, qui se trouvent surtout dans l'Ouest canadien, sont des puits à nappe constante, leur profondeur moyenne étant moins de 1 200 m. Les caissons de la nuance K55 peuvent être utilisés dans des puits plus profonds, c'est-à-dire jusqu'à presque 3 000 m de profondeur.

Dans ces puits, les caissons de surface, normalement des caissons SRÉ de la nuance H40, sont utilisés dans les premiers 10 p. 100 de la profondeur du puits. Ensuite, ce sont des caissons des nuances J55 et K55 qui sont normalement utilisés. Dans les environnements « non sulfurés » (ceux où la concentration en soufre est relativement faible), ce sont normalement des caissons SRÉ de la nuance J55 qui sont utilisés, tandis que les environnements « sulfurés » (ceux où la concentration élevée en soufre cause de la corrosion), ce sont des caissons plus solides sans soudure de la nuance K55 qui sont habituellement utilisés, bien que certains caissons SRÉ de la nuance K brevetée puissent aussi l'être.

D'une façon générale, les producteurs nationaux vendent leurs caissons à des distributeurs de fournitures pour champs de pétrole qui, à leur tour, les vendent aux utilisateurs finals. Certaines ventes sont faites directement à des utilisateurs finals qui achètent en grande quantité. Les livraisons de caissons sont surtout faites à partir de cours d'entreposage ou d'emplacements répartis dans les principales régions où il se fait de l'exploration pétrolière. Les producteurs nationaux, les importateurs-distributeurs ou des entrepreneurs indépendants possèdent et tiennent de tels emplacements. La plupart des grands distributeurs de fournitures pour champs de pétrole offrent également d'autres produits employés dans l'industrie du forage, comme du tubage, des chevalets de pompage, des tiges de forage, des tubes, du matériel de pompage et d'autres fournitures de forage, qu'ils gardent en stock dans divers entrepôts situés près des travaux de forage.

## PRODUCTEURS NATIONAUX

Pendant la période de réexamen, du 1<sup>er</sup> janvier 1997 au 30 septembre 2000, la branche de production canadienne était composée de cinq producteurs: IPSCO, Prudential, Algoma, ASTI et Stelpipe.

IPSCO, une société de Regina (Saskatchewan) cotée en bourse, a été constituée en société en 1956 sous le nom de Prairie Pipe Manufacturing Co. Ltd. Elle a commencé à produire des caissons en 1964 et a depuis ajouté à sa capacité de production par la construction de sa propre aciérie et par la construction et l'acquisition d'installations de production de matériel tubulaire à Edmonton, Red Deer et Calgary (Alberta), et à Regina (Saskatchewan). Les usines sidérurgiques de Regina, Calgary et Red Deer peuvent produire des caissons, mais la plus grande partie de cette production est exécutée à l'usine de Calgary. L'usine d'Edmonton, qui pouvait aussi produire des caissons et dont la capacité annuelle était de 105 000 tonnes de tuyaux, a fermé ses portes en 1999.

IPSCO produit des caissons SRÉ dans la fourchette de dimensions de 4 1/2 po à 10 3/4 po dans les nuances H40, J55 et IK55, cette dernière étant une nuance brevetée d'IPSCO qui répond ou dépasse les prescriptions de la nuance K55, à partir de feuillards achetés de diverses sources qui sont, ou pas, des sociétés liées. En plus des caissons, IPSCO produit des feuilles et des tôles en acier au carbone et en acier allié laminées à chaud, des profilés de charpente creux, des tuyaux de canalisation, des tuyaux pour pilotis, des tuyaux normalisés, des tubages FTTP et des caissons pour puits artésiens.

Prudential, de Calgary (Alberta), a été constituée en société en 1966. En 1975, son aciérie n° 2 a été mise en service en vue de la production de FTTP, y compris des caissons des nuances H40 et J55 dans la fourchette de dimensions de 2 3/8 po à 12 po. Au cours de la même année, Prudential a été vendue à Dofasco Inc. (Dofasco) de Hamilton (Ontario). En 1979, Prudential a construit des installations pour le refoulage et le filetage de ses tubages FTTP. Elle a remplacé ces installations en 1985. En 1994, Dofasco a vendu Prudential, par émission publique d'actions à la Bourse de Toronto. Durant la majeure partie de 1997, l'usine n° 1 a été fermée, mais elle a été remise en service plus tard cette même année en raison de l'accroissement de la demande de produits tubulaires destinés au secteur de l'énergie dans l'Ouest canadien. L'aciérie a de nouveau été fermée jusqu'à la fin de 1999, la demande indiquant alors des signes de reprise. En 1998,

l'aciérie n° 4, située à Longview (Washington) et exploitée par Prudential Steel Inc., a été ouverte et, en janvier 1999, elle a commencé à produire des FTTP et des tuyaux de canalisation utilisés pour l'exploration dans le secteur de l'énergie, y compris les caissons en question. En juin 2000, Prudential a fusionné avec Maverick, de Chesterfield (Missouri), une société des États-Unis qui s'adonne à la production, l'exportation et l'importation de FTTP, y compris des caissons.

Prudential achète de IPSCO, à Regina, et de Dofasco la plus grande partie des bobines d'acier au carbone laminé à chaud qu'elle utilise pour produire des caissons dans la fourchette de dimensions de 4 1/2 po à 11 3/4 po, des nuances H40 et J55. Les aciéries n°s 1, 2 et 3, situées à Calgary, produisent des caissons, ainsi que des tubages FTTP, des tuyaux de canalisation, des profilés de charpente creux et des tuyaux SRÉ en acier au carbone destinés à des applications dans les secteurs énergétique et industriel. L'aciérie n° 4 produit des FTTP et des tuyaux de canalisation destinés au secteur de l'exploration dans le domaine de l'énergie.

Algoma possédait et exploitait une aciérie de tubes sans soudure, à Sault Ste. Marie (Ontario), du 1<sup>er</sup> juin 1992 jusqu'au premier semestre de 1999 où elle a fermé l'aciérie. Le 15 septembre 2000, Algoma a passé avec ASTI une convention de location à long terme assortie d'une option d'achat, pour l'exploitation de l'aciérie de tubes sans soudure. ASTI a commencé à produire des marchandises similaires en novembre 2000. La compagnie est la propriété de Siderca International ApS (Siderca International), d'Argentine, et de Tubos de Acero de México, SA (TAMSA), du Mexique, une société possédée et contrôlée par Siderca International. Siderca International est la propriété de Siderca SAIC, d'Argentine, cette dernière étant elle-même possédée et contrôlée par Techint SAIC, d'Argentine, une société industrielle qui a des intérêts dans plusieurs pays dans le domaine du génie et de la sidérurgie. Parmi ces intérêts, il y a Techint Engineering Company Inc., de Panama, qui est propriétaire de DST Tubulars Inc. (DSTT), de Calgary (Alberta), le maître-distributeur des produits de Dalmine SpA (Italie), Siderca et TAMSA qui complètent la production de caissons sans soudure d'ASTI. Depuis sa constitution en société, le 9 février 1999, DSTT assume, au nom d'ASTI, la fonction de commercialisation de tous les produits de cette dernière.

ASTI produit des caissons sans soudure dans la fourchette de dimensions de 2 po à 7 3/8 po de la nuance K55, en utilisant des billettes ou des ronds importés des États-Unis, du Mexique et de l'Argentine. ASTI produit aussi, notamment, des caissons sans soudure qui ne sont pas visés dans le présent réexamen relatif à l'expiration, des tuyaux de canalisation sans soudure destinés à des applications industrielles, comme la conduction en amont et en aval des fluides, des produits destinés aux secteurs de la raffinerie et de la production d'énergie ainsi que d'autres produits laminés à chaud utilisés dans la fabrication de composants mécaniques, notamment des cylindres hydrauliques, des pièces d'automobiles et des roulements.

Stelco, qui est propriétaire à 100 p. 100 de Stelpipe, a été constituée en société en 1910. En 1962, elle a acheté des installations de production de tuyaux qui sont devenues partie de la société. En 1984, elle a réorganisé ses installations de production de tuyaux et de tubes en une seule entité commerciale, sous le nom de Stelpipe, comprenant les aciéries Page-Hersey Works, Welland Tube Works et Camrose Pipe Company (Camrose Pipe). En 1992, 60 p. 100 des actifs de la Camrose Pipe ont été vendus à Oregon Steel Mills, Stelco conservant une participation minoritaire. En octobre 1994, Stelpipe et Welland Pipe sont devenues des entités juridiques distinctes au sein du groupe d'entreprises Stelco. Stelpipe est la seule société du groupe d'entreprises Stelco qui produit les marchandises similaires. En mai 1994, Stelpipe a commencé la production de caissons de 4 1/2 po pour les puits de pétrole et de gaz. Au quatrième trimestre de 1997, elle a commencé à produire d'autres dimensions de caissons, ces dernières pouvant maintenant atteindre jusqu'à 8 5/8 po.

Stelpipe produit des caissons SRÉ semi-finis ou à extrémités lisses dont la finition, sous la forme de filetage et d'accouplement, doit être exécutée soit chez le client soit chez un transformateur tiers. Elle produit des caissons des nuances H40 et J55, à partir de bobines qu'elle achète d'Usine Hilton et Lake Erie Steel Company, des installations de Stelco. Stelpipe fabrique aussi, notamment, des tuyaux commerciaux, des tubages mécaniques, des produits creux pour étirage à froid, des caissons pour puits artésiens, des raccords, des profilés de charpente creux, d'autres FTTP, des conduites, ainsi que du tuyau pour des pulvérisateurs et des raccords, des pilotis, des produits sans soudure, des canalisations et des lances.

## **IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS APPUYANT UNE PROROGATION DE L'ORDONNANCE**

ATPL, un importateur et distributeur de caissons pour puits de pétrole et de gaz, de Calgary (Alberta), a été constituée en société en 1990 pour la fourniture et le maintien des caissons, des tubages et des tuyaux de canalisation pour les champs de pétrole de l'Ouest canadien. ATPL a commencé à importer les marchandises en question en 1991. Avant 1996, elle importait presque toutes ses FTTP. Depuis 1996, elle a acheté des quantités importantes de caissons en provenance des producteurs nationaux.

Fedmet Tubulars, un importateur et distributeur de caissons pour puits de pétrole et de gaz, est une division de Russel Metals Inc. (Russel Metals), de Calgary (Alberta). Elle a été constituée en société en décembre 1988 en vue d'étendre la gamme des produits de Russel Metals pour y inclure le marché des FTTP. Russel Metals, pour sa part, est propriétaire de Triumph Tubular & Supply Ltd., de Calgary (Alberta), un distributeur de produits destinés au marché du pétrole et du gaz, et Pioneer Steel & Tube Corp., un distributeur de caissons et de tuyaux de canalisation, de Denver (Colorado), qui exporte des caissons à Fedmet Tubulars. Fedmet Tubulars a commencé à importer des caissons SRÉ en 1989 en provenance de Maverick. En 1995, Fedmet Tubulars a commencé à importer des caissons sans soudure en provenance de Rocky Mountain Steel, un fabricant des États-Unis. Fedmet Tubulars importe aussi, notamment, des tubages et des tuyaux de canalisation.

Maverick, un producteur des États-Unis et exportateur de FTTP, y compris des caissons SRÉ, a été constituée en société en 1978, dans l'État du Delaware, sous le nom de Mechanical Tube Manufacturer. En 1980, elle a converti sa production aux FTTP. Elle a commencé à fabriquer des tuyaux de canalisation en 1986, dans la fourchette de dimensions de 2 3/8 po à 4 1/2 po et a élargi sa gamme en 1987, pour y inclure les dimensions de 6 5/8 po à 8 5/8 po. En juin 2000, Maverick a mis en service un laminoir de 16 po à Blytheville (Arizona), dans le but d'accroître la fourchette de dimensions de tous ses produits. Enfin, le 11 juin 2000, Maverick a conclu une convention définitive d'association avec Prudential, un des producteurs canadiens. La transaction a été complétée le 22 septembre 2000. Maverick possède des installations de production à Blytheville (Arizona), où elle produit des FTTP et des produits industriels, notamment des tuyaux de canalisation, des tuyaux normalisés, des tuyaux pour pilotis et des profilés de charpente creux; à Conroe (Texas), où elle produit des FTTP; à Beaver Falls (Pennsylvanie), où elle produit des tubages mécaniques étirés à froid.

Paragon, un producteur des États-Unis et exportateur des marchandises en question, a été constituée en société en 1983 dans l'État d'Oklahoma. Elle produit des FTTP, des tuyaux de canalisation, des tubages utilisés en construction et des tuyaux normalisés. Ses FTTP et ses tuyaux de canalisation sont principalement vendus pour des applications dans le secteur de l'énergie, et plus précisément dans le domaine du forage et du transport des produits du pétrole et du gaz naturel. Ses tubages pour la construction et ses tuyaux normalisés sont utilisés dans divers secteurs d'activité. Les principaux clients de Paragon sont les distributeurs de tuyaux des États-Unis et du Canada.

## **IMPORTATEUR ET EXPORTATEURS APPUYANT UNE ANNULATION DE L'ORDONNANCE**

COSC, un importateur et distributeur de caissons pour puits de pétrole et de gaz, de Calgary (Alberta), est entrée en exploitation en 1997. Elle importe aussi des FTTP, des tuyaux de canalisation, des conduites de transport et des tubages mécaniques. Elle est contrôlée à 50 p. 100 par la société 738006 Alberta Ltd. et à 50 p. 100 par la société 3008995 Nova Scotia Company. COSC est le distributeur exclusif de USSI, dans l'Ouest canadien, pour les produits finis de FTTP et le représentant exclusif au Canada du Continental Group of Companies.

USSI, de Pittsburgh (Pennsylvanie), est le plus gros producteur d'acier intégré des États-Unis. Elle fait partie de la USX Corporation (USX), qui a été constituée en société en 1901 et dont l'exploitation est divisée en deux unités d'entreprises : le Marathon Group et le U.S. Steel Group. Le Marathon Group exerce son activité commerciale à l'échelle mondiale et œuvre dans le domaine de l'exploration, de la production, du transport et de la commercialisation du pétrole brut et du gaz naturel, tandis que le U.S. Steel Group, qui comprend USSI, exploite principalement le secteur de la production et de la vente des produits sidérurgiques, du charbon et des boulettes de taconite. USSI produit des brames, des laminés à chaud, des laminés à froid et des produits résistant à la corrosion, des tuyaux et du matériel tubulaire, ainsi que des produits de ferblanterie et des tôles fortes.

SeAH, de Seoul (Corée), a été fondée en 1960; elle fabrique et exporte des produits d'acier, y compris des caissons, des tuyaux en acier inoxydable et des tôles revêtues. Elle a commencé à produire des caissons en octobre 1978 et, en janvier 1983, elle a installé une autre ligne de production (troisième usine Pohang) pour produire les marchandises en question. SeAH ne vend pas de caissons sur le marché coréen. Elle vend les caissons en question et des caissons non en question uniquement sur les marchés à l'exportation.

Hyundai, de Seoul (Corée), a été fondée en 1975; elle fabrique divers types de tuyaux en acier et de produits d'acier laminés à plat destinés aux marchés coréen et à l'exportation. Elle a produit et vendu les caissons en question de 1982 à 1990. Hyundai n'a pas produit de caissons durant la période de 1991 à 2000; ce n'est qu'au premier trimestre de 2001 qu'elle est revenue sur le marché des caissons; elle a alors produit 2 400 tonnes métriques de caissons qu'elle a vendus sur le marché des États-Unis.

## **POSITION DES PARTIES**

### **Producteurs nationaux et parties appuyant une prorogation de l'ordonnance**

La branche de production nationale a soutenu qu'une prorogation de l'ordonnance est nécessaire, étant donné que la reprise du dumping des marchandises en question causera un dommage sensible aux producteurs. En ce qui concerne le volume probable des marchandises en question, elle a soutenu que, étant donné la capacité de production excédentaire et les faibles taux d'utilisation aux États-Unis et en Corée, le dumping en provenance de ces pays reprendra, en quantités importantes. Ce fait est expliqué par la grande sensibilité au prix des marchandises en question, l'immense capacité de production disponible en Corée, ainsi que le faible taux d'utilisation de la capacité et les stocks non vendus accumulés aux États-Unis. Invoquant les éléments de preuve selon lesquels la branche de production nationale livrait une concurrence vigoureuse aux exportations en provenance des États-Unis aux valeurs normales, IPSCO a soutenu que toute liquidation des stocks entraînera une concurrence intense avec les importations sous-évaluées. Prudential et ASTI ont fait observer que le volume des marchandises en question représente une majorité importante des importations

totales et qu'il a récemment augmenté. S'appuyant sur la décision rendue par le commissaire, la branche de production nationale a avancé que les marchandises en question feront aussi vraisemblablement l'objet d'un dumping selon des marges de dumping notables. En réponse aux exposés présentés par les producteurs coréens selon lesquels ces derniers ne vendront pas au Canada advenant l'expiration de l'ordonnance, la branche de production nationale a qualifié une telle affirmation de tout simplement invraisemblable étant donné les antécédents de dumping de ce pays.

Selon la branche de production nationale, il n'est pas nécessaire que la vulnérabilité à un dommage sensible existe de la même façon pour tous les producteurs nationaux, puisque le dumping ne les touchera pas de la même manière. Prudential et ASTI ont soutenu qu'il suffit qu'un producteur d'importance soit particulièrement vulnérable pour justifier la conclusion que la branche de production nationale est vulnérable dans son ensemble. De plus, il a été fait mention de la décision du Tribunal dans RR-90-001<sup>5</sup>, dans laquelle le Tribunal a déclaré qu'il attribue plus d'importance aux éléments de preuve portant sur ce qui va vraisemblablement se passer sur le marché à court terme que sur les prévisions à long terme. Il a aussi été soutenu que la LMSI oblige le Tribunal à tenir compte des effets cumulatifs d'une reprise du dumping des marchandises en question en provenance de tous les pays.

IPSCO a soutenu que le fait que la situation des deux plus gros producteurs soit relativement saine n'est pas pertinent en l'espèce, puisque l'enquête doit être axée sur la possibilité de dommage et non sur le dommage qui a été causé par le passé ou qui est causé présentement. La branche de production nationale a soutenu que le marché des produits tubulaires, qui est aujourd'hui rentable, peut rapidement devenir non rentable en présence d'importations sous-évaluées. Elle s'est reportée aux témoignages reçus selon lesquels le marché, qui atteint présentement un sommet, se retrouvera en situation d'excédent de l'offre à cause des niveaux élevés des stocks aux États-Unis. IPSCO a soutenu que l'expiration de l'ordonnance, le cas échéant, aura une incidence immédiate, et un dommage sera causé très rapidement. Bien que les prix du marché aient affiché une certaine reprise depuis la fin de 1999, ils pourraient se replier immédiatement advenant un fléchissement du marché ou une reprise du dumping. Par exemple, IPSCO a soutenu que son bénéfice net avant impôt pourrait chuter de presque la moitié si les prix baissent de 10 p. 100, ou des deux tiers si une telle réduction des prix devait être accompagnée d'une réduction du même ordre des volumes. En outre, la branche de production pourrait subir une perte si elle devait être confrontée en même temps à un repli de la demande du marché. Compte tenu des prix déjà bas en provenance des pays non en question, le prix des marchandises en question devra être réduit pour que ces dernières soient concurrentielles, ce qui entraînera une érosion des prix, des pertes de ventes et, par conséquent, un dommage sensible à la branche de production nationale.

IPSCO a soutenu que les éléments de preuve indiquent qu'au moins deux producteurs se retireraient de cette exploitation immédiatement si l'ordonnance devait expirer, et que les deux autres subiraient un dommage. Selon ASTI, il doit être tenu compte de ces éléments de preuve, plus précisément parce qu'elle est en phase de démarrage et que son rendement financier est donc très fragile.

En ce qui concerne les demandes d'exclusion qu'ont présentées USSI et les producteurs coréens, la branche de production nationale a soutenu qu'il n'est pas justifié d'accueillir lesdites demandes étant donné que le Tribunal accorde habituellement des exclusions seulement lorsque les producteurs nationaux ne fabriquent pas un produit spécifique.

---

5. *Certains tubes en nickel et en alliage de nickel, sans soudure (réexamen)* (21 décembre 1990).

ATPL, Maverick, Paragon et Fedmet Tubulars ont appuyé la position de la branche de production nationale. Leurs principaux arguments sont inclus dans les arguments de la branche de production nationale ci-dessus.

### **Parties appuyant une annulation de l'ordonnance ou demandant des exclusions**

#### SeAH et Hyundai

Les exportateurs coréens ont demandé que le Tribunal annule son ordonnance concernant les marchandises en question en provenance de la Corée ou, sinon, accorde une exclusion à ces deux producteurs.

Contrairement à l'assertion de la branche de production nationale, les exportateurs coréens ont soutenu que les marchandises en question ne sont pas des produits de base puisque les éléments de preuve montrent que le prix n'est pas le seul facteur qui régit les décisions d'achat, les principaux éléments déclencheurs se rapportant à la qualité et à la nuance des produits.

En réponse à l'argument selon lequel les producteurs coréens n'auront d'autre choix, s'ils veulent maintenir leur utilisation à sa pleine capacité, que de vendre des marchandises en question au Canada à des prix sous-évalués, les producteurs coréens ont soutenu que rien ne démontrait l'existence d'un volume notable de marchandises en question coréennes en attente d'une expédition. Les producteurs coréens ont signalé qu'il ne fallait pas oublier que Hyundai ne détient pas de stock des marchandises en question et que le stock que détient SeAH est négligeable et que, de ce fait, le volume en provenance de la Corée, le cas échéant, sera très faible. En outre, les éléments de preuve montrent que SeAH est une société évoluée technologiquement et très rentable, clairement axée sur la production destinée à son marché national. Les éléments de preuve révèlent en outre que les marchandises en question jouent un rôle mineur dans la stratégie globale de SeAH et que le taux d'utilisation de sa capacité est élevé. D'autre part, le rendement financier de Hyundai depuis deux ans est faible et cette dernière n'est pas intéressée aux marchés à l'exportation. Les producteurs coréens ont dit avoir été totalement absents du marché canadien et ont fait observer qu'un important volume d'importations à bas prix en provenance de pays non en question y est déjà présent. Par conséquent, l'hypothèse selon laquelle l'expiration de l'ordonnance entraînerait une baisse de 10 p. 100 des prix est dénuée de fondement, puisque les importations en provenance des autres pays isoleront la branche de production nationale du dommage causé par les marchandises en question.

À leur avis, il convient d'accorder un certain poids au rendement financier de la branche de production canadienne, qui est très rentable depuis quelques années et dont les perspectives sont très bonnes sur un horizon immédiat. Ils ont soutenu que le rendement de Stelpipe allait vraisemblablement s'améliorer considérablement à moyen terme, tandis qu'ASTI n'est pas en affaires depuis suffisamment longtemps pour qu'il soit possible de tirer une conclusion quelconque. Les producteurs coréens ont de plus soutenu que la demande internationale à l'endroit des marchandises en question augmentera dans la foulée de l'augmentation de l'activité mondiale de forage.

#### USSI

Si le Tribunal devait proroger l'ordonnance, USSI a soutenu qu'elle devrait être exclue de cette prorogation. USSI a fait valoir qu'elle n'avait participé ni à l'enquête initiale de 1986 ni au dernier réexamen et qu'elle n'avait jamais fait l'objet de conclusions de dumping dommageable des marchandises en question au Canada. De plus, USSI a souligné qu'elle n'a jamais été impliquée dans d'autres causes de dumping de

produits tubulaires. Elle a aussi fait observer que, dans RR-90-005, le Tribunal a annulé son ordonnance dans le cas d'un producteur spécifique, Siderca. USSI a également fait valoir qu'elle exerce un contrôle sur le volume et les prix de ses exportations au Canada.

## **ANALYSE**

Dans le cadre du premier réexamen relatif à l'expiration auquel procède le Tribunal aux termes des nouvelles dispositions de la LMSI, l'ADRC a examiné la question de la probabilité d'une reprise du dumping, au Canada, des caissons originaires ou exportés de la Corée et des États-Unis. Le 16 février 2001, l'ADRC a déterminé qu'il existait une telle probabilité et, par conséquent, le Tribunal doit maintenant décider si l'expiration de l'ordonnance causera vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal est d'avis que, pour rendre sa décision, il doit axer son examen sur ce qui va vraisemblablement se passer à court ou à moyen terme.

### **Marchandises similaires**

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

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

Les produits qui font l'objet du présent réexamen relatif à l'expiration sont des caissons pour puits de pétrole et de gaz, sans soudure ou soudés. Les éléments de preuve indiquent, en l'espèce, que les différences techniques entre les caissons sans soudure et les caissons soudés se limitent aux méthodes de fabrication et que les caissons sans soudure et les caissons SRÉ sont substituables dans pratiquement toutes les applications. Bien que l'inverse ne soit pas nécessairement vrai, le Tribunal est d'avis que ces produits, aux fins du présent réexamen relatif à l'expiration, sont des marchandises similaires. Ils livrent également concurrence au niveau des prix sur le marché des puits à nappe constante, sur terre. Les éléments de preuve montrent de plus que, pour chaque spécification de l'API, les produits de caissons pour puits de pétrole et de gaz de production nationale livrent concurrence aux marchandises en question, ont les mêmes utilisations finales et sont substituables avec ces dernières, sous réserve de l'exclusion susmentionnée, qu'elles soient fabriquées selon un procédé SRÉ ou un procédé sans soudure.

Par conséquent, le Tribunal conclut, comme dans les réexamens précédents, que les caissons pour puits de pétrole et de gaz, sans soudure et soudés, produits par la branche de production nationale, définis de la même manière que les marchandises en question, constituent des marchandises similaires aux caissons importés de la Corée et des États-Unis.

### **Cumul**

Le paragraphe 76.03(11) de la LMSI prévoit que le Tribunal évaluera les effets cumulatifs du dumping s'il est convaincu qu'une telle évaluation est indiquée, compte tenu des conditions de concurrence entre les marchandises en question elles-mêmes et entre elles et les marchandises similaires.

Dans le cadre de sa plaidoirie, la branche de production nationale a soutenu que la LMSI oblige le Tribunal à tenir compte des effets cumulatifs d'une reprise du dumping des marchandises en question en

provenance de tous les pays. Il a aussi été soutenu que toutes les conditions préalables au cumul sont présentes en l'espèce.

Le Tribunal a examiné les conditions de concurrence entre les marchandises en question elles-mêmes et entre elles et les marchandises similaires. En l'espèce, les éléments de preuve n'indiquent pas, selon le Tribunal, que les marchandises sous-évaluées en provenance des pays désignés livrent concurrence sous les mêmes conditions avec elles-mêmes ou avec les marchandises similaires sur le marché canadien. Plus précisément, les marchandises en question en provenance de la Corée n'ont pas été présentes sur le marché canadien et, de ce fait, n'ont pas livré concurrence avec les marchandises similaires ou avec les marchandises en question américaines depuis au moins dix ans. Ainsi que le témoin convoqué par le Tribunal l'a fait observer, le produit coréen n'est pas connu sur le marché et ne serait donc pas utilisé par la plus grande société d'exploration et le plus gros acheteur de caissons dans le bassin sédimentaire de l'Ouest canadien. De tels utilisateurs finals doivent approuver un produit en provenance d'une nouvelle source à la suite de visites sur place qui confirment que les exigences des spécifications ont été satisfaites et recevoir une garantie de la qualité et de la disponibilité des nouveaux produits<sup>6</sup>. Étant donné un tel élément de preuve et les éléments de preuve similaires, produits par d'autres sociétés d'exploration importantes, selon lesquels l'utilisation d'un produit inconnu suscite un risque trop élevé dans le secteur du forage, même lorsqu'un produit a fait l'objet d'une évaluation de l'API<sup>7</sup>, le Tribunal n'estime pas que les conditions de concurrence du produit coréen soient les mêmes que celles qui prévalent entre le produit canadien et le produit américain bien connu. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est convaincu qu'il n'est pas indiqué d'évaluer les effets cumulatifs vraisemblables, sur la branche de production nationale, d'une reprise du dumping des importations de caissons en provenance des deux pays désignés.

## Retard

Le paragraphe 76.03(10) de la LMSI prévoit que le Tribunal décidera si l'expiration de l'ordonnance ou des conclusions à l'égard des marchandises en question causera vraisemblablement un dommage ou un retard.

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit « retard » de la façon suivante :

Le retard sensible de la mise en production d'une branche de production nationale.

Dans le cadre de causes précédentes<sup>8</sup>, le Tribunal a conclu que, puisqu'il se produisait au Canada des marchandises en question, un retard ne pouvait être causé à une branche de production nationale. D'une façon similaire, en l'espèce, les éléments de preuve montrent qu'il se produit au Canada des caissons pour puits de pétrole et de gaz et qu'il existe une branche de production nationale établie qui produit les marchandises similaires au Canada.

Les éléments de preuve indiquent que, depuis novembre 2000, ASTI produit des marchandises similaires et, de ce fait, est devenue une partie d'une branche de production nationale établie. Par conséquent, le Tribunal conclut qu'un retard ne peut être causé à une branche de production nationale.

---

6. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 570 et 583-586.

7. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 542-544; pièces du Tribunal RR-2000-001-26.01, 26.06 et 26.10, dossier administratif, vol. 5.3 aux pp. 43, 87 et 135-136, respectivement.

8. Voir, par exemple, *Isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux (enquête)* (19 novembre 1993), NQ-93-002; *Ail frais (enquête)* (21 mars 1997), NQ-96-002.

## Probabilité de dommage

Dans l'examen de la probabilité du dommage, le Tribunal peut prendre en compte une vaste gamme de facteurs, prescrits par le paragraphe 37.2(2) du Règlement sur les MSI. Dans le présent réexamen relatif à l'expiration, le Tribunal a pris en compte divers facteurs liés à la conjoncture du marché au Canada, dans les pays désignés et dans le monde, y compris les facteurs suivants : (1) le rendement récent et le rendement probable des producteurs de caissons au Canada et dans les pays désignés; (2) les variations de la demande et de l'offre de caissons au Canada et dans les pays en question; (3) la capacité de production de caissons des aciéries canadiennes et des aciéries étrangères; (4) les volumes et les prix récents et probables des importations, au Canada, de caissons en provenance des pays en question; (5) les exportations de caissons et de produits de l'acier connexes des pays en question à d'autres pays et l'existence de mesures antidumping dans d'autres juridictions concernant ces exportations.

### Marché des caissons pour puits de pétrole et de gaz

Le Tribunal a fondé son analyse sur les facteurs fondamentaux qu'il perçoit comme les moteurs du marché des caissons au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde.

Selon le Tribunal, et les parties en conviennent, il est manifeste que le marché des caissons pour puits de pétrole et de gaz a présenté un caractère hautement cyclique. La demande de caissons dépend du nombre de puits forés et de la profondeur de ces puits. À son tour, le niveau de l'activité de forage dépend des prix en vigueur et des prix prévus du pétrole et du gaz naturel qui peuvent être, et sont souvent, volatiles. Dans un tel contexte, les éléments de preuve portent à croire que la production nationale de marchandises similaires est déterminée en fonction des projections établies par les producteurs de gaz et de pétrole<sup>9</sup>. Les producteurs de caissons sont confrontés au défi que constitue la prévision de la demande et, par conséquent, la détermination de leurs niveaux de production et de stocks. La quantité de stocks détenus par les producteurs, les distributeurs et les utilisateurs finals a aussi une incidence sur le marché<sup>10</sup>. Des prévisions sur trois mois semblent la norme et, habituellement, les producteurs de caissons disposent, en tout temps, d'un approvisionnement de trois mois rapidement accessible. Un tel mécanisme semble limiter toute production excédentaire et l'ampleur de l'accumulation de stocks<sup>11</sup>. Il peut être difficile pour les producteurs, à moins d'avoir accès à des stocks suffisants, de satisfaire à la demande liée à une augmentation soudaine de la demande ou à une croissance soutenue. Par ailleurs, un repli soutenu de la demande peut les placer dans une situation d'excédent de stocks, et entraîner une réduction de la production. Cependant, les producteurs nationaux semblent être en mesure de s'adapter rapidement à la variation de la demande.

En ce qui concerne les prix du pétrole et du gaz naturel, il est clair qu'ils ont été volatiles durant la période visée par le réexamen. Par exemple, en 1997, le prix au comptant du baril de pétrole du West Texas Intermediate (WTI) a été de 20,64 \$ US, avant de baisser, en 1998, à 14,44 \$ US. Le prix moyen au comptant du pétrole a commencé à remonter en 1999, puis est passé de 19,25 \$ US à 31,49 \$ US au troisième trimestre de 2000. Le prix au comptant du gaz, le million de Btu, a suivi une tendance similaire durant la même période. En 1997, ce prix a été, en moyenne, de 2,40 \$ US, puis il a baissé, passant à 1,96 \$ US en 1998,

9. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 78-79, 83, 93-94, 142 et 193.

10. Pièce du Tribunal RR-2000-001-20.04, dossier administratif, vol. 5.1C à la p. 165.

11. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 à la p. 294; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 431 et 479.

avant d'amorcer une remontée jusqu'à 4,31 \$ US au troisième trimestre de 2000. En Alberta, cependant, le prix moyen au comptant du gaz a augmenté à chaque année durant la période visée par le réexamen<sup>12</sup>.

### Conjoncture du marché dans les pays en question

L'analyse du Tribunal sur la question de savoir si une reprise du dumping causera vraisemblablement un dommage à la branche de production nationale comprend une évaluation de l'évolution de la conjoncture du marché pour les caissons dans les pays en question, une conjoncture qui, en l'espèce, a été considérablement différente selon ces pays.

#### – États-Unis

Les États-Unis détiennent la plus grande part des volumes de forage dans le monde. Ils consomment environ la moitié des produits FTTP, lesquels comprennent les caissons. Les ventes nationales de caissons et de tuyaux connexes aux États-Unis ont été robustes en 1997, puis ont baissé en 1998 et en 1999. Les taux d'utilisation des producteurs américains ont suivi la même tendance. Ce n'était pas avant les neuf premiers mois de 2000 que les producteurs américains ont pu constater des améliorations de leurs ventes nationales et des taux d'utilisation de leur capacité<sup>13</sup>. En 2001, les sociétés d'exploration aux États-Unis devraient forer environ 33 000 puits, utilisant entre 1 200 et 1 300 tours de forage, ce qui représente une augmentation de 31 à 42 p. 100 par rapport aux 918 tours de forage utilisées en 2000 et ce qui se rapproche du nombre maximum de tours de forage disponibles<sup>14</sup>.

Quant à la question de la capacité de production de caissons et de tuyaux connexes, la branche de production nationale a soutenu que les États-Unis continuent d'avoir une capacité disponible accessible suffisante pour inonder le marché canadien de marchandises sous-évaluées et que ce danger est exacerbé par la facilité du transport vers le marché de l'Ouest canadien et de leur distribution sur ce marché. Pour les neuf premiers mois de 2000, la capacité globale des États-Unis a été évaluée à 3,8 millions de tonnes nettes de caissons et de tuyaux connexes. Durant la même période, la production de caissons des États-Unis, calculée séparément de la production des autres FTTP, a avoisiné les 700 000 tonnes nettes<sup>15</sup>. Les éléments de preuve montrent que, au début de 2001, la branche de production américaine était exploitée à environ 65 p. 100 de sa capacité de production des produits FTTP, qui comprennent les marchandises en question<sup>16</sup>. Le Tribunal est d'avis qu'il ne s'agit pas là d'une utilisation inhabituelle de la capacité lorsque la demande est robuste et croissante.

La branche de production nationale a aussi soutenu qu'il y a eu, depuis 2000, une importante accumulation de stocks des États-Unis, ce qui donne naissance à une « offre excédentaire » et menace la branche de production canadienne. D'après la branche de production nationale, en décembre 2000, les stocks

---

12. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 297 et 305.

13. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, à la p. 466; *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05, dossier administratif, vol. 1A à la p. 106.

14. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 463-465 et 473; pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 289 et 297.

15. *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05, dossier administratif, vol. 1A à la p. 106.

16. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, à la p. 483; *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05, dossier administratif, vol. 1A à la p. 106; pièce du Tribunal RR-2000-001-21.03 (protégée), dossier administratif, vol. 6.1A à la p. 214.

de FTTP ont atteint 1,5 million de tonnes nettes<sup>17</sup>. Aux deux premiers mois de 2001, la constitution des stocks de FTTP s'est poursuivie aux États-Unis à un rythme d'environ 30 000 à 35 000 tonnes nettes par mois<sup>18</sup>. La branche de production nationale a soutenu que de tels stocks accumulés des États-Unis représentent au moins six mois de ventes, ce qui dépasse de beaucoup le niveau normal des stocks constitués par les fournisseurs du marché des FTTP.

Les observations de la branche de production nationale ont été fondées sur le *Preston Pipe & Tube Report* de mars 2001. Cependant, selon le rapport susmentionné, la croissance des stocks ne dépasse pas la consommation d'une manière spectaculaire, mais demeure plutôt alignée sur celle-ci. De fait, l'accumulation de stocks n'est qu'une réaction à la demande et à l'activité de forage robustes actuelles ainsi qu'aux prévisions favorables de croissance immédiate et à moyen terme. Les données contenues dans le rapport montrent aussi que les stocks des États-Unis ont augmenté moins rapidement que la production et l'offre totale, y compris les importations. De plus, le rapport indique que, étant donné l'amorce d'un carnet de livraison élargi en ce qui concerne la production de tuyaux pour canalisation aux États-Unis, un produit qui est fabriqué sur le même équipement que celui utilisé dans la fabrication des produits FTTP y compris les caissons, les producteurs de FTTP américains bénéficieront d'une structure de prix plus stable et d'une concurrence directe moindre<sup>19</sup>. En outre, le Tribunal fait observer que, bien que les caissons constituent un sous-ensemble des produits FTTP, il n'existe pas de ratio fixe ou prévisible de leur volume dans une situation déterminée des stocks. Il n'est donc pas possible de dériver une information fiable sur les volumes de caissons à partir d'éléments de preuve portant sur les volumes de FTTP et donc très difficile de déterminer dans quelle mesure le niveau des stocks peut avoir une incidence sur un dommage futur possible.

– Corée

En ce qui concerne la capacité de production de caissons de la Corée, le Tribunal a reçu des éléments de preuve contradictoires. La branche de production nationale a affirmé que, avec cinq producteurs de FTTP attestés par l'API, la Corée disposait d'une capacité de production de caissons suffisante pour saturer le marché canadien. La branche de production nationale a ajouté que la capacité coréenne estimative était de 3,483 millions de tonnes nettes de FTTP. SeAH et Hyundai ont dit, au contraire, être les deux seules sociétés présentement en mesure de produire des FTTP selon les normes de l'API<sup>20</sup> et que leur capacité potentielle collective, en ce qui concerne les FTTP, était d'environ 1 million de tonnes nettes. Elles ont soutenu que la majeure partie de cette capacité était consacrée à la production d'autres produits, plus rentables<sup>21</sup>.

Le Tribunal admet les éléments de preuve directs soumis par les producteurs coréens selon lesquels seules ces deux sociétés sont capables de produire les marchandises en question. Cependant, la question que doit trancher le Tribunal n'est pas tant celle de la capacité absolue de produire les marchandises en question que celle de savoir si une telle capacité peut être utilisée pour livrer les marchandises en question au Canada et, le cas échéant, dans quelle mesure. En plus d'être capable de fabriquer des caissons à ses lignes de production, SeAH est aussi capable de produire d'autres FTTP, ainsi que des tuyaux, comme des tuyaux de canalisation, des tuyaux normalisés, des tuyaux mécaniques, des tuyaux pour la construction, des tuyaux pour

17. Pièce du fabricant D-02, pièce jointe 4 à la p. 14, dossier administratif, vol. 9A.

18. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, à la p. 460.

19. Pièce du fabricant D-02, pièce jointe 4 aux pp. 3 et 14, dossier administratif, vol. 9A.

20. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 615-618; pièce du Tribunal RR-2000-001-20.08B, dossier administratif, vol. 5.1F aux pp. 167-168; pièce du Tribunal RR-2000-001-03A, dossier administratif, vol. 1 à la p. 250.

21. Pièces des exportateurs K-04 et L-04, para. 28, dossier administratif, vol. 11.

étrirage et des tuyaux pour pilotis. Les produits FTTP de SeAH représentent une très faible proportion de cette production, et ses caissons, une proportion minuscule. Hyundai, pour sa part, est capable de produire une gamme similaire de produits, mais elle réduit présentement sa capacité de production de caissons et de tuyaux en général et se restructure afin de se repositionner en tant que producteur d'acier laminé à froid<sup>22</sup>.

Le marché coréen du tuyau se porte bien depuis quelques années et est présentement beaucoup plus profitable qu'en 1986, lorsque les conclusions initiales ont été mises en place. Avant 1988, 65 p. 100 des tuyaux produits en Corée étaient exportés, les autres 35 p. 100 étant vendus sur son marché national. Cependant, depuis lors, la situation s'est inversée, la production de tuyaux de la Corée étant destinée dans une proportion de 65 p. 100 à son marché national et dans une proportion de 35 p. 100 aux marchés à l'exportation. Une des raisons sous-jacentes d'un tel état des choses est que, à la suite de la crise économique en Asie, l'économie de la Corée a connu une remontée constante depuis 1999<sup>23</sup>.

Ni SeAH ni Hyundai n'ont exporté les caissons en question au Canada depuis au moins 1991, et il n'existe pas de preuve que des importateurs canadiens soient entrés en communication avec SeAH et Hyundai au sujet de l'achat de caissons pour le marché canadien<sup>24</sup>. En outre, SeAH et Hyundai produisent sur commande et ne constituent pas de stocks<sup>25</sup>.

SeAH n'a pas exporté les caissons en question au Canada depuis 15 ans et a témoigné ne pas prévoir le faire à l'avenir, puisqu'elle ne participe à aucune activité de commercialisation sur le marché canadien<sup>26</sup>. De plus, la production de FTTP de SeAH représente seulement 2 p. 100 de sa capacité de production totale, tandis que sa production de caissons représente entre 0,3 et 0,4 p. 100 de sa capacité de production. Cette capacité de production totale est distribuée sur plusieurs lignes de production et seulement deux lignes peuvent servir à produire les caissons en question, ces deux lignes étant maintenant exploitées pratiquement à pleine capacité pour la production de tuyaux de canalisation, de tuyaux normalisés et de tuyaux pour la construction, des produits plus rentables que les marchandises en question<sup>27</sup>. De plus, SeAH n'a pas exporté de produits FTTP au Canada durant la période visée par le réexamen<sup>28</sup>. Les ventes aux États-Unis des produits FTTP de SeAH étaient importantes mais ont baissé de presque la moitié en 1999 et d'un deux tiers additionnel en 2000, étant donné que SeAH a déplacé ses exportations de produits FTTP vers d'autres marchés<sup>29</sup>.

---

22. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 613-614, 621, 645 et 706.

23. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 612-613; pièce du Tribunal RR-2000-001-20.08A, dossier administratif, vol. 5.1F aux pp. 4, 5 et 32, et pièce du Tribunal RR-2000-001-20.08B, dossier administratif, vol. 5.1F à la p. 181; pièces des exportateurs K-04 et L-04, para. 45, dossier administratif, vol. 11.

24. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, à la p. 280; pièce du Tribunal RR-2000-001-03A, dossier administratif, vol. 1 à la p. 251; pièces des exportateurs K-02, para. 4, et K-04 et L-04, para. 102, dossier administratif, vol. 11.

25. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 625 et 697-698.

26. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 618-619.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 614 et 645; pièce du Tribunal RR-2000-001-20.08, dossier administratif, vol. 5.1E à la p. 8.

28. SeAH a fait une livraison minuscule de 389 tonnes nettes de tubage au quatrième trimestre de 2000. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, à la p. 648; pièce du fabricant A-03, pièce jointe 2, dossier administratif, vol. 9; pièce de l'exportateur L-01 (protégée), para. 7, dossier administratif, vol. 12.

29. Pièce de l'exportateur L-01 (protégée), para. 7, dossier administratif, vol. 12.

Hyundai n'a ni produit ni exporté de caissons pour puits de pétrole et de gaz au Canada ou vers un autre pays durant la période 1991-2000. Au premier trimestre de 2001, Hyundai a expédié un faible volume de caissons pour puits de pétrole et de gaz (2 400 tonnes métriques) vers les États-Unis. Bien qu'elle soit capable de le faire, tant sous l'angle de l'utilisation de ses usines que sous celui de l'absence de mesures portant sur les recours commerciaux à son endroit, Hyundai n'a pas fait suivre cette unique commande de livraisons subséquentes. Malgré les difficultés financières qu'elle éprouve et bien qu'elle ait accès aux marchés mondiaux des FTTP, Hyundai n'a pratiquement pas exporté de marchandises en question vers un pays quelconque depuis dix ans<sup>30</sup>. De plus, le Tribunal a reçu des éléments de preuve selon lesquels la société, qui s'appelait auparavant Hyundai Pipe Co. Ltd., a changé de nom, procède présentement à une modification de sa combinaison de produits et a l'intention de vendre sa capacité de production de tuyaux<sup>31</sup>.

Compte tenu des niveaux de production actuels de caissons des Coréens, du caractère limité de leur capacité inutilisée, de la concentration de leurs ventes de tuyaux sur leur marché national et de leurs ventes de FTTP sur d'autres marchés que le marché nord-américain, le Tribunal est d'avis qu'il faudrait une modification importante des pratiques de commercialisation et de production des producteurs coréens pour que leurs caissons deviennent disponibles aux fins de vente au Canada en volumes importants.

#### Conjoncture du marché et rendement récent de la branche de production canadienne

La conjoncture du marché canadien pourrait aussi jouer un rôle quant au volume et aux prix des importations des marchandises en question. L'année 1997 a été une bonne année pour le marché des caissons canadien<sup>32</sup>. Durant cette année remarquable, les producteurs canadiens ont déclaré des livraisons nationales de 383 788 tonnes nettes sur un marché de 497 702 tonnes nettes, ce qui équivaut à une part de marché de 77 p. 100. Les producteurs nationaux ont été en mesure d'augmenter leur part de marché durant la période visée par le réexamen et de capturer 81 p. 100 du marché canadien en 2000<sup>33</sup>. Comme le montre le tableau qui suit, les producteurs nationaux ont vu le marché des caissons canadien rétrécir entre 1997 et 1999, ce dernier passant de 555 752 tonnes nettes à 292 908 tonnes nettes. Aux neuf premiers mois de 2000, cependant, le marché a affiché une croissance de 79 p. 100, passant à 322 138 tonnes nettes par rapport à la période correspondante en 1999. Les ventes de caissons des producteurs nationaux ont suivi une tendance similaire, reculant de 44 p. 100 en 1998 par rapport à 1997, et d'une autre tranche de 6 p. 100 en 1999, avant la croissance de 73 p. 100 affichée aux neuf premiers mois de 2000 par rapport à la période correspondante en 1999<sup>34</sup>. Une telle tendance reflète de façon générale ce qui se passait sur le marché du pétrole et du gaz, un marché qui a été caractérisé par la volatilité des prix.

---

30. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 695-696.

31. Pièce de l'exportateur K-02, para. 3, dossier administratif, vol. 11.

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, à la p. 266.

33. Pièce du fabricant D-02, pièce jointe 1, dossier administratif, vol. 9A. Les données de Statistique Canada sont légèrement différentes des données compilées par le Tribunal dans son rapport préalable à l'audience; cependant, les deux séries de chiffres montrent une même tendance.

34. *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05, dossier administratif, vol. 1A à la p. 30.

<b>Résumé des données statistiques</b>					
	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>De janv. à sept. 1999</b>	<b>De janv. à sept. 2000</b>
<b>Marché apparent</b>					
Volume (tonnes nettes)	555 752	325 992	292 908	179 817	322 138
Valeur (000 \$)	<u>533 372</u>	<u>327 725</u>	<u>276 194</u>	<u>167 275</u>	<u>325 978</u>
Valeur unitaire (\$/tonne nette)	960	1 005	943	930	1 012
<b>Utilisation de la capacité des producteurs nationaux (%)</b>					
Caissons pour puits de pétrole et de gaz	32	16	17	13	28
Autres produits	41	49	43	44	37
<b>Part de marché des producteurs nationaux (%)</b>					
	77	77	80	S.O.	81 <sup>1</sup>
<b>VARIATION EN POURCENTAGE</b>					
Marge brute (000 \$)		(41)	2		111
Bénéfice net avant impôt (000 \$)		(55)	21		133
Marge brute (\$/tonne nette)		5	8		22
Bénéfice net avant impôt (\$/tonne nette)		(20)	28		34
<hr/>					
Nota :					
1. Ce chiffre vaut pour toute l'année 2000.					
Source : <i>Rapport public préalable à l'audience</i> , pièces du Tribunal RR-2000-001-05 et RR-2000-001-05A, dossier administratif, vol. 1A aux pp. 30, 32, 34, 46 et 110; <i>Rapport protégé préalable à l'audience</i> , pièce du Tribunal RR-2000-001-06 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 46; pièce du fabricant D-02, pièce jointe 1, dossier administratif, vol. 9A.					

Le taux d'utilisation de la capacité des producteurs nationaux pour les marchandises similaires a suivi les fluctuations du marché canadien. Les producteurs nationaux ont utilisé aussi peu que 16 p. 100 de leur capacité en 1998 et autant que 32 p. 100 de cette capacité en 1997. La comparaison des neuf premiers mois de 2000 et de ceux de 1999 révèle une augmentation du taux d'utilisation de la capacité des producteurs nationaux, ce taux étant passé de 13 à 28 p. 100, ce qui est proche du taux d'utilisation atteint en 1997<sup>35</sup>. Les témoignages confirment que ces taux d'utilisation de la capacité ont persisté au quatrième trimestre de 2000<sup>36</sup>.

Les éléments de preuve au dossier et les témoignages montrent que la capacité de production de caissons et de produits de tuyauterie connexes de la branche de production nationale n'a jamais été entièrement utilisée, même durant les très bonnes années, comme celle de 1997. Sur la foi des témoignages,

35. *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05A, dossier administratif, vol. 1A à la p. 110. Si les chiffres d'ASTI étaient supprimés du calcul du taux d'utilisation de la capacité aux neuf premiers mois de 2000, parce qu'elle n'a pas commencé à produire de marchandises similaires avant la fin de cette période, à savoir, en novembre 2000, le taux d'utilisation deviendrait de 34 p. 100 pour les trois producteurs nationaux restants, ce qui dépasse le taux d'utilisation des producteurs nationaux atteint en 1997, une année remarquable.

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, aux pp. 299-301.

le Tribunal est d'avis qu'il n'est pas prévu que la branche de production nationale, comme celle de la branche de production américaine, utilise entièrement sa capacité, étant donné que le même équipement sert à produire différentes marchandises<sup>37</sup>. Les producteurs nationaux doivent décider quels produits fabriquer à un moment donné, en fonction de la rentabilité, de leurs engagements sur les différents marchés et de la vigueur relative de la demande sur ces marchés, ainsi qu'à la lumière de la relation qu'ils entretiennent avec leurs clients.

Sur le marché canadien, les prix sont établis par les producteurs nationaux<sup>38</sup>. Les prix moyens des caissons ont beaucoup moins fluctué que les volumes de caissons vendus. En 1998, lorsque le marché a affiché un net repli, les prix moyens ont augmenté de 5 p. 100 par rapport à ceux de 1997. Ils ont ensuite diminué de 6 p. 100 en 1999 avant d'augmenter de 9 p. 100 aux neuf premiers mois de 2000, par rapport à la période correspondante en 1999.

Quant à la part de marché capturée par les producteurs nationaux, les renseignements à caractère public dont dispose le Tribunal indiquent que cette part est demeurée passablement constante durant la période visée par le réexamen, s'établissant en moyenne à près de 79 p. 100<sup>39</sup>. Bien que leur ordre de grandeur diffère, ces chiffres suivent une tendance similaire à ceux des parts de marché que le Tribunal a calculées à partir des renseignements confidentiels/protégés qu'il a obtenus sur la production nationale et les importations<sup>40</sup>.

Bien que les bénéfices et les marges brutes aient diminué sensiblement en 1998, au moment où la demande de caissons reculait dans la foulée de la baisse des prix du pétrole, la branche de production nationale a quand même obtenu des marges et des prix positifs par tonne nette. Avec la foulée de la reprise de la demande, les résultats financiers globaux de la branche de production nationale ont affiché des signes d'amélioration en 1999, puis ont été florissants aux neuf premiers mois de 2000. L'existence de marges positives par tonne nette durant la période, indépendamment des fluctuations du marché, est indicatrice des marges que la branche de production nationale peut atteindre lorsque les coûts de ses intrants baissent et témoigne aussi de sa capacité de tenir les prix élevés même dans une conjoncture de bas volumes.

Le Tribunal fait remarquer que, malgré la volatilité du marché des caissons canadien, Stelpipe a décidé d'entrer sur le marché en 1997 parce qu'elle était d'avis qu'elle pouvait établir de meilleurs prix pour ce produit que pour les autres produits de tuyauterie qu'elle vendait. Le Tribunal fait observer que, bien que Stelpipe soit en position désavantageuse sur le marché canadien étant donné son emplacement géographique et le fait qu'elle n'a produit que des caissons à extrémités lisses depuis son entrée sur le marché canadien, Stelpipe a cependant amélioré sa position, capturant entre 5 et 10 p. 100 du marché<sup>41</sup>. Ou bien ses prix ont eu une incidence dans la capture d'une telle part de marché, ce qu'elle conteste, ou bien un facteur autre que le prix lui a permis de gagner cette part de marché. Stelpipe a aussi amélioré sa position en exportant vers le marché des caissons de l'Est des États-Unis<sup>42</sup>. De façon similaire, les avantages fondamentaux du marché

---

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 30-31, 58-59 et 71, et vol. 2, 15 mai 2001, aux pp. 236-237 et 312-313.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, à la p. 441.

39. Pièce du fabricant D-02, pièce jointe 1, dossier administratif, vol. 9A.

40. *Rapport protégé préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-06 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 33.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, à la p. 229.

42. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, aux pp. 230 et 265.

des caissons canadien était, de l'avis du Tribunal, une considération positive de l'entrée d'ASTI sur le marché.

Si les projections relatives aux prix du pétrole et du gaz naturel se réalisent, la demande de caissons utilisés pour le forage des puits sur les marchés international, américain et canadien atteindra vraisemblablement des niveaux inédits depuis le début des années 1980. Cela ne peut avoir qu'une incidence positive sur le marché canadien et sur les producteurs de caissons nationaux. Dans l'ensemble, la branche de production nationale semble bien placée pour l'avenir, étant donné particulièrement les prévisions sur les prix du pétrole et du gaz. En fait, il est difficile d'imaginer comment la branche de production nationale pourrait être en meilleure position que maintenant. Le Tribunal conclut que la branche de production nationale a démontré sa capacité de faire des affaires sur un marché hautement volatile. Par exemple, durant les remontées et les replis du marché, elle a maintenu sa part de marché et ses prix, tout comme elle a maintenu un rendement financier relativement robuste.

#### Prévisions du marché

Les projections relatives au prix du pétrole et du gaz naturel sont prometteuses et, si le passé est de quelque façon garant de l'avenir, ces prix devraient se traduire par une forte demande de caissons dans un avenir prévisible. Pour la période 2001-2005, les prix prévus du pétrole devraient se situer dans la fourchette cible établie par l'OPEC, soit de 20 \$ US à 25 \$ US le baril, et pourraient bien dépasser le seuil supérieur de cette fourchette<sup>43</sup>. À des prix supérieurs à 19 \$ US-20 \$ US, les sociétés d'exploration de pétrole et de gaz poursuivent ou intensifient leurs programmes de forage<sup>44</sup>. Les prévisions des prix du gaz naturel situent ces prix entre 4,00 \$ US et 5,68 \$ US le million Btu, soit un prix de beaucoup supérieur au prix de 2,40 \$ US le million Btu recensé durant 1997, une année remarquable<sup>45</sup>.

---

43. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 185-187; pièce du Tribunal RR-2000-001-12.04 (protégée), dossier administratif, vol. 4D à la p. 15; pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 à la p. 297.

44. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 à la p. 297; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 185-187, et vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 547-549.

45. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 à la p. 297.

En ce qui a trait aux projections mondiales du nombre total de mètres forés et le nombre de tours de forage utilisées pour forer les puits, les prévisions pour 2001 indiquent 103,1 millions de mètres forés, ce qui représente une augmentation de 7 p. 100 par rapport aux 96,3 millions de mètres forés en 1997<sup>46</sup>. Les projections sur les tours de forage aux États-Unis situent le nombre moyen de tours de forage en activité à 1 211 en 2001, à 1 200 en 2002 et à 1 109 en 2003. Il existe un maximum de 1 300 tours de forage dans une flotte vieillissante pouvant être mis en activité aux États-Unis<sup>47</sup>. Les projections du nombre de tours de forage au Canada situent le nombre de tours de forage en activité à 373 en 2001, à 384 en 2002 et à 396 en 2003, ce qui égale ou dépasse les 374 tours de forage en activité durant 1997, une année remarquable<sup>48</sup>. L'activité de forage à l'échelle mondiale devrait croître de 17 p. 100 en 2001 et, selon les prévisions, l'activité de forage au Canada devrait afficher une croissance progressive durant la période 2001-2005<sup>49</sup>. Le principal problème se rapporte au nombre maximum de tours de forage disponibles, et non à la demande visant le forage<sup>50</sup>.

### Volume et prix probables des importations en question

Le Tribunal fait remarquer qu'il n'y a pas eu d'augmentation soudaine des importations de caissons sur le marché canadien durant la période visée par le réexamen, soit lorsque le marché était robuste soit lorsqu'il était faible. De fait, les importations n'ont démontré aucune tendance uniforme durant la période. Le volume des importations en provenance des États-Unis a diminué chaque année durant la période visée par le réexamen, sauf aux neuf premiers mois de 2000 lorsque la demande sur le marché canadien a atteint un sommet. Pour leur part, les importations de caissons en provenance des pays non en question ont affiché une légère augmentation en 1998 par rapport à 1997, puis ont diminué en 1999<sup>51</sup>. Bien que les importations non en question aient augmenté sensiblement aux neuf premiers mois de 2000, DSTT, l'agent de commercialisation d'ASTI, a accaparé la majeure partie de ces importations. DSTT a importé des caissons en provenance de sources apparentées en Argentine et au Mexique pour combler le vide laissé par la fermeture de l'aciérie de tubes sans soudure d'Algoma<sup>52</sup>. Elle continuera d'importer des caissons sans soudure en provenance d'Argentine et du Mexique, mais seulement dans les dimensions et les nuances qu'ASTI ne produit pas<sup>53</sup>. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, il n'y a pas eu d'importation de caissons pour puits de pétrole et de gaz en provenance de la Corée depuis 1991.

---

46. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 186-187; pièce du Tribunal RR-2000-001-12.04 (protégée), dossier administratif, vol. 4D à la p. 15.

47. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 294-295 et 297; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, à la p. 463.

48. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 à la p. 305.

49. Pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 289-290; *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05B, dossier administratif, vol. 1A à la p. 114.

50. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 476, 487, 550 et 552; pièce du Tribunal RR-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1 à la p. 289.

51. *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05, dossier administratif, vol. 1A à la p. 24.

52. *Rapport protégé préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-06 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 24; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, aux pp. 350, 372 et 399-401.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, aux pp. 402, 404 et 408.

Quant à la question de l'offre excédentaire liée aux stocks des États-Unis, le Tribunal fait observer le reflet qu'on en trouve dans l'accumulation de stocks des producteurs et des distributeurs canadiens. Il s'agit là d'un phénomène fondé sur des projections montrant qu'il y aura poursuite des niveaux élevés de l'activité. Bien que la branche de production nationale ait soutenu que, malgré la forte demande prévue, la situation peut changer de façon soudaine, le Tribunal fait remarquer que les décisions des producteurs nationaux d'augmenter leurs stocks porte à croire que ces prévisions sont plausibles à leur avis, du moins à moyen terme<sup>54</sup>. De plus, même s'il devait y avoir un retournement spectaculaire de la conjoncture dans le sens d'une dégradation, le Tribunal se demande qui au Canada achèterait les stocks des États-Unis. Ainsi qu'il a été mentionné, les producteurs et les distributeurs canadiens disposent tous de leurs propres stocks qu'ils ont accumulé dans l'attente d'une demande vigoureuse sur le marché. Ils voudront d'abord se débarrasser de leurs propres stocks. Bien que certains courtiers et certains négociants puissent acheter à très bas prix des produits en provenance des États-Unis<sup>55</sup>, le Tribunal a reçu des éléments de preuve selon lesquels les sociétés de forage ne sont pas susceptibles de passer rapidement ou facilement à une source incertaine<sup>56</sup>. Il est très probable que les prix du pétrole et du gaz demeureront élevés et que les producteurs et les distributeurs de caissons américains continueront de servir leur propre marché, ce qui ne rendra guère attrayante, pour les producteurs américains, la perspective d'augmenter leurs ventes de caissons sur le marché canadien par application d'une stratégie de baisse de prix destinée à capturer une plus grande part de ce marché. Le Tribunal fait observer que, bien que les caissons des États-Unis aient été présents sur le marché canadien durant la période visée par le réexamen, leur part de ce marché a diminué durant toute la période.

De plus, la valeur peu élevée du dollar canadien rend coûteuses les importations en provenance des États-Unis<sup>57</sup>. Le Tribunal a entendu que le prix est le troisième, quatrième et même cinquième critère sur la liste lors des décisions d'achat<sup>58</sup>. Le caractère soutenu de la relation avec les fournisseurs est aussi important<sup>59</sup>. Il est alors invraisemblable, selon le Tribunal, qu'une baisse temporaire de prix puisse régir les décisions d'achat. À la lumière des éléments de preuve, il semble invraisemblable que les utilisateurs finals, les sociétés de forage et d'exploration, prendraient le risque de perdre une relation établie avec les producteurs de caissons nationaux en contrepartie d'un gain à court terme<sup>60</sup>. Par conséquent, le Tribunal ne s'attend pas à ce que des volumes considérables de caissons en provenance des États-Unis entreront à bas prix sur le marché canadien. De plus, le niveau des stocks national étant élevé au Canada, il n'est pas vraisemblable, selon le Tribunal, qu'il puisse être délogé immédiatement par une vague d'importations, même à prix réduit, et que les « fournisseurs à prix de dumping, ici maintenant et partis demain » puissent faire des affaires sur le marché canadien.

Après avoir analysé la conjoncture qui confronte les producteurs coréens, le Tribunal conclut que le volume de toutes importations en provenance de la Corée sera vraisemblablement faible dans un avenir prévisible. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, SeAH et Hyundai sont les deux seuls producteurs coréens présentement capables de produire les marchandises en question. Aucune de ces deux sociétés n'a exporté les caissons en question au Canada depuis au moins 1991 et ni l'une ni l'autre ne projette de le faire. SeAH et Hyundai produisent sur commande et ne constituent pas de stocks. De plus, il peut s'écouler jusqu'à six mois

---

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 145, 177-178, 183-184 et 211.

55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, à la p. 138.

56. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 571-572.

57. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 424 et 590.

58. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, à la p. 554.

59. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, à la p. 78, et vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 510, 531 et 538.

60. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 570-572.

avant que des caissons de la Corée puissent entrer sur le marché canadien, à compter du moment où une société coréenne reçoit une commande jusqu'au moment où un client potentiel pourrait recevoir les caissons au Canada<sup>61</sup>. Ce décalage de six mois, partiellement attribuable à la distance géographique, fait qu'il est très difficile pour les aciéries coréennes d'entretenir une relation étroite avec leurs clients et de satisfaire leurs besoins ou leurs prescriptions dans un très bref délai<sup>62</sup>.

De plus, ainsi qu'il a été indiqué, les lignes de production de SeAH servent présentement à fabriquer d'autres produits que les marchandises en question. Seulement deux des sept lignes de SeAH peuvent servir à fabriquer les caissons en question, et cette production représente une très faible proportion de sa production globale. Quant à Hyundai, le Tribunal a déjà fait remarquer que cette dernière n'a effectué qu'une seule livraison des caissons en question vers les États-Unis en 2001. De plus, Hyundai prévoit passer de la production de tuyaux à la production de laminés à froid. Elle a déjà entrepris de vendre sa capacité de production de tuyaux. Le Tribunal n'est pas convaincu, étant donné leur combinaison de produits actuelle et leurs plans, que les producteurs coréens lanceront vraisemblablement la production de caissons pour tenter une pénétration à grande échelle du marché canadien.

Quant aux éléments de preuve d'autres décisions de dumping à l'égard du produit coréen, le Tribunal fait observer que son intérêt à l'endroit des mesures antidumping dont les pays désignés font l'objet réside moins dans le fait qu'un pays ait fait l'objet d'une décision de dumping que le fait qu'une telle décision pourrait entraîner une diversion de marchandises vers le Canada. Le Tribunal est d'avis que SeAH a maintenu une présence sur le marché américain, y vendant à des prix proches de valeurs normales<sup>63</sup>. Mais ce qui est plus significatif, en ce qui concerne l'activité future au Canada, c'est l'exclusion de Hyundai de la portée d'application de l'ordonnance antidumping de 1995 des États-Unis concernant les FTTP, qui comprenait les caissons, et le fait que Hyundai n'a depuis lors effectué qu'une seule vente de caissons aux États-Unis<sup>64</sup>. Le Tribunal n'est donc pas convaincu que les mesures antidumping à l'égard de la Corée qui sont en vigueur aux États-Unis entraîneront une diversion des importations coréennes vers le marché canadien, advenant l'annulation de l'ordonnance.

Même si des volumes importants de caissons en provenance de la Corée sont exportés si l'ordonnance est annulée, le Tribunal n'est pas convaincu que le prix des importations coréennes sera vraisemblablement bas au point de causer un dommage sensible à la branche de production canadienne. Bien que le Tribunal ait entendu bon nombre de conjectures sur la baisse vraisemblable des prix advenant l'expiration de l'ordonnance, l'élément de preuve que le Tribunal estime le plus convaincant se rapporte à l'unique livraison de caissons de Hyundai aux États-Unis, en l'absence de droits antidumping. Des prix similaires, si appliqués aux marchandises en question vendues au Canada, y compris les coûts de transport, n'auraient pas, selon le Tribunal, pour effet une baisse ou une compression des prix sur le marché canadien<sup>65</sup>.

---

61. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 625-627, 687-688 et 697-698.

62. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 622-623.

63. Pièce du fabricant A-03, pièce jointe 5, dossier administratif, vol. 9; pièces des exportateurs K-04 et L-04, para. 61-71, dossier administratif, vol. 11.

64. Pièces des exportateurs K-04 et L-04, para. 62, dossier administratif, vol. 11.

65. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 280-281, 300 et 306; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 17 mai 2001, aux pp. 623-624.

Même si les aciéries coréennes devaient tenter de revenir sur le marché canadien avec un produit d'un prix sensiblement moindre, il est invraisemblable, selon le Tribunal, que de tels bas prix convaincront les grandes sociétés de forage pétrolier et gazier de changer de fournisseur ou d'exiger de leur fournisseur une baisse des prix ou de plus forts rabais. Le prix, tel que déjà indiqué, n'est qu'un des facteurs qui entrent en ligne de compte lorsque les acheteurs décident du fournisseur auprès duquel ils achèteront le produit. D'autres facteurs très importants comprennent les spécifications, un approvisionnement garanti, la qualité, le service et la livraison<sup>66</sup>. Bien que, au fil du temps, la qualité du produit coréen puisse se révéler acceptable pour les utilisateurs finals canadiens, il n'est pas probable que les producteurs coréens pourraient, dans un avenir prévisible, offrir la sécurité d'approvisionnement qu'exige le secteur de l'exploration pétrolière et gazière, étant donné l'orientation des aciéries coréennes vers leur marché national.

### Causalité

Le Tribunal conclut que la branche de production nationale est présentement robuste et extrêmement bien positionnée sur le marché canadien. Bien que cela n'empêche pas un dommage futur, cette situation rend la branche de production nationale moins vulnérable au dommage. La demande prévue est aussi bonne qu'elle pourrait l'être et devrait le demeurer dans un avenir prévisible. Le Tribunal est d'avis que, compte tenu de toutes ces prévisions, les importations de caissons en provenance de l'un ou l'autre des pays en question ne seront vraisemblablement pas vendues en volumes ou à des prix qui menaceront un dommage à la branche de production nationale dans un avenir prévisible. Si la branche de production subit un dommage dans un avenir prévisible, ce dommage sera imputable à une diminution spectaculaire imprévue des prix du pétrole et du gaz plutôt qu'aux importations en provenance des États-Unis ou de la Corée. Le Tribunal n'est pas convaincu qu'il existe un lien de causalité entre l'annulation de l'ordonnance et tout dommage futur à la branche de production nationale qui pourrait découler d'une reprise des importations sous-évaluées de caissons en provenance de l'un ou l'autre des pays en question. Le Tribunal n'est pas non plus convaincu qu'une reprise des importations des caissons sous-évalués en provenance des deux pays, considérés ensemble, causera vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale.

ASTI a soutenu que, si l'ordonnance était annulée, elle fermerait probablement ses portes en raison de la perte de l'exploitation de son produit K55 et, de ce fait, la perte de viabilité de son entreprise. Cependant, le témoin d'ASTI a ajouté que la société attendrait voir ce qui se passerait avant d'entreprendre une action quelconque<sup>67</sup>. Le Tribunal fait observer que les ventes de caissons de la nuance K55 représentent de 10 à 12 p. 100 environ des ventes totales de caissons sur le marché canadien. Étant donné qu'ASTI livre concurrence aux caissons SRÉ IK55 d'IPSCO pour obtenir une partie du marché du produit de la nuance K55, sa production potentielle et ses ventes de caissons sans soudure seront vraisemblablement inférieures aux 40 000 à 42 000 tonnes nettes que le marché du K55 représente maintenant sur le marché total des caissons au Canada<sup>68</sup>. Le Tribunal est d'avis qu'un tel volume est loin d'être suffisant pour nourrir l'exploitation de l'aciérie d'ASTI. Pour exploiter l'aciérie à un taux raisonnable d'utilisation, ASTI devra vendre des caissons non en question plus robustes qui sont utilisés principalement dans les puits plus profonds et dans les applications dans les environnements sulfurés. Si elle le fait, ASTI sera le seul producteur canadien de ces marchandises, ce qui fait croire au Tribunal qu'il est invraisemblable qu'ASTI quittera Sault Ste. Marie (Ontario), en raison de l'annulation de l'ordonnance visant une partie seulement de

66. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 14 mai 2001, aux pp. 170-171, vol. 2, 15 mai 2001, à la p. 232, et vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 427-429 et 554.

67. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, à la p. 391.

68. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 15 mai 2001, aux pp. 357, 387-388 et 412-413.

sa production, la partie qui, selon les prévisions, affichera la plus faible croissance étant donné le potentiel plus large relié aux vastes réserves canadiennes inexploitées en mer.

Même s'il y avait fléchissement des prix du pétrole et du gaz, le Tribunal est d'avis que les niveaux élevés de l'activité dans les champs de pétrole devraient persister tant et aussi longtemps que les prix ne baisseront pas sous la cible des 19 \$ US-20 \$ US/le baril, un seuil de prix au-dessous duquel l'activité de forage a tendance à se replier. Même si la forte demande présentement prévue ne se réalisait pas, le Tribunal, à la lumière de sa conclusion au sujet du rendement de la branche de production nationale durant la période visée par le réexamen, est d'avis que la branche de production nationale ne sera vraisemblablement pas touchée de façon défavorable par les importations sous-évaluées en provenance des pays en question. Même au cours des mouvements à la baisse de la demande sur le marché, la branche de production nationale a réussi à demeurer rentable. Durant cette période cyclique et volatile, Algoma s'est retirée du marché, mais deux autres producteurs se sont joints à Prudential et à IPSCO – ASTI, qui a commencé à produire des caissons sans soudure en novembre 2000, et Stelpipe, qui a commencé à produire des caissons SRÉ à extrémités lisses en 1997. De plus, en 2000, la branche de production nationale a réussi à hausser de 9 p. 100 son prix moyen, qui a dépassé le niveau atteint en 1997, une année remarquable. Durant les périodes de faible demande et de forte demande, la branche de production nationale n'a pas constaté d'augmentation soudaine des importations de caissons sur le marché canadien.

De plus, comme le Tribunal l'a déjà indiqué, les producteurs de caissons nationaux disposent de nombreux avantages en ce qui touche les clients canadiens, ces avantages les aidant à concurrencer les importateurs et les exportateurs de caissons. Il s'agit notamment de la capacité d'exploiter à partir de stocks relativement peu élevés à cause du plus bref délai d'exécution des commandes, de la possibilité de s'aligner plus rapidement sur les prescriptions des clients canadiens relativement à des produits donnés, de la possibilité d'offrir des rabais et des modalités spéciales de crédit à des acheteurs-cibles, des frais de livraison moins élevés, des délais de livraison plus courts et d'une plus grande fiabilité des circuits d'approvisionnement et de distribution<sup>69</sup>. À cet égard, le Tribunal fait remarquer que son enquête auprès de tous les grands acheteurs de caissons a fait ressortir que les facteurs susmentionnés importent beaucoup plus que le prix dans leurs décisions d'achat<sup>70</sup>. Un témoin de la plus grosse société d'exploration au Canada et du plus gros acheteur canadien de caissons a confirmé les conclusions susmentionnées et a déclaré que seule une réduction radicale des prix pourrait pousser sa société à envisager un changement de fournisseur<sup>71</sup>.

Par conséquent, pour les motifs indiqués ci-dessus, le Tribunal ne trouve pas d'élément de preuve contraignant que les producteurs coréens, advenant l'annulation de l'ordonnance, commenceront immédiatement à expédier des volumes importants de caissons à bas prix vers le marché canadien, causant de ce fait un dommage à la branche de production canadienne. D'une façon similaire, le Tribunal n'est pas convaincu que la présence des importations en provenance des États-Unis augmentera d'une façon importante sur le marché canadien, à des prix qui causeraient un dommage à la branche de production canadienne. Le Tribunal n'est pas convaincu non plus qu'une reprise des importations sous-évaluées en provenance des deux pays susmentionnés, considérés ensemble, causera vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale.

69. Pièce de l'importateur I-02, para. 7, dossier administratif, vol. 9A.

70. *Rapport public préalable à l'audience*, pièce du Tribunal RR-2000-001-05, dossier administratif, vol. 1A à la p. 63.

71. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 16 mai 2001, aux pp. 537-538 et 571-572.

**CONCLUSION**

À la lumière de l'analyse et des motifs qui précèdent, le Tribunal annule par les présentes l'ordonnance qu'il a rendue le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, concernant certains caissons en acier au carbone pour puits de pétrole et de gaz originaires ou exportés de la Corée, et annule l'ordonnance qu'il a rendue le 5 juillet 1996, dans le cadre du réexamen n° RR-95-001, concernant certains caissons en acier au carbone pour puits de pétrole et de gaz originaires ou exportés des États-Unis.

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy  
Membre président

Patricia M. Close

Patricia M. Close  
Membre

Zdenek Kvarda

Zdenek Kvarda  
Membre