



Ottawa, le lundi 10 juin 1991

Réexamen n° RR-90-005

EU ÉGARD À un réexamen, en vertu du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des 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 de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien des importations le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85, concernant :

**CERTAINS CAISSONS EN ACIER AU CARBONE POUR PUIITS DE
PÉTROLE ET DE GAZ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'ARGENTINE,
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA RÉPUBLIQUE
DE CORÉE ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

ORDONNANCE

Conformément au paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé au réexamen des 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 de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien des importations le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85.

En vertu du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur proroge, par la présente, les conclusions susmentionnées en ce qui a trait aux marchandises en question originaires ou exportées de la République de Corée et annule lesdites conclusions en ce qui a trait aux marchandises en question originaires ou exportées de l'Argentine et de la République fédérale d'Allemagne.

En vertu du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur proroge, par la présente, les conclusions susmentionnées en ce qui a trait aux marchandises en question originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey

Membre président

John C. Coleman

John C. Coleman

Membre

Michèle Blouin

Michèle Blouin

Membre

Robert J. Martin

Robert J. Martin

Secrétaire

Ottawa, le lundi 10 juin 1991

Réexamen n° RR-90-005

**CERTAINS CAISSONS EN ACIER AU CARBONE POUR Puits DE
PÉTROLE ET DE GAZ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'ARGENTINE,
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA RÉPUBLIQUE
DE CORÉE ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation - Déterminer s'il convient d'annuler ou de proroger, avec ou sans 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 de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien des importations le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 3 au 5 avril 1991

Date de l'ordonnance et de
l'exposé des motifs : Le 10 juin 1991

Membres du Tribunal : Charles A. Gracey, membre président
John C. Coleman, membre
Michèle Blouin, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber
Gestionnaire de la recherche : Daryl Poirier
Préposé aux statistiques : Sonia McEachern

Avocat du Tribunal : Gilles B. Legault

Commis à l'enregistrement et
à la distribution : Pierrette Hébert

Participants : John M. Coyne, c.r.
Ronald C. Cheng et
Gregory O. Somers
pour Prudential Steel Ltd.
The Algoma Steel Corporation, Limited
et IPSCO Inc.

(fabricants)

Peter Clark et
Chris Hines
pour Paragon Industries, Inc.

James A. D'Andrea
pour Fedmet Tubulars, Division of Fedmet Inc.

S.E. Gould
pour Acadia Pipe & Supply (1989) Corp.

C.J. Flavell et
Geoffrey C. Kubrick
pour Siderca Corporation

(importateurs-exportateurs)

Témoins :

Carmen R. Fairman
Vice-président, Ventes
Prudential Steel Ltd.

Bryce K. Nimmo, B. Comm.
Gestionnaire - Soutien à la
commercialisation
Prudential Steel Ltd.

R.A. (Bob) Clark
Superviseur général
Contrôle comptable
The Algoma Steel Corporation,
Limited

H. Scott Hamilton
Ingénieur principal
IPSCO Inc.

Glenn A. Gilmore
Superviseur - Commerce
IPSCO Inc.

Gordon R. Schnell
Président
LTV Energy Products Company
Limited

Rogelio I. Nores
Gestionnaire - Commercialisation
Siderca

Russell A. Weidner
Vice-président exécutif
Paragon Industries, Inc.

D.A. (Dave) Sim
Gestionnaire principal
Acadia Pipe & Supply (1989) Corp.

Randy Calmusky
Gestionnaire - Ventes FTFPP
Prudential Steel Ltd.

Adresser toutes communications au :

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



Ottawa, le lundi 10 juin 1991

Réexamen n° RR-90-005

EU ÉGARD À un réexamen, en vertu du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des 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 de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien des importations le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85, concernant :

**CERTAINS CAISSONS EN ACIER AU CARBONE POUR PUIITS DE
PÉTROLE ET DE GAZ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'ARGENTINE,
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DE LA RÉPUBLIQUE
DE CORÉE ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : CHARLES A. GRACEY, membre président
JOHN C. COLEMAN, membre
MICHÈLE BLOUIN, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

LE CONTEXTE

Le présent réexamen est effectué conformément au paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importations* (la LMSI). Il porte sur 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, ses conclusions de préjudice sensible rendues le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85, concernant certains caissons en acier au carbone pour puits de pétrole et de gaz originaires ou exportés de l'Argentine, de la République fédérale d'Allemagne (l'Allemagne), de la République de Corée (la Corée) et des États-Unis d'Amérique (les États-Unis).

Dans son avis d'expiration n° LE-90-007 du 20 août 1990, le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) faisait savoir aux parties intéressées la date d'expiration proposée des conclusions et invitait les parties intéressées qui demandaient l'ouverture d'un réexamen ou qui s'y opposaient de lui soumettre des observations.

Le Tribunal a amorcé le réexamen des conclusions en publiant un avis de réexamen le 24 décembre 1990. Cet avis a été transmis à toutes les parties intéressées connues et a paru dans la partie I de la Gazette du Canada du 5 janvier 1991¹.

1. Un avis de changement de date d'audience publique a été publié le 30 janvier 1991 et a paru dans la partie I de la Gazette du Canada du 9 février 1991.

Dans le cadre du réexamen, le Tribunal a fait parvenir des questionnaires aux fabricants et aux importateurs connus des marchandises en question. À partir des réponses aux questionnaires et d'autres sources, le personnel de recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience traitant du réexamen. En outre, le dossier de réexamen englobe tous les documents pertinents, y compris les conclusions initiales, les conclusions de réexamen, l'avis de réexamen, l'avis de changement de date d'audience publique et les sections publiques et confidentielles des réponses aux questionnaires. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties intéressées, mais seuls les avocats indépendants ont eu accès aux pièces confidentielles.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario) du 3 au 5 avril 1991.

Prudential Steel Ltd. (Prudential), The Algoma Steel Corporation, Limited (Algoma) et IPSCO Inc. (IPSCO), les principaux fabricants canadiens des marchandises en question, étaient représentées à l'audience. Elles ont soumis des éléments de preuve et des arguments en faveur de la prorogation des conclusions. Fedmet Tubulars, Division of Fedmet Inc. (Fedmet) et Acadia Pipe & Supply (1989) Corp. (Acadia), deux importateurs des marchandises en question, étaient également représentées à l'audience et ont soumis des éléments de preuve et des arguments en faveur de la prorogation des conclusions.

Enfin, Paragon Industries, Inc. (Paragon) des États-Unis et Siderca Corporation (Siderca) de l'Argentine, deux exportateurs des marchandises en question, ont chacune été représentées à l'audience. Les avocats de Paragon ont soumis des éléments de preuve et des arguments pour obtenir que la société soit exclue de toute décision prévoyant la prorogation des conclusions visant les États-Unis. Les avocats de Siderca ont soumis des éléments de preuve et des arguments pour obtenir que les conclusions soient annulées dans le cas de l'Argentine, ou au moins dans celui de Siderca elle-même.

LE PRODUIT

D'après les conclusions rendues par le Tribunal canadien des importations le 17 avril 1986, les produits faisant l'objet du présent réexamen sont des caissons en acier au carbone pour puits de pétrole et de gaz, de diamètre extérieur variant entre 114,3 mm à 273,0 mm (4,5 po à 10¾ po) inclusivement, sans soudure ou soudés, aux bouts lisses ou filetés et mâchonnés, fournis pour répondre à la norme 5A de l'American Petroleum Institute (API), nuances H40, J55 et K55, ou nuances brevetées interchangeables avec ces normes, originaires ou exportés de l'Argentine, de l'Allemagne, de la Corée et des États-Unis.

Les caissons pour puits de pétrole et de gaz font partie d'une catégorie de produits appelés communément «fournitures tubulaires pour puits de pétrole» (FTPP). Les tiges de forage, les caissons et les tubes sont utilisés pour le forage des puits et pour l'extraction des produits pétroliers et gaziers. Les caissons pour puits de pétrole et de gaz en question sont utilisés dans les puits pour éviter l'effondrement des parois, pendant et après le forage. Les caissons doivent pouvoir résister tant à la pression extérieure qu'à celle exercée au sein même de la colonne de tubage, et présenter des joints assez solides pour supporter leur propre poids et un filetage assez serré pour résister à la pression dans la colonne de tubage.

Les caissons peuvent être fabriqués sans soudure ou selon le procédé de soudage par résistance électrique. Les caissons sans soudure sont faits de billettes d'acier solide creusées en leur centre. On procède ensuite au laminage ou à l'extrusion afin de modeler et de calibrer la billette en un produit tubulaire dont la paroi a le diamètre et l'épaisseur voulus. Pour fabriquer des caissons selon le procédé de soudage par résistance électrique, il faut faire passer une feuille d'acier laminé (le feuillard) par une série de cylindres afin de lui donner une forme cylindrique. Les bords du feuillard sont alors chauffés à haute température par résistance électrique et emboutis pour former un tube fermé. La soudure est ensuite chauffée afin de rendre sa structure moléculaire identique à celle du métal de base.

Parmi les produits en question, ceux de la nuance H40 sont habituellement fabriqués par soudage par résistance électrique; ceux de la nuance J55 sont fabriqués soit sans soudure ou avec soudure. Les produits répondant à la nuance K55, qui présentent une plus grande résistance à la rupture que ceux de la nuance J55, sont habituellement fabriqués sans soudure. Par contre, l'un des fabricants canadiens, IPSCO, offre un produit soudé pour concurrencer ceux de cette nuance.

Les nuances visées par les conclusions de préjudice sont généralement utilisées dans les puits dont la profondeur est habituellement inférieure à 3 800 pi. La grande majorité des puits au Canada sont de ce type et se retrouvent principalement dans les provinces de l'ouest.

Dans ces puits peu profonds, un caisson de surface, habituellement soudé par résistance électrique et de nuance H40, est utilisé à une profondeur de plus de 10 p. 100 du puits. Entre le caisson de surface et le fonds du puits, on utilise généralement des caissons avec ou sans soudure des nuances J55 et K55. Si la concentration de soufre est relativement faible, des caissons de nuance J55 soudés par résistance électrique peuvent être utilisés dans les puits. Toutefois, si la concentration de soufre engendre des problèmes de corrosion, les caissons de nuance K55, plus résistants, le plus souvent sans soudure, sont de plus en plus fréquemment employés en remplacement des caissons de nuance J55.

L'INDUSTRIE CANADIENNE

Quatre fabricants canadiens de caissons pour puits de pétrole et de gaz en question ont répondu au questionnaire à l'intention du fabricant lors de l'enquête menée par le Tribunal canadien des importations en 1986 : IPSCO, Algoma, Prudential et Sonco Steel Tube, A Division of Ferrum Inc. Les participants au présent réexamen sont IPSCO, Prudential et Algoma, qui interviennent ensemble pour le gros de la production nationale et sont donc réputées constituer l'industrie canadienne, i.e., la production au Canada de marchandises similaires aux fins de ce réexamen.

IPSCO, de Regina (Saskatchewan), est un important fabricant des marchandises en question par soudage par résistance électrique, qu'elle est en mesure d'offrir dans toutes les nuances en question. IPSCO ne fabrique pas les produits en question selon la méthode sans soudure. Elle offre des FTTP fabriquées par soudure par résistance électrique répondant aux normes de l'API dans ses usines situées à Edmonton, Calgary, Red Deer et Regina. En plus des FTTP, les usines de tuyaux de IPSCO fabriquent des tubes structurels, des tubes ordinaires et des tubes de canalisation de plusieurs nuances par soudage par résistance électrique et par soudage sous flux en poudre. IPSCO

fabrique également des feuillards et d'autres produits laminés de nuances, de largeurs et d'épaisseurs diverses.

Prudential est une filiale en propriété exclusive de Dofasco Inc. (Dofasco). Elle offre une vaste gamme de FTPP fabriquées dans son usine de Calgary (Alberta). En ce qui touche les produits en question, Prudential ne fournit que des caissons pour puits de pétrole et de gaz soudés par résistance électrique répondant aux normes H40 et J55 de l'API.

En août 1988, Dofasco a fait l'acquisition de Algoma, la seule au Canada à fabriquer les produits en question selon la méthode sans soudure. Elle a la capacité de produire les caissons sans soudure dans toutes les nuances et dimensions visées ainsi que des caissons exclus de ce réexamen et d'autres FTPP. Outre des caissons faisant l'objet du présent réexamen et d'autres qui en sont exclus, Algoma fabrique des tubes, des tuyaux pour canalisation, des tuyaux ordinaires et d'autres produits semblables à son usine de Sault Ste. Marie. Algoma fabrique également une vaste gamme de produits en acier à ses autres usines, surtout pour les entreprises canadiennes des secteurs de la construction, des transports et de l'énergie, notamment des feuilles et des tôles laminées, des formes utilisées en construction, des rails et des accessoires connexes et divers produits semi-finis.

En décembre 1989, Dofasco a annoncé la fusion des activités de fabrication de tubes et de tuyaux de Prudential et de Algoma. Bien que les deux usines demeurent distinctes, Prudential s'est vue assignée la commercialisation et la vente des tubes et des tuyaux fabriqués par les deux entreprises. La société fusionnée est la seule au Canada offrant des caissons dans les nuances en question fabriqués sans soudure ou par soudage par résistance électrique.

Le gros des ventes des trois principaux fabricants est destiné aux fournisseurs de matériel pour puits de pétrole, qui offrent divers produits aux entreprises de forage en plus des caissons, y compris des tubes, des chevalets de pompage, des tubes de forage, des tiges, du matériel de pompage et d'autres fournitures servant aux opérations de forage. Depuis la prise de contrôle de Algoma par Dofasco, les distributeurs vendent habituellement les produits de IPSCO ou ceux du groupe Dofasco (c'est-à-dire, Prudential et Algoma), mais non les deux. En d'autres mots, des accords de distribution exclusifs ont été conclus avec les distributeurs.

LE SOMMAIRE DES CONCLUSIONS DE 1986, DANS LE CADRE DE L'ENQUÊTE N° CIT-15-85

Le 17 avril 1986, dans le cadre de l'enquête n° CIT-15-85, le Tribunal canadien des importations a déclaré que le dumping des marchandises en question originaires de l'Argentine, de l'Allemagne, de la Corée et des États-Unis n'avait pas causé, ne causait pas, mais était susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Le Tribunal canadien des importations a souligné qu'au début des années 80, le prix mondial du pétrole avait atteint des niveaux jamais vus et que la plupart des observateurs prévoyaient à cette époque que les prix continueraient de monter. Tant au Canada qu'aux États-Unis, les deux plus importants marchés de caissons du monde libre, les activités de forage ont été intenses en 1981. Pour les fabricants canadiens des

marchandises en question, 1981 a été une année record. Seuls les produits japonais ont été importés en quantités importantes sur le marché canadien. En outre, la demande de caissons et d'autres tuyaux et tubes fabriqués au moyen du même équipement a exercé des pressions sur la capacité de l'industrie canadienne.

Après avoir chuté en 1982, le marché des caissons a enregistré une croissance soutenue avant d'atteindre en 1985 un sommet de quelque 65 p. 100 plus élevé que celui de 1981. Pourtant, à mesure que 1985 avançait, une bonne partie des ventes record de l'industrie pour cette année a été réalisée à prix réduit en raison de l'intensification de la concurrence et du ralentissement des travaux de forage imputable au fléchissement (puis à l'effondrement) des prix du pétrole à l'échelle mondiale. Selon le Tribunal canadien des importations, la concurrence sur les prix était due non pas tellement à la présence d'importations à bas prix qu'à la concurrence que se livraient IPSCO et Prudential, aux prises avec des stocks importants alors que la demande chutait.

Le Tribunal canadien des importations a toutefois déclaré, en ce qui a trait à l'avenir, que la poursuite du dumping au Canada des marchandises en question causerait un préjudice sensible. À la lumière de la conjoncture de l'époque, les trois principaux fabricants canadiens avaient, au cours des années précédentes, pris des décisions concernant l'expansion de leur capacité. La capacité excédentaire en résultant, l'effondrement du prix mondial du pétrole constaté depuis le début de l'enquête, la dissolution progressive des programmes gouvernementaux d'encouragement de l'exploration pétrolière et la baisse de la demande visant les marchandises en question ont engendré des conditions économiques anormales. En outre, la limitation des importations aux États-Unis des marchandises en question risquait, selon le Tribunal canadien des importations, de faire en sorte que les exportations des pays tiers exclues du marché des États-Unis soient détournées vers le marché canadien.

En novembre 1986, à la suite d'une demande de l'industrie nationale, le Tribunal canadien des importations excluait des conclusions de préjudice sensible les caissons pour puits de pétrole et de gaz manufacturés au Canada et réimportés au Canada en provenance des États-Unis tel qu'exportés ou après avoir été filetés ou manchonnés par le manufacturier américain, mais autrement prorogait lesdites conclusions.

LA POSITION DES PARTIES

L'industrie

Selon les avocats de l'industrie canadienne, le Tribunal devait répondre à deux questions. Premièrement, l'industrie canadienne était-elle vulnérable face à une reprise du dumping? Deuxièmement, dans quelle mesure y aurait-il reprise du dumping si les conclusions étaient annulées? Aussi, ont-ils soumis les arguments et les éléments de preuve suivants à l'égard de ces questions.

La probabilité de préjudice sensible

Il a été soutenu qu'à l'heure actuelle, l'industrie canadienne était vulnérable face à une reprise du dumping. En 1990, le marché canadien représentait à peine plus des deux tiers de ce qu'il avait été en 1985. En outre, les perspectives n'étaient guère encourageantes, que ce soit au Canada, aux États-Unis ou ailleurs, les travaux de forage demeurant assez modestes en raison de la faiblesse et de l'évolution incertaine des prix

du pétrole et de conditions économiques récessionnaires. Cette modeste demande a exacerbé la capacité massivement excédentaire de l'industrie canadienne de produire les marchandises en question. Cette capacité excessive était en bonne partie imputable à l'usine de tuyaux n° 2 de Algoma située à Sault Ste. Marie, dont la construction avait été prévue au début des années 80 en regard d'attentes visant l'évolution du marché qui ne se sont pas concrétisées depuis que l'usine est entrée en service en 1987.

À l'appui de leur argument sur la vulnérabilité de l'industrie, les avocats ont souligné que les conditions du marché étaient aussi difficiles aujourd'hui qu'en 1986, et même pire à certains égards (notamment sous l'angle de la capacité excédentaire et de la réduction des programmes gouvernementaux d'aide aux activités de forage). En évaluant les perspectives de l'industrie à cette époque, le Tribunal canadien des importations avait déclaré que cette dernière était effectivement vulnérable. Par ailleurs, le réexamen récent d'autres conclusions concernant les tuyaux ordinaires auquel IPSCO et Prudential ont participé a également permis de souligner la vulnérabilité de l'industrie².

Les avocats ont soutenu que l'industrie était encore plus vulnérable que ne le laissent croire certaines données financières. Plus précisément, ils ont déclaré que les résultats financiers de IPSCO pour 1990 avaient été améliorés en raison de certaines économies et des réductions de la valeur comptable qui ne se renouveleraient pas au cours des années suivantes. C'est pourquoi les perspectives à plus long terme de IPSCO et la situation consolidée de l'industrie étaient encore plus sombres que ne l'indiquaient les résultats.

Enfin, ces derniers ont indiqué que même si la vulnérabilité de l'industrie était attribuable à divers facteurs, il ne s'agissait pas de décider des causes de cette vulnérabilité, mais bien de démontrer cette vulnérabilité, ce qui, à leur avis, était chose faite.

La probabilité de reprise du dumping

Les avocats de l'industrie canadienne ont soutenu que si, comme dans le cas présent, des conclusions sont en place, il peut être difficile pour l'industrie de fournir des preuves valables à l'effet que les pays désignés écoulent les marchandises en question au Canada à des prix sous-évalués parce que ces conclusions servent habituellement à éliminer ou à décourager le dumping des marchandises en question. On peut toutefois établir la tendance à recourir au dumping en étudiant le comportement des pays désignés dans le cas des produits de remplacement, à savoir, dans le cas présent, d'autres FTTP. En outre, selon les avocats, il s'agissait de démontrer si «l'inventaire des probabilités commerciales» (traduction) annonçaient une reprise probable du dumping. Ils ont ajouté que l'application de cette norme aux éléments de preuve prouverait que chacun des pays désignés affichait une tendance à recourir au dumping et se livrerait à cette pratique si les conclusions étaient annulées. Dans cette perspective, ils ont abordé la situation de chacun des pays désignés.

2. Tuyaux soudés en acier au carbone, réexamen n° RR-89-008, le 5 juin 1990.

Les États-Unis

Les avocats ont soutenu que l'industrie américaine affiche une capacité largement excédentaire où la situation du marché est chaotique. Plusieurs témoins ont confirmé cette affirmation, y compris M. Weidner, de Paragon, et M. Fairman, de Prudential-Algoma. Suivant ces témoignages, il était fréquent que les prix en vigueur aux États-Unis ne soient nullement fonction des coûts, spéculateurs et négociants favorisant une baisse des prix en liquidant des contrats à des prix ridiculement bas. Si les conclusions étaient annulées, cette instabilité pourrait fort bien s'étendre au Canada et inciter les exportateurs américains à recourir au dumping.

L'accroissement, depuis 1986, des exportations américaines de produits de remplacement à prix réduits, notamment les caissons à résistance élevée et les tuyaux à faible résistance, témoigne également de la tendance des exportateurs américains à écouler leurs produits au Canada à des prix sous-évalués. À ce propos, les avocats ont insisté sur les renseignements contenus dans la pièce confidentielle A-3, qui traite d'une offre émanant d'un important fabricant américain disposé à fournir au Canada des caissons à résistance élevée à des prix qui semblent inférieurs au coût de production. Les prix agressifs pratiqués par les fabricants américains entraînaient une baisse des prix des marchandises en question et des autres produits en vigueur au Canada, car le prix de tous ces produits est évidemment plus ou moins lié.

La Corée

On a soutenu que la capacité de production de la Corée était «grossièrement excédentaire». L'industrie coréenne est exclusivement axée sur les exportations, car sa demande intérieure de FTTP est pratiquement nulle. Les prix avantageux exercés par la Corée sur le marché américain témoigne de sa tendance à recourir au dumping. Plus précisément, des éléments de preuve ont été fournis (pièce B-2, page 12) selon lesquels, en 1989, les fabricants coréens ont vendu des marchandises en question aux États-Unis à des prix largement inférieurs à ceux auxquels des produits semblables ont été exportés au Canada cette même année. M. Weidner a confirmé l'application de prix avantageux aux États-Unis en déclarant que sur le marché américain, «la Corée constitue le problème numéro un».

On a souligné que les exportations coréennes au Canada en 1990 avaient été nulles. Il a été soutenu que la Corée s'était simplement retirée du marché canadien immédiatement avant le réexamen imminent des conclusions. Le Tribunal a d'ailleurs souligné ce comportement dans le récent réexamen concernant les tuyaux soudés en acier au carbone³, en plus de faire état des prix avantageux exercés par la Corée aux États-Unis et de sa capacité excédentaire, lorsqu'il a conclu que les fabricants coréens avaient tendance à recourir au dumping.

L'Argentine

On a soutenu que d'après la pièce B-6, la capacité de production de FTTP de l'Argentine, y compris dans le cas des marchandises en question, est largement supérieure à la demande intérieure mentionnée dans la pièce B-5, ce qui oblige nécessairement les

3. Ibid, p. 6.

fabricants argentins à se tourner vers l'exportation et les incite par conséquent à recourir au dumping. À ce propos, la pièce confidentielle A-5 faisait état d'exportations de marchandises en question et d'autres produits réalisées à des prix inférieurs aux coûts de production des fabricants argentins.

Les avocats ont ajouté que l'Argentine manifestait un net intérêt à l'égard du marché nord-américain. Ils ont fait allusion à la pièce A-8, selon laquelle les exportations argentines de FTTP en question et d'autres FTTP vers les États-Unis ont sensiblement augmenté depuis 1986. Ils ont également déclaré que Siderca avait récemment acquis une usine américaine de filetage, ce qui lui permettrait d'accroître ses livraisons en Amérique du Nord en éliminant les embouteillages dans les opérations de finition attribuables à une pénurie d'usines de filetage en Argentine.

Enfin, pour illustrer la tendance des fabricants argentins à recourir au dumping, les avocats ont cité des conclusions de préjudice rendues aux États-Unis en 1986 concernant les FTTP. Pour établir les valeurs normales aux fins de cette cause, le U.S. Department of Commerce avait étudié les ventes de produits argentins au Canada en 1985 et constaté qu'elles avaient été réalisées à des prix inférieurs aux coûts de production⁴.

L'Allemagne

On a soutenu que la production allemande de FTTP était également destinée à l'exportation, compte tenu de la faible demande intérieure et d'une forte sous-utilisation de sa capacité. Les prix réduits des exportations allemandes en témoignaient. Par exemple, selon les statistiques contenues dans la pièce B-12, des tuyaux ordinaires sans soudure fabriqués en Allemagne étaient vendus aux États-Unis à des prix beaucoup moins élevés que ceux exigés pour le même produit au Canada. À la page 2, la pièce A-5 fait état de la perte d'une vente de tuyaux au Canada au profit d'un fabricant allemand à des prix inférieurs aux coûts de production au Canada, et précisément en Allemagne.

Les importateurs et exportateurs

Paragon (exportateur américain)

Les avocats de Paragon ont soutenu que cette dernière devait être exclue de toute prorogation des conclusions. Dans son témoignage, le président de cette société, M. Weidner, a déclaré que Paragon avait pris des engagements à long terme sur le marché canadien, que la société n'avait pas l'habitude de recourir au dumping et qu'elle disposait d'un avantage concurrentiel en raison de ses modestes coûts de production. En outre, on a soutenu que le comportement responsable de Paragon se trouvait confirmé par les éléments de preuve selon lesquels ce fabricant américain était actif sur le marché canadien depuis 1986 et exerçait des prix qui, sans être sous-évalués, demeuraient inférieurs à ceux en vigueur au Canada. Il n'y avait donc aucune raison de pénaliser Paragon en l'obligeant à se soumettre à l'examen annuel des valeurs normales exigé par Revenu Canada. On a soutenu que des exemptions ont déjà été accordées à certains fabricants et on a cité quelques cas à l'appui de cette affirmation.

4. U.S. Department of Commerce, International Trade Administration, [A-357-501].

M. Weidner a également fourni des précisions au sujet de la situation chaotique du marché américain qui, à son avis, pourrait inciter d'autres exportateurs américains à se livrer au dumping au Canada. Il était d'avis que la situation actuelle du marché américain est presque aussi difficile qu'en 1986, alors que de nombreuses entreprises ont fait faillite et que les créanciers ont saisi et vendu à des prix dérisoires les actifs de fabricants et de distributeurs insolubles, tels leurs stocks de FTTP. Il a souligné que malgré le rétrécissement du marché, la capacité de production s'est accrue depuis 1986 et que, dans bon nombre de cas, les prix n'étaient nullement fonction des coûts. M. Weidner a qualifié la concurrence sur le marché des États-Unis d'un véritable nid de vipères et a souligné que le nord-est du pays a été le plus durement touché par cette situation.

Fedmet (importateur canadien de produits américains)

Le représentant de Fedmet a soutenu que les conclusions devaient être prorogées sans exclusion. La conjoncture aux États-Unis est instable, comme l'a indiqué M. Weidner dans son témoignage. En revanche, la situation du marché canadien est stable. Cela ne veut pas dire que les échanges sont restreints, car n'importe qui peut percer sur le marché canadien en sollicitant de Revenu Canada une décision au sujet des valeurs normales. Mais, si les conclusions étaient annulées, le marché canadien serait déstabilisé et serait confronté à la situation ayant cours aux États-Unis, ce qui favoriserait le recours au dumping.

On a ajouté que Fedmet s'approvisionne auprès de Maverick Tube Corporation (Maverick), un fabricant américain assujéti aux valeurs normales depuis plus longtemps que Paragon. Maverick partageait la situation de Paragon, s'étant conformée aux exigences de Revenu Canada. Il serait donc injuste de n'exempter que Paragon de l'application des conclusions, car cela lui donnerait un avantage sur Maverick au sein du marché canadien.

Acadia (importateur canadien de produits américains)

Le représentant de Acadia a également soutenu que les conclusions devraient être prorogées intégralement sans exclusion. À l'instar de plusieurs autres témoins, il a souligné le caractère erratique du marché américain qui, à son avis, résultait du fait que les distributeurs américains se tourneraient vers le Canada pour écouler leurs stocks excédentaires à des prix sous-évalués si les conclusions étaient annulées. Cette impression est partagée par M. Sim, gestionnaire principal de Acadia, qui a déclaré avoir reçu au cours des derniers mois plusieurs requêtes de la part de distributeurs américains désireux de vendre des FTTP au Canada à des prix très réduits.

Siderca (exportateur argentin)

Les avocats de Siderca ont soutenu que les conclusions devraient être annulées dans le cas de l'Argentine, ou au moins en ce qui a trait à la société elle-même. À leur avis, l'Argentine n'est guère active sur le marché canadien depuis 10 ans et n'y a pas livré de marchandises en question depuis les conclusions de 1986. Bref, l'Argentine ne manifeste tout simplement aucun intérêt à l'égard du marché canadien. M. Nores, gestionnaire des exportations de Siderca, a soutenu ce point de vue dans son témoignage.

Selon M. Nores, Siderca était, à toutes fins utiles, le seul fabricant argentin en mesure d'exporter les marchandises en question, et ses usines fonctionnaient à pleine capacité, ou presque, pour répondre à la demande intérieure et étrangère. Les États-Unis constituent le seul débouché en Amérique du Nord qui suscite l'intérêt de Siderca, et la société y a pris d'importants engagements. C'est pour protéger sa réputation sur la scène internationale, aux États-Unis et ailleurs, que la société a décidé de participer à l'enquête menée par le Tribunal et de chercher à corriger l'impression erronée découlant des conclusions et de leur prorogation.

On a souligné du côté de Siderca que, en se fondant sur la pièce A-5, les avocats de l'industrie avaient soutenu que certaines exportations de FTTP par les exportateurs argentins avaient été réalisées à des prix inférieurs aux coûts de production. Cette allégation s'appuyait sur l'hypothèse voulant que les coûts de production de caissons sans soudure de ces fabricants soient comparables à ceux de Algoma. Pour infirmer cette hypothèse, les avocats de Siderca ont fourni des éléments de preuve selon lesquels le coût moyen des matières premières et de main-d'oeuvre de Siderca était sensiblement inférieur à celui de Algoma.

Quant au point soulevé par l'industrie canadienne concernant la décision du U.S. Department of Commerce au sujet des ventes de produits argentins au Canada en 1986, les avocats ont souligné que l'Argentine avait été exclue des conclusions rendues aux États-Unis en raison de marges de dumping minimales.

On a soutenu que si la vulnérabilité de l'industrie découlait des mesures prises par l'industrie elle-même, cette dernière ne devait pas continuer de profiter de la protection conférée par la LMSI. Pour que des conclusions soient prorogées, il doit y avoir un lien de cause à effet entre le dumping et le préjudice, lequel lien n'existe pas en l'instance. La vulnérabilité de l'industrie était en fait le problème de Algoma, car IPSCO et, dans une moindre mesure, Prudential étaient en bonne posture. La principale difficulté de Algoma, à savoir la lourde dette assumée pour financer l'usine de tuyaux n° 2, résultait tout simplement d'une mauvaise décision prise par la société elle-même. C'est pour ces raisons, qui n'ont rien à voir avec le dumping, que Algoma est dans une situation plus difficile aujourd'hui que lorsque les conclusions sont entrées en vigueur, et ce malgré une protection de cinq ans.

LES INDICATEURS ÉCONOMIQUES

En plus de fluctuer de façon importante d'une année à l'autre, la demande globale des marchandises en question a régressé au cours de la deuxième moitié des années 80 par rapport aux cinq années précédentes. La première année de la période à l'étude, à savoir 1986, fut très médiocre. La demande a chuté de quelque 59 p. 100 par rapport au sommet pour la décennie enregistré en 1985. Elle a ensuite augmenté entre 1986 et 1988 avant de retomber en 1989. À la fin de 1990, la demande pour les marchandises en question était à peine plus élevée qu'en 1986, année où le marché était déprimé.

Le volume de la production et le niveau des importations canadiennes ont évolué parallèlement à la demande globale. Partant des bas niveaux enregistrés en 1986, ils se sont élevés en 1988 pour retomber en 1989. Même si la production et le niveau des importations ont été légèrement plus élevés en 1990 qu'en 1986, ils sont demeurés nettement inférieurs à ceux enregistrés en 1985. Plus précisément, la production de 1990

ne représentait que 45 p. 100 de ce qu'elle était en 1985, tandis que les importations ont chuté à 24 p. 100 du niveau enregistré en 1985.

La baisse sensible des importations a frappé tant les pays désignés que d'autres qui ne le sont pas, à l'exception des États-Unis, dont la part du marché global des importations a connu une très forte hausse, passant de 14 à 96 p. 100 entre 1985 et 1990. Malgré une présence accrue des produits américains sur le marché canadien, le recul de l'ensemble des importations a permis aux fabricants canadiens d'accroître leur part du marché, qui est passée de 74 p. 100 en 1985 à 80 p. 100 en 1990. À l'exception des États-Unis, aucun des pays désignés n'a exporté des marchandises en question au Canada en 1990.

Après avoir enregistré une forte chute en 1986 par rapport à 1985, le revenu net avant impôts de l'industrie consolidée provenant de la vente des marchandises en question, en termes absolus, a augmenté en 1987 et en 1988 avant de retomber en 1989. En 1990, le revenu net avant impôts a continué de diminuer en termes absolus et ne représentait que près de la moitié de ce qu'il était en 1985. Pris séparément, les résultats financiers obtenus entre 1986 et 1990 par IPSCO et, dans une moindre mesure, Prudential, ont été supérieurs à ceux de Algoma. Plus précisément, IPSCO et Prudential ont été rentables au cours de cette période et ont conservé une saine marge unitaire au chapitre des ventes de marchandises en question, alors que Algoma n'a pu dégager un bénéfice.

Malgré le rétrécissement de l'ensemble du marché entre 1985 et 1990, les prix moyens des marchandises en question sur le marché national sont demeurés relativement stables et fermes (près de 1 020 \$ la tonne pour les caissons à soudure par résistance électrique et 1 070 \$ la tonne pour les caissons sans soudure), malgré un certain fléchissement en 1990. Comme nous l'avons dit plus tôt, en 1989 et 1990, les importations provenaient surtout des États-Unis et consistaient essentiellement en caissons à soudure par résistance électrique. Pendant la période visée par ce réexamen, le prix moyen de ces produits vendus au Canada était inférieur de près de 4 p. 100 à celui des produits de fabrication canadienne, quoique cet écart soit plus important dans le cas des ventes à prix réduit réalisées par les fabricants américains comme Paragon. Par ailleurs, le prix f. à b. reçu par les fabricants américains pour leurs produits vendus au Canada est supérieur de quelque 10 à 15 p. 100 à ce qu'ils touchent sur la vente des mêmes produits aux États-Unis.

Les motifs de la décision

Des conclusions devant venir à échéance en vertu du paragraphe 76(5) de la LMSI peuvent être prorogées à l'issue d'un réexamen, sous réserve de deux conditions. Premièrement, après examen des éléments de preuve, le Tribunal doit être convaincu qu'il y aura probablement reprise du dumping si les conclusions sont annulées. Deuxièmement, le Tribunal doit pouvoir s'appuyer sur les éléments de preuve pour déclarer que la reprise du dumping est susceptible de causer un préjudice sensible à la production nationale de marchandises similaires. Vu que les conclusions en l'instance visent quatre pays, le Tribunal a examiné la situation de chacun d'eux sous l'angle de ces critères.

Les États-Unis

Le Tribunal souligne que d'ordinaire, dans les causes assujetties à la LMSI, les exportateurs et les importateurs adoptent des positions contraires à celle de l'industrie nationale en ce qui touche les éléments clés. Dans ce cas-ci, les trois parties représentant les intérêts américains, à savoir le fabricant américain (Paragon) et les deux importateurs canadiens de produits américains en cause (Fedmet et Acadia), se sont essentiellement ralliées à l'industrie nationale pour réclamer la prorogation des conclusions à l'égard des États-Unis (sous réserve d'une demande d'exclusion de Paragon discutée ci-après).

D'après les témoins de ces parties, cela s'explique par le fait que ces dernières estiment que les conclusions sont nécessaires au maintien de ce qu'elles ont appelé la situation commerciale «ordonnée» qui prévaut au Canada. Les témoins ont déclaré que la situation canadienne était très différente du désordre qui caractérise le marché américain, aux prises avec une demande réduite, une capacité excédentaire, une accumulation des stocks et l'application de prix réduits qui souvent ne tiennent pas compte des coûts. À leur avis, si les conclusions étaient annulées, cette situation désordonnée s'étendrait rapidement au Canada et favoriserait le dumping.

La prise de position de Paragon, Fedmet et Acadia indique évidemment leurs intérêts économiques. Les pièces confidentielles F-4 et F-5 soumises par Paragon indiquent que les marges qu'elle a obtenues de ses ventes canadiennes des marchandises en question sont beaucoup plus élevées que les marges qu'elle a obtenues de ses ventes américaines. Cette situation semble être la même pour le fournisseur américain de Fedmet, Maverick, du Missouri, et pour le fournisseur américain de Acadia, Newport Steel Corporation (Newport), du Kentucky. De plus, elles peuvent obtenir ces larges marges au Canada et en même temps vendre en dessous du prix moyen des marchandises produites au Canada. Ces conditions ont donc permis à Paragon, Fedmet et Acadia, qui sont intervenues pour la quasi-totalité des livraisons américaines destinées au Canada depuis 1986, d'obtenir un bon rendement et d'accaparer une bonne part du marché depuis les conclusions initiales. Par conséquent, est compréhensible le doute qu'entretiennent ces dernières relativement à l'annulation des conclusions visant les États-Unis qui pourrait entraîner au Canada la même situation désordonnée qui sévit sur le marché américain.

Tous les témoins entendus à ce propos, y compris ceux de l'industrie nationale et celui du Tribunal, M. Schnell, un distributeur canadien des marchandises en question, ont plus ou moins décrit la même situation chaotique prévalant aux États-Unis. Compte tenu de l'état du marché américain, de la proximité du marché canadien et de la facilité avec laquelle les exportateurs américains ont accès à celui-ci, le Tribunal déclare que l'annulation des conclusions visant les États-Unis pourrait bien entraîner une chute des prix des produits américains vendus au Canada et, partant, une reprise du dumping.

Reste à savoir si le dumping, auquel on s'attend de la part des États-Unis, est susceptible de causer un préjudice sensible à l'industrie nationale. À ce propos, les avocats de l'industrie ont soutenu que cette dernière était dans une position affaiblie, et donc vulnérable à une reprise du dumping. Toutefois, le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve à cet égard ne sont pas concluants. Dans l'ensemble, l'industrie est rentable depuis 1986, grâce à des prix moyens relativement élevés et à de saines marges unitaires. IPSCO et, dans une moindre mesure, Prudential ont dominé à ce chapitre. En outre, le rendement de l'industrie dans son ensemble serait beaucoup plus intéressant si

ce n'était des problèmes auxquels Algoma demeure confrontée et qui, pour l'essentiel, découlent de facteurs non liés au dumping.

Par contre, le Tribunal estime que même si l'industrie en général était considérée comme relativement prospère, la probabilité de préjudice sensible ne s'en trouverait pas nécessairement éliminée. Si les effets de la reprise du dumping résultant de l'annulation des conclusions risquent d'être importants, l'industrie pourrait subir un préjudice sensible, qu'elle soit prospère ou non. En estimant ces conséquences potentielles, les éléments de preuve démontrent que le prix moyen des marchandises en question vendues aux États-Unis par les fabricants ayant les coûts de production les plus bas est au moins de 15 à 20 p. 100 plus bas que le prix moyen de vente au Canada des produits en question qui y sont fabriqués (ajusté au taux d'échange, de droit, du coût de transport et de la manutention). Si les conclusions étaient annulées, les forces du marché réduiraient les prix canadiens au niveau des prix américains, prix qui, selon M. Weidner, sont trop bas pour permettre à d'importants fabricants américains des marchandises en question de couvrir leurs dépenses. De plus, il est fort probable que les prix canadiens chutent en deçà des niveaux américains si, selon les témoignages, les exportateurs américains profitent de l'annulation des conclusions pour se débarrasser de leurs stocks excédentaires. Cette chute de prix potentielle et ces marges de dumping sous-entendues sont importantes.

Les fabricants canadiens, bien entendu, seraient obligés d'égaliser ces bas prix ou de subir des pertes de ventes et de parts du marché. Selon les données financières soumises par l'industrie, il est évident, pour le Tribunal, que même le fabricant canadien le plus rentable serait incapable de réaliser des bénéfices si les prix canadiens devaient chuter au niveau des prix américains, sans compter s'ils étaient plus bas. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut que les effets du dumping seraient d'une importance significative et constitueraient un préjudice sensible qu'ils affectent ou non une industrie forte ou faible.

La Corée

Aucun exportateur Coréen n'a participé au présent réexamen. Toutefois, selon les renseignements disponibles, le Tribunal estime que les exportateurs coréens seraient susceptibles de recourir de nouveau au dumping si les conclusions visant la Corée étaient annulées. L'industrie canadienne a soumis à titre d'éléments de preuve des statistiques d'importations américaines et canadiennes (pièces B-2), qui démontrent qu'en 1989 les fabricants coréens exportaient des caissons soudés aux États-Unis à un prix moyen qui était inférieur de 24 p. 100 au prix moyen des exportations au Canada au même moment. Les données démontraient en outre que le prix coréen en 1989 aux États-Unis était d'environ 13 p. 100 plus bas que le prix moyen des importations de caissons soudés. Par contre, au Canada, le prix moyen du produit coréen était quelque peu plus élevé que le prix moyen des importations canadiennes.

Selon le Tribunal, il est raisonnable de déduire de ces données que le prix pour les produits coréens au Canada en 1989 était retenu par les contraintes de prix établies par les règles sur les valeurs normales visant la Corée. Si les fabricants coréens n'avaient pas été contraints, ils auraient probablement diminué leurs prix de façon considérable afin de vendre moins cher que leur concurrent, comme ils l'ont fait aux États-Unis. Il est évident que de telles réductions de prix ne pouvaient se faire que par dumping. Les éléments de preuve suggèrent en outre que les prix agressifs des fabricants coréens sont

toujours présents, à preuve les activités coréennes sur le marché américain. À cet effet, le Tribunal souligne le témoignage de M. Weidner qui a déclaré que le plus gros problème sur le marché américain est la Corée.

Le Tribunal remarque par ailleurs que les exportations coréennes de marchandises en question ont fortement chuté en 1989 et ont été pratiquement nulles en 1990. Les avocats de l'industrie ont déclaré que cela démontrait que la Corée a l'habitude de réduire ses livraisons en prévision du réexamen de conclusions. Quelle que soit la cause du recul des exportations, le Tribunal doute que cela signifie que les fabricants coréens délaisseront pour longtemps le marché canadien. À ce propos, il souligne qu'avant les conclusions de 1986, la Corée était parmi les principales sources d'importations canadiennes de marchandises en question, tant par rapport aux pays désignés qu'aux autres, et qu'elle détenait une part importante du marché canadien. En outre, les éléments de preuve indiquent que la disparition sur le marché canadien des marchandises en question originaires de la Corée coïncide avec une forte croissance des exportations américaines depuis 1986. Ce qui laisse à entendre que les marchandises coréennes ont été remplacées par les marchandises américaines à cause des conditions du marché, conditions qui pourraient redevenir favorables à la Corée dans l'avenir. Finalement, le Tribunal note que les fabricants coréens doivent miser sur les exportations et sont confrontés à une forte capacité de production, à peu ou pas de demande intérieure pour les marchandises en question et à un marché mondial qui offre généralement peu de résistance.

Le Tribunal estime donc que la Corée reprendra ses activités sur le marché canadien à la première occasion et y pratiquera sans doute des prix sous-évalués. Il juge en outre à-propos de souligner que dans le réexamen des conclusions visant la Corée concernant les tuyaux soudés en acier au carbone effectué en 1990, le Tribunal en l'instance a formulé les mêmes observations quant au risque de recours au dumping par les fabricants coréens, étant donnée leur forte capacité de production, leur forte tendance à l'exportation et leurs prix agressifs aux États-Unis, bien qu'ils s'étaient retirés du marché canadien avant que ces conclusions ne fassent l'objet d'un réexamen.

De plus, le Tribunal considère qu'une reprise du dumping de la part de la Corée causerait sans doute un préjudice sensible à l'industrie canadienne. Selon ce qui précède, les exportateurs coréens sont en mesure de continuer de livrer au Canada d'importantes quantités de marchandises en question comme ils l'ont fait par le passé. En outre, les marges de dumping pratiquées par la Corée mentionnées ci-dessus dans la comparaison des prix au Canada et aux États-Unis sont appréciables. Le Tribunal est convaincu que l'entrée au Canada de telles quantités de marchandises en question en vertu de marges de dumping semblables provenant de la Corée entraînerait un déséquilibre du marché intérieur et causerait un préjudice sensible à l'industrie canadienne.

L'Argentine

Les avocats de l'industrie canadienne ont allégué que l'Argentine est susceptible de recourir de nouveau au dumping, parce que la capacité de production y est excédentaire et que les fabricants argentins des marchandises en question ont récemment vendu des marchandises en question et des FTTP à des prix sous-évalués sur le marché international. À propos de la capacité excédentaire, le Tribunal remarque que les éléments de preuve fournis par l'industrie sont de nature générale et proviennent de revues spécialisées. Ces éléments de preuve ne démontrent pas que la capacité de Siderca, le principal, sinon l'unique, exportateur argentin des marchandises en question,

est excédentaire. En outre, ces éléments de preuve ont été infirmés par les précisions fournies par M. Nores, le gestionnaire des ventes internationales de Siderca, qui a déclaré dans son témoignage que les installations de la société fonctionnaient presque à pleine capacité.

Quant au second argument relatif aux ventes internationales soi-disant réalisées à des prix sous-évalués, le Tribunal constate que l'industrie fonde cette affirmation sur l'hypothèse selon laquelle ces ventes ont été conclues à des prix inférieurs aux coûts de production des fabricants argentins. M. Nores a nié que les ventes mentionnées par l'industrie ont été effectuées à perte. Il a aussi fourni des éléments de preuve au sujet du coût des matières premières et de la main-d'oeuvre de Siderca qui permettent au Tribunal de constater que les coûts de production de la société sont inférieurs aux estimations de l'industrie, ce qui remet en question la validité des hypothèses de cette dernière.

Dans son exposé, l'industrie a également attiré l'attention du Tribunal sur certains éléments d'une décision rendue en 1986 par le U.S. Department of Commerce concernant le dumping au Canada, en 1985, de marchandises provenant d'Argentine. Le Tribunal souligne que nul ne remet en question le fait que l'Argentine a effectivement eu recours au dumping au Canada à cette époque ce qui a donné lieu aux conclusions faisant l'objet du présent réexamen. Invoquer cet événement afin de justifier la prorogation des conclusions remet en cause le besoin du présent réexamen et opine automatiquement à la prorogation des conclusions. Le Tribunal n'accepte pas ce raisonnement.

Tout compte fait, le Tribunal déclare que l'industrie n'a pas suffisamment justifié la prorogation des conclusions visant l'Argentine, d'autant plus que ce pays n'est guère actif sur le marché canadien depuis 10 ans et n'y a effectué pratiquement aucune livraison de marchandises en question depuis 5 ans. M. Nores a précisé que Siderca n'entendait pas tenter à nouveau de percer le marché canadien dans un avenir prévisible. De l'avis du Tribunal, M. Nores ne veut pas dire que Siderca ne cherchera pas à le faire si cela devait être conforme aux intérêts économiques et stratégiques de la société. Par contre, rien ne porte le Tribunal à croire, qu'en dépit de l'importante capacité d'utilisation et des bas coûts de production, que ce retour soit imminent ou qu'il favorisera le recours au dumping.

L'Allemagne

Sur la base des éléments de preuve fournis, le Tribunal n'est pas convaincu que les fabricants allemands sont susceptibles de recourir de nouveau au dumping. L'industrie a produit des éléments de preuve pour montrer que les fabricants allemands vendaient des tuyaux ordinaires sans soudure, qui ne sont pas au nombre des marchandises en question, à des prix moins élevés aux États-Unis qu'au Canada, affirmant que cela traduisait la tendance de l'Allemagne à recourir au dumping. Le Tribunal doute qu'il faille tirer une telle conclusion de ces éléments de preuve. Au contraire, ces éléments de preuve démontrent tout aussi clairement que l'Allemagne n'est pas susceptible de recourir au dumping des tuyaux standards sans soudure ou des marchandises en question. Comme le Canada n'applique pas de conclusions de préjudice visant les tuyaux sans soudure, le prix de ces exportations allemandes au Canada traduit la décision des fabricants allemands de vendre leurs produits au Canada à des prix relativement élevés.

L'industrie a également produit des éléments de preuve concernant la perte de ventes de tuyaux autres que ceux en question par Algoma au profit d'exportations allemandes offertes à des prix réduits et prétendument sous-évalués. Ces allégations de dumping se fondent sur des hypothèses au sujet des coûts de production en Allemagne qui ne s'appuient sur aucun élément de preuve. En outre, selon les éléments de preuve, la vente de tuyaux en question semble n'être qu'une transaction isolée. Le Tribunal n'attache donc guère d'importance à ces allégations.

L'industrie a aussi fourni des renseignements généraux au sujet de la capacité de production de FTTP (comprenant les marchandises en question et d'autres produits) de l'Allemagne, affirmant que la capacité de ce pays était excédentaire, ce qui entraînerait une reprise du dumping. Même si les éléments de preuve ne sont pas probants, le Tribunal croit que la capacité de production de l'Allemagne est effectivement excédentaire, vu que la demande de caissons est presque nulle en Allemagne et peu importante sur de nombreux marchés étrangers, y compris en Amérique du Nord. Par contre, même si cette capacité excédentaire existe, le Tribunal ne peut se fonder sur cette seule donnée pour conclure que l'Allemagne est susceptible de recourir de nouveau au dumping, surtout que les statistiques sur les importations révèlent que ce pays n'a pas exporté de marchandises en question au Canada au cours des cinq dernières années.

LA DEMANDE D'EXCLUSION

Enfin, le Tribunal doit donner suite à la requête de Paragon, qui demande à être exclue de toute prorogation des conclusions visant les États-Unis parce que, depuis 1986, la société a essentiellement respecté les valeurs normales établies par Revenu Canada, c'est-à-dire qu'elle n'a pas eu recours au dumping au Canada depuis les conclusions. À l'appui de cette requête, les avocats de Paragon ont attiré l'attention du Tribunal sur diverses causes à l'issue desquelles certains fabricants ont obtenu une exclusion.

Le Tribunal a étudié les causes en question et déclare qu'elles ne sont pas pertinentes en l'espèce. Le Tribunal n'a pu relever aucune cause, tant parmi celles en question que parmi toutes les autres dont il a connaissance, en vertu de laquelle un fabricant donné a obtenu d'être exclu de la prorogation de conclusions pour les motifs invoqués par Paragon. Dans certaines de ces causes, des fabricants visés par les conclusions préliminaires de Revenu Canada ont été exclus par la suite de celles du Tribunal parce qu'ils n'avaient pas causé un préjudice sensible à l'industrie nationale. En vertu d'autres décisions, des fabricants ont été exclus des conclusions ou de leur prorogation en raison de circonstances uniques liées au produit de ladite société, ou à son exportation ou à son importation au Canada. Ni l'une ni l'autre de ces situations ne s'applique à Paragon, qui était visée par les conclusions de préjudice initiales et qui ne peut prétendre constituer un cas unique.

Le Tribunal souligne que Paragon et ses deux concurrents américains, Maverick et Newport, ont été actifs sur le marché canadien sans guère recourir au dumping au cours de la période à l'étude. Toutefois, le respect des valeurs normales pendant la période visée a été facilité du fait que les prix au Canada étaient relativement élevés et en raison d'autres facteurs commerciaux, y compris le taux de change, qui ont accru la compétitivité des coûts et des prix des produits américains. Il est donc difficile pour le Tribunal de tirer des conclusions fermes au sujet du comportement futur de ces fabricants à partir des données historiques. En somme, le Tribunal déclare que Paragon n'a pas

prouvé qu'elle méritait un traitement différent de celui réservé aux autres fabricants américains, à savoir d'être exclue de la prorogation des conclusions visant les États-Unis.

LA CONCLUSION

Eu égard à ce qui précède, le Tribunal déclare que les États-Unis et la Corée sont susceptibles, advenant l'annulation des conclusions à l'étude, de reprendre le dumping des marchandises en question, et qu'un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires est susceptible d'en résulter. Les conclusions sont donc prorogées dans le cas des États-Unis et de la Corée. En outre, la requête de Paragon quant à son exclusion de la prorogation des conclusions visant les États-Unis est rejetée. Pour ce qui est de l'Argentine et de l'Allemagne, le Tribunal déclare que le dumping n'est pas susceptible de reprendre. En conséquence, les conclusions sont annulées en ce qui a trait à ces pays.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey
Membre président

John C. Coleman

John C. Coleman
Membre

Michèle Blouin

Michèle Blouin
Membre