



Ottawa, le mardi 28 juillet 1998

Réexamen n° : RR-97-007

EU ÉGARD À un réexamen aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 29 juillet 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-009, concernant :

**CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE D'ACIER LAMINÉS À FROID
(INCLUANT EN ACIER ALLIÉ RÉSISTANT À FAIBLE TENEUR)
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE
D'ALLEMAGNE, DE LA FRANCE, DE L'ITALIE, DU ROYAUME-UNI ET
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

ORDONNANCE

Conformément aux dispositions du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à un réexamen des conclusions qu'il a rendues le 29 juillet 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-009.

Aux termes du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur annule par la présente les conclusions susmentionnées.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.

Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay

Membre

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger

Secrétaire



Ottawa, le mardi 28 juillet 1998

Réexamen n° : RR-97-007

**CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE D'ACIER LAMINÉS À FROID
(INCLUANT EN ACIER ALLIÉ RÉSISTANT À FAIBLE TENEUR)
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE
D'ALLEMAGNE, DE LA FRANCE, DE L'ITALIE, DU ROYAUME-UNI 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 rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 29 juillet 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-009.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 20 au 27 mai 1998
Date de l'ordonnance et des motifs : Le 28 juillet 1998

Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président
Raynald Guay, membre
Patricia M. Close, membre

Directeur de la recherche : Réal Roy

Agent principal de la recherche : Don Shires

Économiste : Dennis Featherstone

Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber
Statisticien : Joël J. Joyal

Avocat pour le Tribunal : Joël J. Robichaud
Philippe Cellard

Agent à l'inscription et à la distribution : Gillian E. Burnett

Participants :

Riyaz Dattu
John W. Boscarior
pour Stelco Inc.

John T. Morin, c.r.
Steven D'Arcy
C. Brent Jay
Nassib Abou-Khalil
pour Dofasco Inc.

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

(producteurs nationaux)

Peter Clark
Alia Tayyeb
Yannick Beauvalet
pour United States Steel International, Inc.
LTV Steel Company, Inc.
Bethlehem Steel Export Corporation
National Steel Corporation
Inland Steel Company
AK Steel Corporation

Peter Clark
Sean Kirby
pour Fabricated Steel Products Inc.
Titan Tool & Die Ltd.
Magna International Inc.
Maksteel Inc.

Paul M. Lalonde
pour US Steel
LTV Steel Company, Inc.
Bethlehem Steel Corp.
National Steel Corporation
Inland Steel Industries, Inc.
AK Steel Corporation

Chris Hines
pour British Steel Canada Inc.

Christopher J. Kent
pour AK Steel Corporation

Peter Clark
pour National Auto Radiator Mfg. Co. Ltd. (NARMCO)
A.G. Simpson Automotive Inc.

Denis Gascon
Brenda Swick-Martin
pour Sollac, Aciers d'Usinor
Aciers Francosteel Canada Inc.

Donald J. Goodwin
Dawn L. Miller
pour Thyssen Krupp Stahl AG
Stahlwerke Bremen GmbH
Preussag Stahl AG
EKO Stahl GmbH

Arthur O. Jacques
Christos Grivas
pour Royal Canadian Steel Inc.

Darrel H. Pearson
pour Association des fabricants de pièces d'automobile

(importateurs, exportateurs et autres parties)

Témoins :

Donald K. Belch
Directeur, Relations gouvernementales
Stelco Inc.

Lynn M. Thorogood
Comptable de division
Tôles laminées à froid et enduites
Stelco Inc.

David J. Waugh
Directeur général
Ventes et service
Distribution et industrie de tuyaux et tubes
Dofasco Inc.

James (Jim) P.B. Barber
Directeur
Commercialisation et établissement des prix
Algoma Steel Inc.

Christian Castonguay
Directeur commercial aux produits plats
Ispat Sidbec Inc.

Scott D. Haddy
Directeur des ventes, Tôles laminées à froid
Stelco Inc.

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

Randy T. Moore
Directeur
Planification et prévisions financières
Dofasco Inc.

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

Paul Rouleau
Directeur, Marketing et Administration
Ispat Sidbec Inc.

Georges Chartrand
Vice-président, Ventes
Ventes aux aciéries, Amérique du Nord
et directeur général
British Steel Canada Inc.

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

William E. Beale
Directeur d'usine
Titan Tool & Die Ltd.

Jean-Pierre Fournier
Directeur, Affaires internationales
Sollac Usinor Group

Kenneth C. MacDonald
Directeur, Élaboration stratégique
Association des fabricants de pièces d'automobile

Feroz Ali Jessani
FCA (Pakistan)
Président
Royal Canadian Steel Inc.

Keith Wettlaufer
Vice-président exécutif
et directeur des finances
A.G. Simpson Automotive Inc.

M.J. (Mike) Makagon
Président - directeur général
Maksteel Inc.

Frank L. Gabel
Gestionnaire de produit
Laminés à froid et électroalvanisés
AK Steel Corporation

Robert Taylor
Coordinateur de la logistique
Fabricated Steel Products Inc.

Graham Postma
Directeur commercial
Magna Cosma Body and Chassis Systems
Karmax Heavy Stamping

Daniel Desjardins
Vice-président, Ventes
Aciers Francosteel Canada Inc.

Gerald B. Fedchun
Président
Association des fabricants de pièces d'automobile

Scott C. Gill
AJH Commerce Inc.
Agents d'aciéries - Importateurs d'acier

David W. MacDonald
Directeur
Direction des droits antidumping et compensateurs
Direction générale de l'administration des politiques
commerciales
Ministère du Revenu national

William R. Cooper
Directeur, Achat industriel d'acier
A.G. Simpson Automotive Inc.

John Rodzik
Directeur de l'exploitation
Division de l'assemblage et des enduits
The NARMCO Group

Mindy S. Fleishman
Directeur général
Commercialisation et Commerce international
United States Steel International, Inc.

Alex Tymochenko
United States Steel International, Inc.

John B. Drescher
Directeur des ventes
Bethlehem Steel Export Corporation

Glenn R. Stevens
Directeur
Ventes internationales, produits de l'automobile
National Steel Corporation
Automotive Sales Group

N. David Bleisch
Avocat principal
Services du contentieux
LTV Steel Company, Inc.

Dennis N. Mehring
Directeur général
Ventes internationales et soutien commercial
LTV Steel Company, Inc.

Joe W. Wildmon, Sr.
Directeur, Ventes internationales et
commercialisation
LTV Steel Company, Inc.

Robert R. Hudson
Directeur général
Commercialisation
Inland Steel Company

H. Patrick Hayden, Jr.
Directeur
Commercialisation des produits de l'automobile
Inland Steel Company

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le mardi 28 juillet 1998

Réexamen n° : RR-97-007

EU ÉGARD À un réexamen aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 29 juillet 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-009, concernant :

**CERTAINS PRODUITS PLATS DE TÔLE D'ACIER LAMINÉS À FROID
(INCLUANT EN ACIER ALLIÉ RÉSISTANT À FAIBLE TENEUR)
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE
D'ALLEMAGNE, DE LA FRANCE, DE L'ITALIE, DU ROYAUME-UNI ET
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : ROBERT C. COATES, c.r., membre président
RAYNALD GUAY, membre
PATRICIA M. CLOSE, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Il s'agit d'un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI) des conclusions de préjudice sensible (maintenant appelé dommage sensible) rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) le 29 juillet 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-92-009², concernant certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées de la République fédérale d'Allemagne (Allemagne), de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique. Il convient d'observer que des conclusions distinctes ont été rendues relativement aux quatre pays de l'Union européenne et aux États-Unis en raison des dispositions du paragraphe 43(1.1) de la LMSI qui prévoient des conclusions distinctes concernant les États-Unis.

Aux termes du paragraphe 76(2) de la LMSI, le Tribunal a entrepris un réexamen des conclusions et a publié un avis de réexamen³ le 20 janvier 1998. L'avis a été envoyé à toutes les parties intéressées connues. Dans le cadre du présent réexamen, le Tribunal a envoyé des questionnaires aux fabricants, aux importateurs et aux acheteurs canadiens ainsi qu'aux fabricants étrangers de tôle d'acier laminée à froid. À partir des réponses à ces questionnaires et de renseignements 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 comprend tous les documents pertinents, y compris les conclusions, l'avis de réexamen et les réponses publiques et confidentielles aux questionnaires. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties intéressées. Seuls les avocats ou autres conseillers indépendants qui ont déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement ont eu accès aux pièces protégées.

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.
2. *Conclusions*, le 29 juillet 1993, *Exposé des motifs*, le 13 août 1993.
3. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 132, n° 5, le 31 janvier 1998 aux p. 173-174.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues du 20 ou 27 mai 1998.

Les producteurs nationaux, Stelco Inc. (Stelco), Dofasco Inc. (Dofasco), Algoma Steel Inc. (Algoma) et Ispat Sidbec Inc. (Ispat), étaient représentés par des avocats à l'audience. Des éléments de preuve ont été présentés et les avocats ont plaidé en faveur de la prorogation des conclusions.

Les sociétés Aciers Francosteel Canada Inc. (Francosteel); British Steel Canada Inc. (BSC); Sollac, Aciers d'Usinor (Sollac); United States Steel International, Inc. (US Steel); LTV Steel Company, Inc. (LTV); Bethlehem Steel Export Corporation (Bethlehem); National Steel Corporation (National); Inland Steel Company (Inland); AK Steel Corporation (AK Steel); German Steel Federation; Krupp Fabco Inc.; Titan Tool & Die Ltd.; Karmax Heavy Stamping; Magna International Inc.; et Maksteel Inc. étaient aussi représentées par des avocats à l'audience. Des éléments de preuve ont été présentés et les avocats ont plaidé en faveur de l'annulation des conclusions. La société Royal Canadian Steel Inc., un importateur et distributeur, était représentée par des avocats à l'audience. Ils ont présenté des arguments en faveur de l'exclusion des tôles d'acier laminées à froid qui ne sont pas de première qualité, ou tôles de second choix, de toute prorogation des conclusions.

RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS DE DOMMAGE DE L'ENQUÊTE N^O NQ-92-009

Le 29 juillet 1993, le Tribunal a conclu que le dumping au Canada de produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou coupés en longueurs (dénommés « feuilles » dans les décisions provisoire et définitive de dumping du sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise) (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2 032 mm), à une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm) à 3,61 mm) inclusivement, mais ne comprenant pas les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM, originaires ou exportés de la République d'Allemagne, de la France, de l'Italie, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice sensible (maintenant appelé dommage sensible) à la production au Canada de marchandises similaires, sauf :

- i) les tôles en question qui présentent une teneur en aluminium d'au plus 100 parties par million et qui entrent dans la fabrication des fils-électrodes fourrés;
- ii) les tôles d'acier pour moteurs laminées à froid qui présentent un rapport maximal de pertes dans le noyau à l'épaisseur de 0,11 watt par livre par un millième de pouce mesuré à une fréquence de 60 hertz et à une indication de 1,5 tesla, qui sont fabriquées conformément aux exigences des méthodes d'essai A34 et A343 de l'ASTM et qui entrent dans la fabrication des tôles pour noyaux magnétiques;
- iii) les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A682/A682M et A684/A684M de l'ASTM;
- iv) les tôles en question exportées au Canada par National et réexportées, à condition que cette société conserve le titre de propriété desdites tôles importées, ayant subi un complément d'ouvroison et réexportées depuis le Canada et à condition que lesdites tôles ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées;
- v) les tôles en question exportées depuis les États-Unis d'Amérique aux fins d'électrozinguage par la Metal Koting Continuous Colour Coat Limited et réexportées, à condition que les exportateurs américains conservent le droit de propriété desdites tôles importées, ayant subi un complément d'ouvroison et réexportées depuis le Canada et à condition que lesdites tôles ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées.

En plus du dumping, le Tribunal a examiné une vaste gamme de facteurs qui avaient une incidence sur le marché canadien de la tôle d'acier laminée à froid, y compris les facteurs suivants : 1) rationalisation de l'industrie américaine de l'acier, depuis le début des années 80; 2) surcapacité de production et baisse des prix sur les marchés d'Europe et des États-Unis dans les années 90; 3) incidence sur la demande et sur les prix de la récession de 1990-1991; 4) mise en œuvre de l'*Accord libre-échange entre le Canada et les États-Unis*⁴; 5) effets des grèves de 1990 à Stelco et à Algoma ainsi que des travaux de brasquage du haut fourneau de Stelco, en 1991. Le Tribunal a conclu que, en 1992, l'incidence des facteurs susmentionnés n'était pas une cause importante, particulièrement au niveau des prix, par rapport au dommage sensible attribuable aux importations à des prix sous-évalués.

Les éléments de preuve dont disposait le Tribunal ont démontré que les importations sous-évaluées avaient causé une baisse marquée des prix des tôles d'acier laminées à froid de la branche de production nationale en 1992. De 1989 à 1992, les aciéries canadiennes ont dû faire face à la vive concurrence, de plus en plus intense, des bas prix offerts par les quatre pays européens et les États-Unis. En 1991, les importations représentaient 13 p. 100 du marché, une hausse marquée par rapport aux 5 p. 100 de 1989. Les prix des tôles d'acier laminées à froid ont baissé durant la même période. Dès 1992, les aciéries nationales avaient décidé d'aligner leurs prix sur les prix sous-évalués de la concurrence pour recouvrer une part de marché et relever les taux d'utilisation de leur capacité à un seuil suffisant. En 1992, le ministère du Revenu national (Revenu Canada) a déterminé que les marges de dumping se situaient dans la fourchette de 17 à 46 p. 100. En alignant ces prix sur les prix sous-évalués de la concurrence, la branche de production nationale a subi de lourdes pertes financières, ses résultats financiers passant d'une situation de bénéfices nets de 68 millions de dollars en 1989 à des pertes de 44 millions de dollars en 1992. De ce fait, le Tribunal a rendu des conclusions de dommage passé et actuel. Le Tribunal a aussi conclu que, en l'absence de droits antidumping, les bas niveaux de prix persisteraient et causeraient un dommage sensible à l'avenir.

Le Tribunal a exclu certains produits de ses conclusions de dommage sensible, pour le motif que les aciéries nationales ne les fabriquaient pas. Plus précisément, le Tribunal a exclu certaines tôles d'acier laminées à froid présentant une faible teneur en aluminium, des feuillards en acier laminés à teneur élevée en carbone et des tôles d'acier pour moteurs laminés à froid. Le Tribunal a également exclu certaines tôles d'acier laminées à froid fabriquées aux États-Unis et exportées au Canada par certains producteurs américains désignés pour complément d'ouvrage, puis réexportées aux États-Unis. Les termes de l'exclusion empêchent les importations d'entrer sur le marché canadien soit en tant que substrats laminés à froid, soit en tant que produits galvanisés finis. Le Tribunal a accordé l'exclusion pour que l'acier importé ne déplace pas la production nationale de marchandises similaires.

PRODUIT

Le produit qui fait l'objet du présent réexamen est décrit comme étant constitué de produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à froid (incluant en acier allié résistant à faible teneur), en bobines ou en feuilles (dénommés « coupés en longueurs » dans l'exposé des motifs de l'enquête n° NQ-92-009) (non peints, plaqués, revêtus ou enduits), d'une largeur maximale de 80 po (2 032 mm), d'une épaisseur variant de 0,014 po à 0,142 po (0,35 mm à 3,61 mm) inclusivement, mais ne comprenant pas les feuillards en acier laminés à froid fabriqués selon les exigences des méthodes d'essai A109/A109M de l'ASTM, mais n'incluant pas les produits d'acier laminés à froid définis précédemment, originaires ou exportés des pays susmentionnés.

4. *Recueil des traités du Canada*, 1989, n° 3 (R.T.C.).

La définition de produit comprend des marchandises de première qualité et des marchandises de second choix (c'est-à-dire des marchandises qui ne sont pas conformes aux spécifications) dans les largeurs et épaisseurs susmentionnées.

Les marchandises en question comprennent, entre autres, les tôles des qualités et des utilisations finales suivantes :

- 1) les tôles de qualité commerciale (ASTM A366/A366M);
- 2) les tôles pour émaillage (ASTM A424/A424M), type 1⁵;
- 3) les tôles pour la construction (ASTM A611/A611M);
- 4) les tôles pour emboutissage (ASTM A619/A619M);
- 5) les tôles en acier calmé pour emboutissage (ASTM A620/A620M);
- 6) les tôles pour emboutissage profond (ASTM A620/A620M);
- 7) les tôles sans interstitiel pour emboutissage extra-profond (ASTM A620/A620M);
- 8) les tôles en acier de trempe intermédiaire et dure;
- 9) les tôles en acier faiblement alliées de haute résistance fabriquées selon les prescriptions des méthodes d'essai A607/A607M, catégorie 1, type 1, et catégorie 2, type 1.

Les marchandises en question sont fabriquées pour satisfaire à certaines exigences de l'ASTM ou à certaines prescriptions d'utilisateurs finals de produits brevetés.

Les tôles de qualité commerciale (ASTM A366/A366M) constituent le type de tôles laminées à froid le plus courant. Les tôles de cette qualité sont destinées à des utilisations où elles sont exposées ou non aux intempéries et où elles peuvent être soumises à des opérations de cintrage, d'emboutissage modéré, de formage et de soudage. Les tôles pour emboutissage (ASTM A619/A619M) sont utilisées pour fabriquer des pièces exposées ou non qui peuvent être soumises à des opérations d'emboutissage ou de formage intense. Les tôles en acier calmé pour emboutissage (ASTM A620/A620M) servent à fabriquer des marchandises qui peuvent être soumises à des opérations d'emboutissage et de formage particulièrement intenses ou qui doivent présenter une bonne résistance au vieillissement.

Il existe également plusieurs autres qualités de tôles laminées à froid destinées à des utilisations particulières qui doivent répondre, par exemple, à des exigences de résistance à la traction, d'emboutissage ou de formage, de résistance à la corrosion, d'allongement, de dureté et de poids. En plus d'être directement vendues sur le marché, les tôles d'acier laminées à froid sont aussi utilisées comme matériau de base ou « substrat » entrant dans la fabrication d'autres produits plats en acier laminés, principalement des produits revêtus comme les tôles galvanisées et étamées.

5. Le 26 février 1998, remise a été accordée des droits antidumping payés ou payables à l'importation d'acier vitreux laminé à froid de type 1 produit par recuisson en bobine expansée pendant la période commençant le 1^{er} juin 1997 et se terminant le 31 octobre 1997, *Décret concernant la remise des droits antidumping sur l'acier vitreux laminé à froid de type 1, pour l'émaillage produit par recuisson en bobine expansée*, DORS/98-135, le 26 février 1998, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 132, n^o 6 à la p. 845, pièce du Tribunal RR-97-007-35, dossier administratif, vol. 1A à la p. 187.

Les tôles d'acier laminées à froid sont vendues principalement en bobines, mais elles peuvent également être vendues coupées en longueurs.

Processus de production

Les tôles d'acier laminées à froid sont produites en laminant à froid des bobines de tôles d'acier laminées à chaud. La bobine initiale laminée à chaud est produite en introduisant une brame chauffée (de 7 à 10 pouces d'épaisseur) dans un laminoir à bande continu ou un laminoir à chaud réversible pour réduire l'épaisseur de la brame jusqu'à l'obtention d'une tôle de l'épaisseur requise⁶. Des variations contrôlées de chaleur, de refroidissement et de pression de laminage aident à conférer à la tôle les propriétés métallurgiques requises. Après le refroidissement, l'acier laminé à chaud est décapé et huilé, un processus qui sert à débarrasser la tôle de la rouille de surface et à appliquer une légère couche d'huile pour prévenir l'oxydation. L'épaisseur de cette tôle d'acier laminée à chaud (appelée « bande chauffée ») est ensuite réduite par un procédé de laminage à froid ou de façonnage à froid jusqu'à l'épaisseur requise. Le laminage à froid donne un produit très cassant connu sous l'appellation de « trempe dure ». La tôle d'acier de trempe dure peut servir à certaines applications. Cependant, la majorité des applications exigent un acier plus souple ou ductile. Ces propriétés sont conférées à l'acier par un procédé de recuisson, qui consiste à chauffer les bobines jusqu'à une température déterminée à une vitesse contrôlée, dans une atmosphère spéciale, à les maintenir à cette température durant un certain temps puis à refroidir les bobines à une vitesse déterminée. On appelle l'acier recuit l'acier « extra-doux ». Le recuit est suivi du revenu qui confère le degré de dureté et le fini de surface selon les prescriptions du client. La tôle d'acier laminée à froid peut alors être vendue en bobines ou coupée en longueurs. Le terme « tôle » est utilisé pour distinguer les tôles d'acier laminées à froid des bandes laminées à froid, ces dernières étant un produit beaucoup plus étroit (moins de 24 po) fabriqué selon des tolérances plus serrées que celles que peuvent atteindre la plupart des laminoirs à froid. La tôle laminée à froid se vend en largeurs inférieures à 24 po, mais n'est pas considérée comme étant une bande, puisqu'elle ne satisfait pas les tolérances d'épaisseur propres aux bandes.

Les tôles d'acier laminées à froid peuvent être vendues ou servir dans une autre ligne de production du producteur national comme matériau de base ou substrat, aux fins d'un complément d'ouvrage pour donner un autre produit, par exemple, l'acier galvanisé⁷. Les bobines de laminés à froid peuvent aussi être expédiées à une autre entreprise à des fins de complément d'ouvrage, puis retournées au producteur. Le fabricant qui effectue le complément d'ouvrage ne devient pas propriétaire des titres du produit et est payé pour le traitement effectué. Ce type d'entente de sous-traitance est nommé dans l'industrie « exploitation à façon »⁸.

-
6. L'épaisseur de la tôle est de l'ordre de 0,2 po. Pièce du Tribunal RR-97-007-5, dossier administratif, vol. 1A à la p. 16.
 7. Dofasco et Stelco ont des lignes d'électrozingage dont le matériau de base est constitué de tôles d'acier laminées à froid qu'elles produisent elles-mêmes. Pièce du Tribunal RR-97-007-5, dossier administratif, vol. 1A à la p. 17.
 8. La société DNN Galvanizing Limited Partnership, située à Windsor (Ontario), est une entreprise d'exploitation à façon qui est la propriété conjointe de Dofasco, National et NKK Steel du Japon. Pièce du Tribunal RR-97-007-5, dossier administratif, vol. 1A à la p. 17.

Distribution

La tôle d'acier laminée à froid de source nationale est vendue directement à des fabricants et à des utilisateurs finals, principalement à des fins de production d'automobiles, d'appareils ménagers, de tubes et tuyaux, de bandes d'emballage, de seaux et de barils, à des transformateurs ultérieurs et à des sociétés d'entreposage, par exemple à des fins d'enduit et de galvanisage de bobines, et à des distributeurs d'acier semi-ouvré. Une part de plus en plus importante des ventes des aciéries nationales au secteur de l'automobile se rapporte aux programmes de revente des FEO (fabricants d'équipement original)⁹. Les distributeurs d'acier semi-ouvré tiennent des stocks dans les grandeurs courantes dans le but de les revendre en plus petites quantités à des utilisateurs finals et offrent des services de coupe à dimension, de découpage et de refendage sur mesure. Les marchandises en question sont surtout vendues aux distributeurs d'acier semi-ouvré. Les tôles d'acier laminées à froid sont également importées aux fins des programmes de revente de l'industrie de l'automobile.

PRODUCTEURS NATIONAUX

Quatre aciéries nationales représentent la production globale des tôles d'acier laminées à froid au Canada.

Dofasco

Dofasco est un producteur primaire de fer et d'acier intégré verticalement. Son siège social ainsi que ses installations de vente, d'administration et de production, sont situés à Hamilton (Ontario). Son laminoir à froid est également situé à Hamilton. Les principaux produits de Dofasco sont les tôles et les bobines d'acier laminées à chaud et laminées à froid, l'acier galvanisé et l'aluzinc de marque Galvalume, les aciers étamés, les aciers enduits de chrome et les tubes et tuyaux. Ses installations de laminage à froid comprennent trois laminoirs à cinq cages en tandem et un laminoir réversible. Dofasco a également des parts dans diverses coentreprises, y compris Sorevco Inc., Coteau-du-Lac (Québec), et DNN Galvanizing Limited Partnership, Windsor (Ontario), (des producteurs d'acier galvanisé à chaud), Baycoat Inc., Hamilton (Ontario), (un producteur de produits plats d'acier laminés pré-peints), et Gallatin Steel, Gallatin (Kentucky), (une mini-aciérie qui produit des aciers laminés à chaud).

En décembre 1997, Dofasco a annoncé qu'elle avait l'intention de construire une ligne de production d'acier galvanisé à chaud d'une largeur de 72 po à Hamilton. En 1998, Dofasco a conclu une entente de coentreprise avec Sollac visant la production d'un produit galvanisé exposé (aux intempéries) pour l'industrie automobile. Sollac et Dofasco fourniront 20 p. 100 et 80 p. 100 respectivement des laminés à froid.

En 1993, Dofasco a mis fin à la production d'acier à son four à l'oxygène n° 1 où elle ne produisait que selon la méthode de la coulée des lingots et à son laminoir à chaud n° 1, qui ne pouvait que laminier des lingots. En 1994, Dofasco a mis fin à sa production d'acier électrique au silicium. Les installations qui

9. Les programmes de revente du secteur de l'automobile se rapportent aux fabricants de véhicules automobiles qui s'approvisionnent en acier, dans le cadre de négociation avec les aciéries, qui sera utilisé par les fabricants de pièces retenus par sous-traitance pour fournir les pièces au fabricant de véhicules automobiles. L'aciérie expédie l'acier aux fabricants de pièces en fonction des besoins du calendrier de production du fabricant de pièces. Pièce de l'importateur F-2 à la p. 2, dossier administratif, vol. 13A.

servaient à recuire le produit susmentionné servant maintenant à la fabrication de produits métalliques laminés à froid et étamés, et le laminoir sert maintenant de laminoir de finissage. En 1996, Dofasco a commencé l'exploitation d'un four électrique à arc pour la coulée de brames, une technologie de production d'acier à partir de ferrailles. Également en 1996, elle a converti ses installations de coulée de brames, faisant passer de 10,0 à 8,5 po l'épaisseur des brames produites.

Stelco

Stelco est un producteur primaire de fer et d'acier intégré verticalement. Ses installations de laminage à froid se trouvent à Hamilton (Ontario) et comprennent un laminoir à cinq cages en tandem construit en 1948 et un laminoir à quatre cages en tandem construit en 1967. Depuis 1967, le laminoir à quatre cages a été modernisé pour satisfaire les exigences de divers groupes de clients de Stelco, particulièrement dans le secteur de l'automobile. En 1997, Stelco a annoncé un projet de modernisation de 12,5 millions de dollars pour l'installation d'une technologie de changement rapide de bobines, prévue pour juillet 1998. En février 1998, Stelco a annoncé un autre projet de modernisation, d'une valeur de 47,5 millions de dollars, à son laminoir à quatre cages visant à doter les quatre cages de commandes hydrauliques des gabarits, de commandes en circuit fermé du façonnage et d'autres améliorations. D'autres investissements à venir serviront notamment à la modernisation du laminoir à quatre cages en tandem d'Hilton Works pour en augmenter considérablement la capacité. Ce projet de modernisation sera terminé en 1999.

Hilton Works et Lake Erie Steel Co. Ltd fournissent les tôles d'acier laminées à chaud ou les bandes chauffées utilisées dans la production, à Hilton Works, de tôles d'acier laminées à froid.

Ispat

Ispat comprend les cinq unités stratégiques sectorielles, aussi appelées unités d'exploitation, suivantes : Opérations primaires, Fil-machine, Barres et profilés, Produits laminés plats et Tuyaux. Ses principales installations sont situées à Contrecoeur (Québec), et elle y fabrique des brames, des billettes et du fer de réduction directe, des tôles laminées à chaud, des tôles décapées laminées à chaud, des tôles laminées à froid, du fil-machine, des barres en bobines et des barres d'armature. Elle fabrique par ailleurs, à son aciérie de Longueuil (Québec), des barres, des ronds et des produits plats de qualité spéciale ainsi que des barres d'armature et, à ses installations de Montréal (Québec), des tuyaux. Son unité d'exploitation des Opérations primaires fabrique les brames qui sont laminées à chaud et converties en bandes chauffées à son unité des Produits laminés plats. Les bandes chauffées sont décapées avant d'être soumises à une deuxième étape de laminage, au laminoir à froid. Les installations de laminage à froid se composent de deux laminoirs réversibles d'une capacité annuelle nette combinée d'environ 365 000 tonnes. Ispat a une participation dans Sorevco Inc., un producteur d'acier galvanisé.

Algoma

Algoma est un producteur de fer et d'acier intégré verticalement. Ses installations de laminage à froid, un laminoir simple réversible, sont situées à Sault Ste. Marie (Ontario). En plus des tôles d'acier laminées à froid, Algoma produit une vaste gamme de produits, y compris des tôles et des plaques d'acier laminées, des profilés en acier, des produits tubulaires sans soudure et divers produits semi-finis. En 1996 et 1997, Algoma a modernisé certains des systèmes de son aciérie. Elle prévoit faire des investissements pour satisfaire les tolérances d'épaisseur d'une plus vaste gamme de produits et pour moderniser ses équipements de décapage.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

Les principaux exportateurs, qui ont été recensés dans le cadre de l'enquête de 1992 et ont comparu dans le cadre du réexamen de 1998, comprennent LTV, US Steel, Bethlehem, Inland (États-Unis) et Sollac (France). Les principaux importateurs, qui ont été recensés dans le cadre de l'enquête 1992 et ont comparu dans le cadre du réexamen de 1998, comprennent BSC et Francosteel.

POSITION DES PARTIES

Parties en faveur d'une prorogation des conclusions

Les avocats des producteurs nationaux ont soutenu qu'il y aura probablement une reprise du dumping si les conclusions sont annulées et que ce dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Les avocats ont présenté un mémoire conjoint. À l'audience, ils se sont partagés la tâche de résumer les éléments de preuve, les points de droit et leur position.

Les avocats de Stelco ont traité de la question de la probabilité de reprise du dumping en s'appuyant à la fois sur une analyse du cumul et sur une analyse pays par pays. Ils ont renvoyé à un extrait du rapport annuel de British Steel PLC¹⁰ (British Steel) à l'appui de leur position selon laquelle les conditions de l'offre et de la demande de tôles d'acier laminées à froid doivent être considérées dans une perspective mondiale, étant donné la mondialisation du commerce des tôles d'acier laminées à froid. Ils ont soutenu que les éléments de preuve présentés par les producteurs nationaux font ressortir l'existence d'un problème de surcapacité de production actuelle et future de tôles d'acier laminées à froid aux États-Unis et en Asie.

Les avocats de Stelco ont soutenu que British Steel exportera et sera présente sur le marché canadien si elle dispose de produits disponibles à des fins d'exportation au Canada. Les avocats ont soutenu que British Steel ne serait pas capable de vendre les marchandises en question au Canada, sauf à des prix sous-évalués¹¹. Ils ont souligné que British Steel a quitté le marché canadien des marchandises en question après la publication des conclusions. Ils ont également soutenu que Sollac, en réalité, contourne les conclusions du Tribunal en se servant de sa filiale espagnole pour exporter au Canada.

Quant à la conjoncture aux États-Unis, les avocats de Stelco ont soutenu que les prix de la tôle d'acier laminée à froid y sont précaires et ce, en raison de la stagnation des exportations alliée à l'augmentation des importations. Les avocats ont soutenu que le fléchissement des prix aux États-Unis était attribuable à la présence des importations en provenance d'Asie et des pays d'Europe de l'Est. En réponse aux témoignages selon lesquels la chute des prix ne touchait que le marché au comptant, les avocats ont renvoyé à l'exposé des motifs des conclusions qui font l'objet de réexamen et dans lequel le Tribunal a indiqué que, éventuellement, les prix au comptant provoqueraient une réaction en chaîne dans tout le marché. Les avocats ont mentionné que le témoin d'Inland a concédé que l'établissement des prix au comptant exerçait éventuellement une pression, même dans les segments haut de gamme du marché.

10. British Steel PLC (exportateur) traite exclusivement avec BSC (importateur) au Canada.

11. Les avocats ont souligné que le témoin de BSC a reconnu que, en se servant du prix FAB marché intérieur et en y ajoutant les frais de livraison et de conversion des devises en dollars canadiens, les prix auxquels British Steel devrait vendre ses produits ne seraient pas compétitifs sur le marché canadien.

Quant à l'addition prévue de 4,1 millions de tonnes à la capacité de production de tôles d'acier laminées à froid aux États-Unis, les avocats de Stelco ont soutenu que cette augmentation, qui représente 25 p. 100 de la capacité de production actuelle de tôles d'acier laminées à froid, sèmerait le chaos sur le marché des États-Unis étant donné la nature des prévisions sur la consommation apparente aux États-Unis. Les producteurs américains reprendront donc vraisemblablement le dumping si les conclusions sont annulées.

Les avocats de Stelco ont soutenu que la crise en Asie a exacerbé les pressions négatives sur le marché, causées par la surcapacité de production, qui étaient déjà présentes sur le marché de la tôle d'acier laminée à froid avant cette crise. Ils ont fait observer que, selon les prévisions, la capacité de laminage à froid s'accroîtra de l'ordre de 9,8 millions de tonnes nettes. Citant un article de presse, les avocats ont fait observer que la demande d'acier en Asie est plutôt faible, ce qui entraîne une hausse des exportations, et qu'une telle conjoncture exerce une pression à la baisse sur les prix. Quant aux tôles d'acier laminées, les avocats ont invoqué des articles des médias qui font état d'une diminution des prix en Asie. Selon les producteurs nationaux, à la suite de la crise en Asie, les tôles d'acier laminées à froid en provenance d'Asie seront exportées vers l'Union européenne et les États-Unis et ces derniers pays, à leur tour, cibleront le Canada en tant que marché à l'exportation. Pour vendre au Canada, ils devront le faire à des prix sous-évalués.

Quant à la question de vulnérabilité, les avocats de Stelco ont soutenu que les importations sous-évaluées font baisser les volumes des ventes et les prix. Invoquant l'exposé des motifs des conclusions qui font l'objet de réexamen, les avocats ont soutenu que de tels effets se font sentir même si le prix des importations sous-évaluées n'est que simplement aligné sur les prix nationaux. Ils ont également soutenu que, en raison de la croissance du nombre et de l'importance des distributeurs d'acier semi-ouvré, ces derniers exercent une influence encore plus grande sur les prix de la tôle d'acier laminée à froid qu'au moment où ont été rendues les conclusions qui font l'objet du présent réexamen. Quant au secteur de l'automobile, les avocats ont soutenu que les circonstances dans lesquelles les marchandises en question sont vendues n'ont pas changé depuis le moment de la publication des conclusions. À l'appui de leur position, ils ont fait valoir que l'acier de qualité commerciale est encore l'acier le plus courant, que l'intense concurrence au niveau des prix se poursuit et que l'on constate une érosion considérable des prix dans les segments du marché où entrent des importations. Les avocats ont conclu en soutenant que la production des marchandises en question de Stelco est très vulnérable à une reprise du dumping par les fabricants des pays désignés.

Les avocats de Stelco ont fait mention que cette dernière s'opposait à toutes les exclusions demandées, sauf celle concernant la martinsite, qui a été demandée par les avocats représentant les aciéries américaines intégrées et dont il est fait mention à la section « Parties en faveur d'une annulation des conclusions ».

Les avocats de Dofasco ont d'abord traité des demandes d'exclusion. Ils ont indiqué que Dofasco serait d'accord sur l'exclusion demandée à l'endroit de la martinsite et des tôles d'acier laminées à froid que Sollac importerait aux fins d'utilisation aux nouvelles installations d'enduit de Dofasco-Sollac. Les avocats ont ensuite soutenu que les éléments de preuve présentés par AK Steel concernant la nouvelle capacité du marché américain en 1997-1999 sont exacts, tandis que les éléments de preuve présentés par LTV se fondent sur des hypothèses erronées, ne tiennent pas compte de facteurs pertinents et ne sont pas corroborés par les éléments de preuve au dossier.

Les avocats de Dofasco ont traité de la question de la probabilité de dommage sensible aux producteurs nationaux que causerait une reprise du dumping en provenance des pays désignés. Ils ont

soutenu que les augmentations générales de prix qui ont eu lieu durant la période allant de 1993 à 1997 ont permis aux producteurs nationaux de tirer partie de la phase positive du cycle de l'industrie sidérurgique. Ils ont indiqué qu'une telle participation est essentielle pour que la branche de production nationale demeure concurrentielle dans une industrie capitalistique comme l'est la sidérurgie. Les avocats ont fait observer que, néanmoins, entre 1995 et 1998, les aciéries canadiennes ont subi une érosion des prix, des pertes de volumes et une baisse de leurs marges bénéficiaires à cause des importations à bas prix en provenance des pays non désignés. Les avocats ont soutenu que les producteurs nationaux perdent des ventes lorsque les prix à l'importation sont inférieurs de plus de 4 p. 100 aux prix des aciéries nationales.

Les avocats de Dofasco ont soutenu que, étant donné à la fois la présence des importations en provenance des pays non désignés et les effets d'autres facteurs, comme le fait que les tôles d'acier laminées à froid sont des produits de base, ce qui signifie que le prix est le facteur prédominant dans la décision d'achat et la facilité avec laquelle les importations peuvent être distribuées sur le marché, il est manifeste que la branche de production nationale est extrêmement vulnérable aux importations sous-évaluées. Ils ont fait valoir que les négociants canadiens et les distributeurs d'acier semi-ouvré offrent de solides réseaux de distribution. Les avocats ont aussi soutenu que les mêmes négociants en acier, parfois liés à des producteurs européens, qui ont importé des marchandises en question en provenance des pays désignés avant les conclusions, en importent maintenant des pays non désignés. Au sujet des distributeurs d'acier semi-ouvré, ils ont souligné que, dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a conclu qu'ils avaient joué un rôle clé sur le marché et qu'ils ont constitué le principal point d'accès des importations et de la concurrence des importations qui avaient mené à une baisse considérable des prix. Bien que les avocats aient explicitement fait savoir que l'existence des distributeurs d'acier semi-ouvré ou l'augmentation de la taille et de l'importance de ces derniers ne posent pas de problèmes aux producteurs nationaux, ils ont souligné que les distributeurs d'acier semi-ouvré croient qu'ils n'ont pas d'autre choix que d'acheter de l'acier importé à bas prix pour demeurer compétitifs et que cette façon de faire a une incidence négative sur le marché canadien. Les avocats ont aussi soutenu que le marché américain n'offre aucune occasion d'exportation aux producteurs canadiens étant donné la surcapacité de production et la demande stagnante aux États-Unis. Enfin, ils ont souligné qu'il est extrêmement important de tenir compte du rôle que peuvent les 15 aciéries, les distributeurs d'acier-ouvré et les négociants en acier américains qui n'ont pas participé au réexamen.

Les avocats d'Algoma et d'Ispat ont fait valoir qu'il n'est pas nécessaire que la menace de dommage soit la même pour tous les producteurs nationaux pour conclure à l'existence d'une menace de dommage attribuable à une reprise du dumping. Ils ont soutenu que la vulnérabilité doit faire l'objet d'une analyse qui tienne compte de la capacité et des résultats financiers des producteurs nationaux au moment du réexamen ou dans un avenir immédiat. Une simple amélioration des circonstances depuis le moment de la publication des conclusions ne peut s'interpréter comme une absence de vulnérabilité.

Quant à la question de la probabilité d'une reprise du dumping, les avocats d'Algoma et d'Ispat ont soutenu que les pays désignés devront pratiquer le dumping pour aligner leur prix sur les prix courants, que les importateurs canadiens sont enclins à se procurer des exportations à des prix sous-évalués et qu'il existe une importante surcapacité de production des marchandises en question dans les pays désignés. Quant à la probabilité de dommage aux producteurs à la suite d'une reprise du dumping, les avocats ont soutenu que les tôles d'acier laminées à froid sont des produits de base, que leurs coûts de production sont étroitement liés aux volumes de production, que les prix baissent et baisseront davantage si les conclusions sont annulées, et que les producteurs nationaux doivent pouvoir recouvrer les montants qu'ils investissent constamment pour améliorer leur savoir-faire et leur capacité de production.

Parties en faveur d'une annulation des conclusions

Sollac et Francosteel

Les avocats de Sollac et de Francosteel ont soutenu qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping en provenance de la France, ni de dommage advenant une reprise du dumping. Ils ont soutenu qu'un réexamen doit s'appuyer sur des éléments probants et des faits, et non sur des conjectures, ainsi que sur une analyse prospective se limitant à une durée de un ou deux ans. Renvoyant à l'article 11:3 de l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* de l'Organisation mondiale du commerce¹², les avocats ont aussi soutenu que « probabilité » signifie plus qu'une simple possibilité et la prorogation des conclusions est une exception qui doit être motivée par des éléments de preuve.

Les avocats de Sollac et de Francosteel ont soutenu que les facteurs qui ont donné lieu aux conclusions de dommage à l'endroit des quatre pays européens, y compris la France, c'est-à-dire la baisse des prix, la surcapacité de production, les pertes financières, les conditions de faible demande, l'augmentation des importations et la concurrence des produits à bas prix en provenance de l'Europe de l'Est, ne sont plus présents.

En vérité, selon les avocats de Sollac et de Francosteel, les éléments de preuve montrent que le marché européen de l'acier laminé à froid est vigoureux actuellement et que cette vigueur devrait persister. Selon les éléments de preuve également, les prévisions économiques sont très optimistes en ce qui touche l'Europe et le moteur de la croissance économique y sera la demande interne et non plus les exportations. En outre, l'introduction de l'écu, le 1^{er} janvier 1999, devrait avoir une incidence favorable sur la conjoncture économique. Quant à l'acier et aux tôles d'acier laminées à froid plus précisément, les éléments de preuve montrent que, en Union européenne, la demande a été très forte, les prix étaient en hausse en 1998 et le niveau des stocks était satisfaisant. En outre, les exportations depuis la France vers l'extérieur de l'Union européenne ont baissé de 10 p. 100 en 1997. Les avocats ont soutenu que rien n'incite Sollac à accroître ses exportations destinées ailleurs qu'à l'Union européenne, puisque sa capacité de production est pleinement utilisée. Plutôt, Sollac prévoit réduire ses expéditions de tôles d'acier laminées à froid vers l'Amérique du Nord entre 1998 et 2000.

Quant à l'incidence des importations en provenance des pays non désignés, les avocats de Sollac et de Francosteel ont fait observer que des tôles d'acier laminées à froid sont importées d'Espagne depuis quatre ans, mais qu'aucune plainte de dumping n'a été déposée et qu'aucun élément de preuve de dumping n'a été soumis auprès du Tribunal. Selon les avocats, si une plainte est un jour déposée contre certains pays non désignés, les prix au Canada devraient augmenter et les pays désignés n'auront plus à s'aligner sur les bas prix du marché.

Les avocats de Sollac et de Francosteel ont soutenu que l'argument de la capacité excédentaire, que présentent les producteurs nationaux à l'appui de leur cause, n'est pas fondé. Selon les avocats, il n'existe aucun élément de preuve de capacité excédentaire de production de tôles d'acier laminées à froid en France, en Union européenne ni ailleurs. Au contraire, le témoin de Sollac a déclaré que cette dernière était exploitée à pleine capacité et dit douter des augmentations de capacité de production en Asie. Les avocats ont ensuite ajouté que, même s'il y avait surcapacité de production en Asie, cela ne suffirait pas pour démontrer l'existence d'une propension au dumping de la part de la France. Il faudrait à cet égard démontrer que la

12. Signé à Marrakech le 15 avril 1994.

capacité supplémentaire servirait à des exportations vers l'Union européenne, que ces exportations ne seraient pas absorbées par l'Union européenne, qu'elles entraîneraient le déplacement de l'acier de France et de l'Union européenne vers le Canada et cela, à des prix sous-évalués. Les avocats ont fait valoir qu'aucun élément de preuve relatif à de tels événements n'a été produit.

Quant à la question de la crise en Asie, les avocats de Sollac et de Francosteel ont fait observer que le témoin de Sollac a déclaré que rien n'indique que la crise en Asie ait eu ou aura une incidence sur les marchés européens. En vérité, rien ne démontre l'existence d'une brusque augmentation des importations en provenance d'Asie. Les avocats ont rappelé que le témoin de Sollac a fait état de l'isolement relatif du marché européen par rapport à la crise en Asie, à cause de questions de qualité et de livraison juste à temps, et ont ajouté que l'intégration des producteurs d'acier et des distributeurs d'acier semi-ouvré empêchait l'entrée de produits étrangers. Les avocats ont aussi fait savoir qu'une action antidumping suivrait vraisemblablement si les importations en provenance d'Asie devraient causer des problèmes en Europe.

Les avocats de Sollac et de Francosteel ont conclu en demandant l'exclusion, au nom de Sollac, de l'acier laminé à froid utilisé comme substrat aux fins de complément d'ouvrage dans la ligne de galvanisation mise en place par Dofasco et Sollac.

BSC

L'avocat de BSC a soutenu que British Steel n'a aucune propension à pratiquer le dumping de la tôle d'acier laminée au Canada. À l'appui de son affirmation, il a renvoyé aux éléments de preuve qui montrent que British Steel est une compagnie très rentable et que toutes ses principales installations exploitées à pleine capacité ou presque. Il a aussi fait observer que BSC ne s'est pas procurée de tôles d'acier laminées à froid en provenance des pays non désignés, que British Steel n'a fait l'objet d'aucune plainte de dumping relativement aux marchandises en question dans quelque administration que ce soit et que les prix de l'acier laminé à froid en Union européenne augmentent. L'avocat a soutenu que, même s'il y avait reprise du dumping, une telle reprise ne serait pas susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Thyssen Krupp Stahl AG, Stahlwerke Bremen GmbH, Preussag Stahl AG et EKO Stahl GmbH

Les avocats des producteurs d'Allemagne ont souligné que, dans un réexamen, les éléments de preuve doivent se rapporter directement aux producteurs des pays désignés, et non aux importateurs de marchandises en provenance de pays non désignés. Les avocats ont soutenu que la crise en Asie ne se traduira pas par des exportations asiatiques à bas prix en quantités considérables vers l'Allemagne et vers les autres pays de l'Union européenne. Ils ont renvoyé au témoignage du témoin de Sollac selon lequel il est très difficile aux importations d'entrer sur un marché européen étant donné l'intégration des distributeurs d'acier semi-ouvré et des producteurs d'acier. Les avocats ont soutenu que, étant donné que les prix des tôles d'acier laminées à froid sont plus élevés de 100 \$ en Allemagne qu'au Canada et que les aciéries y sont exploitées à pleine capacité, rien n'incite les producteurs allemands à exporter au Canada. Il n'y a donc pas de propension au dumping chez les producteurs allemands. Selon les avocats, même si c'était le cas, cela ne serait pas susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

US Steel, LTV, Bethlehem, National, Inland et AK Steel

Les avocats des producteurs des États-Unis ont renvoyé aux éléments de preuve qui montrent les niveaux élevés de l'utilisation de la capacité et de la demande aux États-Unis. Cela, allié au niveau élevé des

prix et leur stabilité ou leur tendance à la hausse, et à l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien, dissuadent les producteurs des États-Unis d'exporter au Canada. Les avocats ont souligné que les six producteurs des États-Unis représentés dans le cadre du présent réexamen représentent plus de 80 p. 100 de la production américaine d'acier laminé à froid. Ils ont soutenu qu'il n'y a pas lieu de croire et qu'il n'existe pas d'éléments de preuve que les exportateurs éventuels qui ne sont pas représentés font face à une conjoncture différente de la conjoncture que connaissent les producteurs représentés au présent réexamen. Les avocats ont soutenu que si la demande devait fléchir, elle serait suivie d'une volonté réelle de réduire la production. De même, les producteurs américains ont mis en place des politiques d'établissement de prix canadiens strictes. Étant donné tous les facteurs susmentionnés, les avocats ont soutenu qu'il n'y a pas de propension au dumping des marchandises en question sur le marché canadien de la part des producteurs américains, et qu'une reprise du dumping ne serait pas susceptible de causer un dommage sensible.

Quant aux exclusions, les avocats des producteurs des États-Unis ont demandé, au nom de leurs clientes, une exclusion concernant la martinsite et l'acier laminé à froid devant servir de substrat en vue d'un complément d'ouvrage aux usines d'enduits liées.

Fabricated Steel Products Inc., Titan Tool & Die Ltd., Magna International Inc., Maksteel Inc., National Auto Radiator Mfg. Co. Ltd. et A.G. Simpson Co. Ltd.

Les acheteurs ou utilisateurs susmentionnés¹³ de tôles d'acier laminées à froid ont soutenu que les conclusions doivent être annulées en ce qui concerne les marchandises en question importées, originaires des pays désignés et destinées à l'industrie de l'automobile. Les avocats ont soutenu que les spécifications de l'acier destiné au secteur de l'automobile sont beaucoup plus strictes que celles des méthodes d'essai de l'ASTM. Ils ont renvoyé aux éléments de preuve qui montrent que les emboutisseurs de pièces d'automobile éprouvent parfois de la difficulté à s'approvisionner en acier auprès des producteurs nationaux. De plus, les emboutisseurs de pièces d'automobile doivent compter sur un approvisionnement souple et fiable pour exploiter leur entreprise d'une manière efficiente. La fiabilité de l'approvisionnement est pour eux un élément crucial. Les avocats ont aussi renvoyé aux éléments de preuve qui montrent que les emboutisseurs de pièces d'automobiles préfèrent acheter des producteurs nationaux, mais qu'il leur faut acheter de l'acier importé lorsque les producteurs nationaux ne peuvent le leur fournir. Ils ont soutenu qu'il n'y aura vraisemblablement pas de dumping dommageable de tôles d'acier laminées à froid, en provenance des pays désignés, destinées au secteur de l'automobile, et que, par conséquent, les conclusions doivent être annulées en ce qui concerne cette utilisation finale.

Royal Canadian Steel Inc.

Les avocats de Royal Canadian Steel Inc. ont demandé, au nom de leur client, advenant la prorogation des conclusions, une exclusion concernant l'acier laminé à froid de second choix. Les avocats ont soutenu que l'exclusion devrait viser l'acier laminé à froid en bobines n'excédant pas 15 000 livres ou 200 livres par pouce de largeur, à un prix à l'exportation n'excédant pas 550 \$CAN la tonne, qui soit assorti d'une attestation du producteur selon laquelle : 1) le producteur ne fait aucune représentation en termes de garantie ni de convenabilité; 2) les marchandises sont vendues telles quelles et là où elles sont, départ usine et sans recours; 3) les marchandises ne sont pas de première qualité et sont vendues sans spécifications. Les

13. Ces entreprises sont des emboutisseurs de pièces automobiles, à l'exception de Maksteel Inc., un distributeur d'acier semi-ouvré qui fabrique aussi des ébauches utilisées dans la production de pièces automobiles.

avocats ont soutenu qu'il n'existe aucun élément de preuve de dumping de tôles d'acier laminées à froid de second choix au Canada et que les importations de tôles d'acier laminées à froid de second choix, telles qu'elles sont définies, ne sont pas susceptibles de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

ANALYSE

Aux termes de l'article 76 de la LMSI, le Tribunal doit, à la fin d'un réexamen, annuler ou proroger une ordonnance ou des conclusions, avec ou sans modification. Pour arriver à sa décision, le Tribunal doit examiner deux questions fondamentales. En premier lieu, il décide de la probabilité d'une reprise du dumping si les conclusions sont annulées. S'il conclut à la probabilité d'une reprise, le Tribunal détermine alors si la reprise du dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Avant d'examiner les deux questions susmentionnées, le Tribunal traitera d'une question qui a été soulevée dans le cadre des plaidoiries et qui a une incidence sur l'analyse des deux questions susmentionnées par le Tribunal.

Les avocats d'Algoma et d'Ispat ont soulevé la question de l'application du principe du cumul. Ils ont soutenu que le principe s'applique à la fois aux enquêtes menées aux termes de l'article 42 de la LMSI et aux examens menés aux termes de l'article 76. À l'appui de leur argument, les avocats ont renvoyé à la déclaration suivante tirée de la décision du Tribunal dans le réexamen n° RR-95-002¹⁴ : « le Tribunal est convaincu que son évaluation des effets cumulatifs de la menace de dumping dans les procédures de réexamen est conforme à la LMSI et à [l'Accord sur la mise en œuvre de l'article IV de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994]¹⁵ ».

Les avocats d'Algoma et d'Ispat ont reconnu que, dans le réexamen n° RR-97-006¹⁶, le Tribunal a conclu que la déclaration ne se rapporte qu'à l'application du principe du cumul dans le contexte de la question de la probabilité de dommage. Les avocats ont soutenu, cependant, que, dans *Certaines tôles d'acier au carbone*, le Tribunal n'a pas fermé la voie à la possibilité d'appliquer le principe du cumul à la question de la probabilité de reprise du dumping lorsqu'il a conclu qu'il a le pouvoir discrétionnaire de cumuler les données dans un réexamen mené aux termes de l'article 76 de la LMSI. Les avocats ont soutenu que, puisque les éléments de preuve produits par les producteurs nationaux en l'espèce s'appuient fortement sur la question de la surcapacité pour l'ensemble des pays désignés, sur les prix mondiaux et sur les tendances globales relatives aux quantités de marchandises en question, y compris en provenance des pays non désignés, ainsi que sur la conjoncture des marchés nationaux en général, le Tribunal devrait appliquer le principe du cumul pour décider de la question de la probabilité de reprise du dumping.

Les avocats de Sollac et de Francosteel ont soutenu que, dans *Certaines tôles d'acier en carbone*, le Tribunal a clairement conclu que le principe du cumul ne peut s'appliquer qu'à la question de la probabilité

14. *Certains tubes soudés en acier au carbone originaires ou exportés de l'Argentine, de l'Inde, de la Roumanie, de Taiwan, de la Thaïlande, du Venezuela et du Brésil, Ordonnance et Exposé des motifs*, le 25 juillet 1996.

15. *Ibid.* à la p. 10.

16. *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées ou non à chaud, originaires ou exportées de la Belgique, du Brésil, de la République Tchèque, du Danemark, de la République fédérale d'Allemagne, de la Roumanie, du Royaume-Uni et de l'ancienne République yougoslave de Macédoine*, le 5 mai 1998, *Exposé des motifs*, le 20 mai 1998.

de dommage sensible. Les avocats ont soutenu qu'il ressort des pratiques du Tribunal que le cumul ne peut pas et ne doit pas s'appliquer à la question de la probabilité de reprise du dumping. Ils ont soutenu qu'il existe une somme considérable d'éléments de preuve au dossier permettant au Tribunal de mener une analyse pays par pays pour décider de la question susmentionnée en l'espèce.

Le Tribunal fait observer que les avocats d'Algoma et d'Ispat ont présenté des arguments similaires lorsqu'ils ont comparu devant le Tribunal dans *Certaines tôles d'acier au carbone*, au nom d'Algoma et d'IPSCO Inc. Dans *Certaines tôles d'acier au carbone*, le Tribunal a déclaré que « il est clair, d'après le libellé du paragraphe 42(3) de la LMSI, que les conditions du paragraphe susmentionné visant l'évaluation cumulative des effets du dumping, ne s'appliquent qu'aux enquêtes menées aux termes de l'article 42. L'article 76 ne porte aucune disposition analogue à celle du paragraphe 42(3)¹⁷ ». Le Tribunal a interprété ce qui précède comme signifiant que, conformément au présent libellé de la LMSI, il n'est pas tenu d'appliquer le principe du cumul dans un réexamen mené aux termes de l'article 76. Cependant, le Tribunal a ajouté qu'il était d'avis qu'il a le pouvoir discrétionnaire d'appliquer, dans les circonstances appropriées, le principe du cumul dans un réexamen mené aux termes de l'article 76 et qu'il l'avait appliqué dans de nombreuses causes dans le passé. Une étude de ces causes a cependant révélé que l'application avait été faite principalement dans le contexte de la question de la probabilité de dommage. Le Tribunal n'a pas renvoyé à une seule affaire où le Tribunal, ou l'un de ses prédécesseurs, avait appliqué le principe du cumul à la question de la probabilité de dumping.

Le Tribunal reprend le même raisonnement qu'il a tenu dans le cadre de *Certaines tôles d'acier au carbone* et conclut qu'une analyse pays par pays de la question de la probabilité de reprise du dumping est pertinente en l'espèce.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Le tableau ci-dessous résume les principaux indicateurs économiques pertinents au présent réexamen. Le tableau porte sur la période visée par l'enquête, de 1989 à 1992, et sur la période visée par le réexamen, de 1993 à 1997.

Dans ses conclusions de dommage de 1993, le Tribunal a conclu que les importations sous-évaluées en provenance des quatre pays européens désignés et des États-Unis avaient causé une baisse marquée des prix de vente des producteurs nationaux, une perte de marché et des pertes financières.

Depuis les conclusions du Tribunal en 1993, le marché des tôles d'acier laminées à froid a augmenté de plus de 600 000 tonnes, soit de 48 p. 100, atteignant 1,8 millions de tonnes. La production nationale totale a aussi augmenté d'environ 600 000 tonnes, mais seulement 327 000 tonnes ont été destinées aux ventes sur le marché. En 1997, 40 p. 100 de la production étaient disponibles pour les ventes sur le marché; le reste a servi à des fins de transformation ultérieure. Les prix de vente moyens des producteurs nationaux ont augmenté de plus de 100 \$ la tonne depuis les conclusions, atteignant 646 \$ la tonne en 1997. La croissance du marché, alliée à la capacité des producteurs de hausser leurs prix, s'est traduite par une augmentation de 17 millions de dollars des bénéfices annuels, ces derniers passant à 109 millions de dollars depuis les conclusions. Malgré les avantages ainsi tirés des conclusions, les producteurs nationaux ont perdu une partie de leur part du marché au profit des importations en provenance des pays non désignés, ces importations entrant sur le marché en quantité croissante et, la plupart des années, à de moindres prix moyens. En 1997, la part de marché détenue par les producteurs nationaux avait diminué, passant de 98 p. 100 à 85 p. 100, tandis que celle des importations en provenance des pays non désignés était passée de 0 à 11 p. 100. Les prix moyens des importations en provenance des pays désignés avaient les prix moyens les plus élevés depuis la

17. *Ibid.* à la p. 18.

publication des conclusions et, en 1997, elles ne représentaient que 4 p. 100 du marché. Les importations en provenance des pays désignés étaient en grande partie constituées de produits des États-Unis, les importations en provenance des pays désignés d'Europe ayant presque disparu du marché après la publication des conclusions.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES (1989-1997)									
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Production (000 tonnes)	3 810	3 179	2 998	3 456	3 636	3 842	3 922	4 050	4 259
% de changement		(17)	(6)	15	5	6	2	3	5
Production destinée aux ventes sur le marché	1 427	1 195	1 123	1 254	1 379	1 474	1 491	1 642	1 706
% de changement		(16)	(6)	12	10	7	1	10	4
Importations (000 tonnes)									
Des pays désignés	74	138	175	126	25	27	77	63	76
Des pays non désignés	5	9	11	5	6	112	61	39	199
Marché									
Volume (000 tonnes)	1 330	1 186	1 128	1 144	1 244	1 479	1 476	1 592	1 848
% de changement		(11)	(5)	1	9	19	(0)	8	16
Part de marché (en %)									
Producteurs nationaux	94	90	86	89	98	91	90	93	85
Pays désignés	5	10	13	11	2	2	5	4	4
Pays non désignés	0	1	1	0	0	7	4	3	11
Prix moyens (en \$/tonne)									
Branche de production	613	597	563	533	529	607	668	631	646
Pays désignés	662	596	627	594	1 014	986	840	846	809
Pays non désignés	626	554	602	521	876	584	658	567	607
Prix moyen du marché	615	596	569	538	540	612	677	638	649
Données financières de la branche de production									
Marge bénéficiaire (en milliers de dollars)	68 426	1 879	(47 802)	(45 265)	17 515	77 004	134 072	96 820	109 565
% des ventes nettes	9	0	(9)	(9)	3	10	15	10	11
Exportations (000 tonnes)	117	78	101	200	136	97	105	119	82
Capacité (000 tonnes)	4 295	4 469	4 171	4 690	4 652	4 491	4 635	4 737	5 072
% de changement		4	(7)	12	(1)	(3)	3	2	7
Taux d'utilisation (en %)	88	71	71	73	78	86	85	85	84
Nombre d'emplois (directs)	1 624	1 459	1 232	1 274	1 557	1 543	1 609	1 556	1 592
% de changement		(10)	(16)	3	22	(1)	4	(3)	2

Nota : Les chiffres sont arrondis et ne donnent donc pas nécessairement un total de 100.

Source : Pour la période 1989-1992, *Public Pre-Hearing Staff Report*, enquête n° NQ-92-002. Pour la période 1993-1997, *Public Pre-Hearing Staff Report*, réexamen n° RR-97-007.

PROBABILITÉ DE REPRISE DU DUMPING

Pour examiner la question de la probabilité d'une reprise du dumping, le Tribunal a tenu compte de facteurs liés aux conditions des marchés au Canada, dans les pays désignés et dans d'autres marchés des marchandises en question. Ces facteurs incluent : 1) le volume des importations au Canada des marchandises en question en provenance de chaque pays désigné et celui de leurs exportations vers d'autres pays; 2) l'évolution de l'offre et de la demande des marchandises en question au Canada, dans les pays désignés et dans d'autres marchés; 3) la capacité de production de tôles d'acier laminées à froid des aciéries nationales et de certaines aciéries étrangères des pays désignés; 4) la conjoncture économique des marchés nationaux des pays exportateurs désignés; 5) l'existence de mesures antidumping visant les marchandises en question dans d'autres pays.

Avant de procéder à une analyse pays par pays sur la question de la probabilité de reprise du dumping, trois autres questions qui ont une incidence plus générale sur les marchandises en question doivent faire l'objet de considération. Ce sont la crise financière en Asie, les importations en provenance des pays non désignés et la conjoncture des marchés au sein de l'Union européenne.

Crise financière en Asie

Les producteurs nationaux ont soutenu que, dans la foulée de la baisse de la demande des marchandises en question sur les marchés d'Asie, les importations d'acier asiatique en Europe et aux États-Unis déplaceront les produits nationaux sur ces marchés, ces produits nationaux étant ensuite exportés vers d'autres marchés, y compris le Canada.

Cependant, à la lumière des éléments de preuve, le Tribunal constate que divers facteurs indiquent que la crise en Asie n'aura d'incidence majeure ni sur les marchés des tôles d'acier laminées à froid de l'Union européenne, ni sur ceux des États-Unis. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels l'intégration des aciéries de France et des distributeurs d'acier semi-ouvré de France, de Belgique et du Luxembourg¹⁸ freine la pénétration des importations depuis l'Asie vers l'Union européenne. Les éléments de preuve indiquent qu'il existe des liens analogues entre les aciéries et les distributeurs d'acier semi-ouvré en Allemagne. Le Tribunal est d'avis que cette caractéristique du marché de l'Union européenne représente un obstacle de taille pour les importations de la production excédentaire de tôles d'acier laminées à froid d'Asie. Deuxièmement, le Tribunal prend note qu'un témoin de la branche de production nationale a reconnu que l'incidence de la crise financière en Asie serait plutôt minime dans les pays dont les niveaux d'échanges commerciaux avec l'Asie sont très faibles¹⁹.

Les éléments de preuve montrent que le commerce des tôles d'acier laminées à froid entre l'Union européenne et l'Asie ne représente qu'une proportion minime de l'ensemble des échanges commerciaux de l'Union européenne relatifs aux tôles d'acier laminées à froid. En 1997, les exportations de tôles d'acier laminées à froid depuis l'Union européenne vers les marchés de l'Asie du Sud-Est n'ont représenté que 0,02 p. 100²⁰ de l'ensemble des exportations de l'Union européenne de tôles d'acier laminées à froid. La même proportion vaut pour les exportations des quatre pays désignés de l'Union européenne²¹ vers ces

18. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 25 mai 1998 à la p. 814.

19. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 mai 1998 aux p. 147-149.

20. Pièce de l'exportateur R-10, dossier administratif, vol. 13K.

21. Pièce de l'exportateur R-1A, onglet 22, dossier administratif, vol. 13K.

marchés. Les éléments de preuve indiquent également que seulement 0,02 p. 100²² de l'ensemble des importations en Union européenne de tôles d'acier laminées à froid, en 1997, provenait de l'Asie du Sud-Est. Pour ce qui est des quatre pays européens désignés, leurs importations en provenance d'Asie du Sud-Est n'a représenté que 0,007 p. 100 de l'ensemble de leurs importations de tôles d'acier laminées à froid en 1997²³. De plus, les importations en Union européenne en provenance d'Asie ont diminué d'environ 26 p. 100 au premier trimestre de 1998 par rapport à la même période en 1997²⁴.

Les producteurs nationaux ont soutenu que les importations en provenance d'Asie augmenteraient et entraîneraient une baisse des prix sur le marché de l'Union européenne. Le Tribunal est d'avis que l'affirmation susmentionnée ne se trouve pas corroborée dans les prévisions d'une conjoncture favorable sur les marchés des tôles d'acier laminées à froid de l'Union européenne. Par exemple, en avril 1998, le producteur français, Sollac, a annoncé une hausse de prix de tous ses produits plats laminés et a fait savoir que son carnet de commande était rempli jusque en septembre 1998²⁵.

Un autre facteur qui limiterait les importations d'Asie en Union européenne se rapporte au fait que le secteur de l'automobile du marché des tôles d'acier laminées à froid de l'Union européenne a de plus en plus besoin de produits perfectionnés de tôle d'acier laminée à froid. Les producteurs de l'Union européenne ont donc axé leur production vers la satisfaction de tels besoins. Le Tribunal est d'avis qu'il n'est pas probable que le secteur de l'automobile de l'Union européenne se tournerait facilement vers un fournisseur asiatique pour satisfaire la majeure partie de ses besoins.

Le Tribunal prend également note que les éléments de preuve indiquent que l'Union européenne surveille de près la situation des importations et est disposée à rapidement déclencher des mesures antidumping s'il y a lieu²⁶.

Quant à l'incidence possible de la crise d'Asie sur les États-Unis, les avocats de la branche de production nationale ont soutenu que les importations en provenance d'Asie ont entraîné une baisse des prix de la tôle d'acier laminée à froid sur le marché américain. Selon le Tribunal, les éléments de preuve n'appuient pas l'affirmation susmentionnée. Les éléments de preuve pertinents comprennent principalement des rapports publiés selon lesquels des importations à bas prix d'Asie sont disponibles sur le marché des États-Unis. Cependant, le Tribunal n'a trouvé aucune preuve qui corrobore la proposition selon laquelle les producteurs américains ont baissé leurs prix en réaction à la présence des importations susmentionnées sur le marché américain. De plus, il ressort des témoignages que le Tribunal a entendus que les importations aux États-Unis en provenance de la Corée font l'objet d'une ordonnance antidumping²⁷. US Steel a fourni des données à l'importation²⁸ qui révèlent que les importations coréennes n'ont représenté que 0,02 p. 100 du marché des États-Unis en 1997. Les données font également ressortir que les importations combinées en provenance du Japon et de la République populaire de Chine représentaient moins de 3 p. 100 du marché

22. Pièce de l'exportateur R-9, dossier administratif, vol. 13K.

23. Pièce de l'exportateur R-1A, onglet 22, dossier administratif, vol. 13K.

24. Pièce de l'exportateur R-17, dossier administratif, vol. 13K.

25. Pièce de l'exportateur R-1A, onglet 18, dossier administratif, vol. 13K.

26. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 25 mai 1998 à la p. 689.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1051; USITC Anti-dumping Investigation 731-TA-607, USITC Publication 2549, août 1992; et USITC Countervail Investigation 701-TA-342, USITC Publication 2664, août 1993.

28. Pièce de l'exportateur E-4, dossier administratif, vol. 13.

américain. Les seuls autres pays d'Asie dont il est fait mention dans les données à l'importation des États-Unis sont l'Indonésie et la Thaïlande qui, ensemble, représentaient 0,17 p. 100 du marché américain. Au total, les augmentations des importations aux États-Unis en provenance d'Asie de 1996 à 1997 ont fait que la part du marché global des États-Unis détenue par l'ensemble des pays d'Asie est passée de 2 p. 100 à 3 p. 100.

Le Tribunal fait également observer que l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) a déclaré que, dans la plupart des pays de l'OCDE non asiatiques, la conjoncture économique intrinsèque s'est révélée, d'une façon générale, meilleure que prévue, et que les actions stratégiques et les autres forces qui agissent sur l'économie, comme des taux d'intérêts sensiblement moindre, atténueront vraisemblablement les effets négatifs de la crise asiatique²⁹.

Le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve font ressortir l'impossibilité de connaître avec certitude la portée des répercussions que la crise pourrait avoir sur les marchés de la tôle d'acier laminée à froid dans les pays visés. Cependant, il en ressort clairement que, jusqu'à présent, la crise asiatique n'a pas eu de répercussion néfaste sur les marchés de la tôle d'acier laminée à froid d'Europe et d'Amérique du Nord. En fait, les éléments de preuve montrent une perspective économique très favorable en ce qui touche les marchés de l'Union européenne et de l'Amérique du Nord. Les effets combinés des facteurs susmentionnés amènent le Tribunal à conclure que l'incidence de la crise asiatique sur les marchés de la tôle d'acier laminée à froid de l'Union européenne et des États-Unis demeure incertaine et semble moins marquée qu'il avait été initialement prévu.

En résumé, le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve ne corroborent pas la proposition avancée par les producteurs nationaux selon laquelle les tôles d'acier laminées à froid produites en Union européenne ou aux États-Unis seront déplacées par une brusque augmentation des importations en provenance d'Asie et, par voie de cause à effet, seront vendues au Canada à des prix sous-évalués si les conclusions sont annulées.

Importations en provenance des pays non désignés

Depuis les conclusions, les importations en provenance des pays non désignés ont en grande partie remplacé les importations en provenance des pays désignés, se sont vendues de façon persistante à des prix moyens moindres que les prix demandés par les producteurs nationaux et ont été offertes aux plus bas prix sur le marché la plupart des années depuis 1994. Les éléments de preuve montrent que les tôles d'acier laminées à froid en provenance de la République de Corée et de Russie ont été offertes à des prix de vente de 572 \$ et de 554 \$ la tonne, respectivement, au premier trimestre de 1998³⁰, par rapport aux prix moyens du marché canadien de 631 \$ la tonne durant la même période. Les avocats des producteurs nationaux ont soutenu que, pour accéder au marché canadien, les pays désignés devraient vendre leurs tôles d'acier laminées à froid à des prix sous-évalués pour faire concurrence aux bas prix des importations en provenance des pays non désignés³¹.

29. Perspectives économiques de l'OCDE, n° 63, le 9 avril 1998, pièce de l'exportateur R-1A, onglet 18, dossier administratif, vol. 13K.

30. Pièce du fabricant B-11, dossier administratif, vol. 11A.

31. Pièce du fabricant A-1, à la p. 45, dossier administratif, vol. 11 et pièce du fabricant B-11, dossier administratif, vol. 11A.

Quant à l'affirmation des producteurs nationaux selon laquelle les importations en provenance des pays non désignés font l'objet de dumping³², le Tribunal fait observer que les producteurs nationaux envisagent de déposer une plainte de dumping à leur endroit³³. Quant à la possibilité que les pays désignés soient forcés d'aligner leurs prix sur les bas prix des importations en provenance des pays non désignés, le Tribunal fait observer que les pays désignés vendent présentement sur le marché canadien à des prix supérieurs par rapport aux prix nationaux (809 \$ la tonne par rapport à 646 \$ la tonne en 1997). Le Tribunal n'est donc pas d'avis qu'une augmentation des importations au Canada en provenance des pays désignés serait forcément composée d'importations sous-évalués.

Conjoncture du marché en Union européenne

Quatre des pays désignés dans le cadre du présent réexamen sont membres de l'Union européenne. Étant donné que l'Union européenne constitue leur marché principal pour les tôles d'acier laminées à froid, la conjoncture actuelle et les perspectives économiques en Union européenne sont d'importants déterminants de l'offre, de la demande et des prix des tôles d'acier laminées à froid produites par les aciéries exploitées dans chacun des quatre pays désignés. En outre, l'Union européenne détermine la stratégie globale de tous ses États membres concernant la capacité de production de l'acier et des tôles d'acier laminées à froid.

Les éléments de preuve montrent que la croissance du produit intérieur brut réel de l'Union européenne a été de 2,6 p. 100 et de 2,7 p. 100 en 1997 et en 1998, respectivement, et devrait être, selon les prévisions, de 2,8 p. 100 en 1999³⁴. Les éléments de preuve produits font état de prévisions d'une vigueur soutenue de la demande interne, sous-tendue par une plus grande confiance des consommateurs et des entreprises et une rentabilité accrue³⁵. Une croissance de la production des industries consommatrices d'acier a été prévue en Union européenne³⁶. Selon les prévisions, la demande de tôles d'acier laminées à froid devrait demeurer élevée dans l'ensemble de l'Europe, tout comme les taux d'utilisation de la capacité des aciéries et les prix des produits. Selon le Tribunal, les conditions des marchés de l'Union européenne sont maintenant manifestement considérablement différentes de ce qu'elles étaient au cours des années qui ont précédé les conclusions de 1993, années pour lesquelles le Tribunal avait constaté une surcapacité de production, une baisse des prix et des pertes financières sur les marchés européens des tôles d'acier laminées à froid.

Depuis les conclusions de 1993, l'Union européenne a appliqué une stratégie de réduction de la capacité de production de l'acier. Il en est découlé la privatisation de sociétés d'État, dont Usinor, la société mère de Sollac. Selon le témoin de Sollac, la privatisation d'Usinor a contribué à l'efficacité et à la rentabilité de Sollac³⁷. Le témoin de Sollac a indiqué que les cibles de réduction globale de capacité visées par l'Union européenne ont été atteintes³⁸. L'Union européenne prévoit que, en 1998, ses producteurs d'acier atteindront leur capacité optimale³⁹. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels les producteurs de tôles

32. Pièce du fabricant A-1, à la p. 45, dossier administratif, vol. 11.

33. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 mai 1998 à la p. 120.

34. Perspectives économiques de l'OCDE, pièce de l'exportateur R-1A, onglet 8, dossier administratif, vol. 13K, le 8 avril 1998.

35. Pièce de l'exportateur R-2A (protégée), onglet 16 à la p. 1, dossier administratif, vol. 14K.

36. Pièce de l'exportateur R-2A (protégée), onglet 16 à la p. 3, dossier administratif, vol. 14K.

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 25 mai 1998 à la p. 696.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 25 mai 1998 à la p. 697.

39. Pièce de l'exportateur R-1A, onglet 15 à la p. 5, dossier administratif, vol. 13K.

d'acier laminées à froid de l'Union européenne exploitent leurs aciéries presque à pleine capacité⁴⁰. De même, les éléments de preuve indiquent que les producteurs de l'Union européenne ont modifié leur combinaison de produits en augmentant la proportion des produits ayant une plus forte valeur ajoutée et vendus à des prix plus élevés.

Le témoin de Sollac a dit prévoir une augmentation de 4 p. 100 de la demande de tôles d'acier laminées à froid en Union européenne en 1998 et une croissance soutenue en 1999 et en 2000 accompagnant la croissance des grands secteurs consommateurs d'acier et particulièrement celui de l'automobile. Le témoin de Sollac a aussi fait mention de nouvelles applications de la tôle d'acier laminée à froid, comme les matériaux de construction en acier galvanisé. Il ressort des témoignages entendus par le Tribunal que les prix moyens de la tôle d'acier laminée à froid en Union européenne et en France ont augmenté durant l'année 1997, une tendance qui s'est poursuivie au cours des deux premiers trimestres de 1998⁴¹. BSC a produit des éléments de preuve qui font état d'une même tendance à la hausse des prix des marchandises en question⁴². Ainsi qu'il a déjà été indiqué, le témoin de Sollac a déclaré que cette dernière a haussé ses prix en avril 1998. Il existe aussi des éléments de preuve selon lesquels les prix des transactions de la tôle d'acier laminée à froid ont augmenté au Royaume-Uni durant la même période⁴³.

Le Tribunal prend note que, depuis les conclusions, les importations à bas prix qui sont entrées en Union européenne en provenance de l'Europe centrale et l'Europe de l'Est et de l'ancienne Union soviétique ont considérablement augmenté⁴⁴. Cependant, le Tribunal constate aussi que l'Union européenne a réagi rapidement et a fourni une protection contre ces bas prix en négociant des accords bilatéraux distincts avec la Russie, le Kazakhstan et l'Ukraine, prévoyant des restrictions quantitatives sur les importations autorisées en provenance des pays susmentionnés vers les pays de l'Union européenne⁴⁵. De plus, selon le Tribunal, le fait que les grands producteurs, comme la Pologne, veulent devenir membres de l'Union européenne les incite fortement à ne pas pratiquer le dumping de leurs produits en Union européenne.

Le Tribunal est d'avis que la conjoncture actuelle et les prévisions économiques relatives à l'Union européenne telles qu'elles ont été décrites ci-dessus, alliées à la stratégie globale de l'Union européenne concernant les réductions de capacité ainsi qu'aux accords bilatéraux susmentionnés passés entre l'Union européenne et les pays de l'Europe de l'Est, ont fait émerger des conditions très favorables pour le marché des tôles d'acier laminées à froid en Union européenne. Plus précisément, les éléments de preuve font ressortir le lien de plus en plus étroit entre la production de l'Union européenne et la demande nationale des marchandises en question. En résumé, la conjoncture économique en Union européenne est sensiblement meilleure qu'elle ne l'était au cours des années qui ont mené à l'enquête du Tribunal en 1992.

40. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 25 mai 1998 à la p. 813.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 25 mai 1998 aux p. 672-673.

42. Pièce de l'importateur G-29, tableau 3, dossier administratif, vol. 13B.

43. Pièce du fabricant A-2, onglet 1 à la p. 4, dossier administratif, vol. 11.1.

44. Pièce du fabricant A-1, dossier administratif, vol. 11.

45. Pièce de l'exportateur R-14, dossier administratif, vol. 13K.

France

Depuis les conclusions de 1993, les quantités de marchandises en question que Sollac a exportées de la France au Canada ont été négligeables⁴⁶. Des éléments de preuve montrent que Sollac a exporté au Canada des tôles d'acier laminées à froid en provenance de pays non désignés, et principalement de l'Espagne.

Les producteurs nationaux soutiennent que, après les conclusions, Sollac a déplacé la source de ses exportations au Canada de tôles d'acier laminées à froid, de France vers son aciérie en Espagne, parce que ses prix ne sont pas concurrentiels au Canada, sauf si elle vend à des prix sous-évalués. Les producteurs canadiens soutiennent aussi que, advenant l'annulation des conclusions, Sollac déplacera de nouveau la source de ses exportations, d'Espagne vers ses aciéries de France, et reprendra le dumping au Canada. Le Tribunal est d'avis que ces éléments de preuve ne corroborent pas les arguments des producteurs nationaux, puisque les aciéries françaises sont exploitées à presque pleine capacité et que les prix en France et en Union européenne sont plus élevés qu'ils ne le sont au Canada, de sorte que le marché canadien n'est pas attrayant pour eux. Le Tribunal fait également observer que la France n'a pas été désignée dans des conclusions de dumping de tôles d'acier laminées à froid par aucune autre administration depuis les conclusions qui font l'objet du présent réexamen.

Sollac est le plus grand producteur de tôles d'acier laminées à froid de France et la seule aciérie française qui ait exporté les marchandises en question au Canada depuis les conclusions. Usinor, la société mère de Sollac, a été privatisée en 1995. La capacité de laminage à froid de Sollac a baissé de 3,6 p. 100 en 1995, et est ensuite demeurée stable, de 1995 à 1997. Au cours de la période de 1994 à 1996, le taux d'utilisation de la capacité de Sollac a été stable à 70 p. 100, puis a augmenté jusqu'à 84 p. 100 en 1997. Entre 1994 et 1997, la part de la production totale de laminés à froid devant servir à la transformation ultérieure a augmenté, passant de 67 p. 100 à 72 p. 100, reflétant apparemment un déplacement sur le marché vers des produits d'acier davantage haut de gamme. Après sa privatisation, cette société a réduit considérablement le fardeau de sa dette. Toutes les mesures susmentionnées ont fait que la rentabilité de Sollac est l'une des plus élevées chez les producteurs d'acier d'Union européenne.

Le dossier du réexamen indique que la conjoncture économique actuelle et prévue en France est positive pour divers secteurs, y compris celui des tôles d'acier laminées à froid⁴⁷. Les éléments de preuve montrent que la demande de tôle d'acier laminée à froid demeure élevée, que les aciéries sont exploitées à pleine capacité ou presque, que les carnets de commande pour tout l'été de 1998 sont remplis et que des commandes sont enregistrées aux fins de livraison en septembre⁴⁸. En avril 1998, Sollac a annoncé qu'elle haussait le prix de tous ses produits plats en acier au carbone à compter du troisième trimestre 1998⁴⁹. Les éléments de preuve indiquent une évolution considérable de la conjoncture du marché en France depuis la période qui a mené aux conclusions de 1993 et durant laquelle prévalait une situation de surcapacité importante. Étant donné un tel contexte, le Tribunal est convaincu que rien n'incite Sollac à reprendre le dumping au Canada. Le Tribunal fait observer que les États-Unis sont le principal marché à l'exportation de la France, que ce marché, selon le témoin de Sollac, est encore vigoureux et que Sollac a la ferme intention de s'y maintenir.

46. Pièce du Tribunal RR-97-007-6B (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 212.5.

47. Pièce de l'exportateur R-1A, onglets 9 à 12, dossier administratif, vol. 13K.

48. Pièce de l'exportateur R-1A, onglet 18, dossier administratif, vol. 13K.

49. Pièce de l'exportateur R-1A, onglet 18, dossier administratif, vol. 13K.

Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping en provenance de la France.

Royaume-Uni

Depuis les conclusions de 1993, British Steel n'a pas exporté de marchandises en question au Canada. Le dossier démontre également que British Steel n'a pas été désignée dans des conclusions de dumping des marchandises en question par aucune autre administration depuis les conclusions qui font l'objet du présent réexamen. British Steel est une entreprise rentable qui dirige sa production des marchandises en question vers les marchés du Royaume-Uni et de l'Union européenne, où la demande est élevée et les prix, supérieurs aux prix du marché canadien.

British Steel est la seule société productrice de tôles d'acier laminées à froid du Royaume-Uni. Sa capacité de production de tôles d'acier laminées à froid est demeurée stable de 1994 à 1997. Cependant, elle a pu hausser le taux d'utilisation de cette capacité lorsque la conjoncture du marché s'est améliorée au Royaume-Uni et en Union européenne. Selon les éléments de preuve, les aciéries de British Steel sont exploitées presque à pleine capacité. La société a investi dans un complexe de décapage et de traitement en continu à ses installations de Port Talbot pour améliorer la qualité de l'acier qu'elle produit et en étendre la gamme. Les éléments de preuve montrent que cet investissement a été fait dans le but d'améliorer les ventes de laminés à froid sur les marchés du Royaume-Uni et de l'Union européenne, en répondant aux exigences de plus en plus élaborées de l'industrie automobile européenne à l'endroit des aciers enduits. L'investissement n'a pas accru la capacité de production. British Steel a aussi acquis certaines installations depuis les conclusions⁵⁰. Ces dernières produisent de l'acier fabriqué selon des normes de précision élevées, qui n'est pas destiné à l'exportation à l'extérieur de l'Union européenne⁵¹.

Le Tribunal est convaincu que les effets combinés des moindres prix sur le marché canadien et de la quantité limitée de tôles d'acier laminées à froid dont British Steel pourrait disposer aux fins d'exportation à l'extérieur de l'Union européenne sont tels qu'aucun stimulant financier ne pousse British Steel à exporter au Canada. Le Tribunal conclut donc qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping au Canada en provenance du Royaume-Uni.

Allemagne

Les ventes des aciéries allemandes sur les marchés autres que les marchés d'Allemagne et des autres pays de l'Union européenne ont baissé d'environ 70 p. 100 entre 1993 et 1997⁵², et il n'y a pas eu d'exportation des marchandises en question au Canada depuis les conclusions. Le Tribunal prend note que l'Allemagne n'a pas été désignée dans des conclusions de dumping des marchandises en question par aucune autre administration depuis les conclusions qui font l'objet du présent réexamen.

La Fédération de l'acier de l'Allemagne a présenté des données sur la production et les ventes au nom de tous les producteurs de tôles d'acier laminées à froid d'Allemagne. Les éléments de preuve montrent que la capacité de laminage à froid⁵³ y est demeurée stable, à 13,56 millions de tonnes durant les périodes de 1993 à 1995. Durant les deux années suivantes, la capacité a baissé, passant à 13,26 millions de tonnes

50. Pièces de l'importateur G-6 et G-7, dossier administratif, vol. 13B.

51. Pièce de l'importateur G-2 à la p. 4, dossier administratif, vol. 13B.

52. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 à la p. 22.

53. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 à la p. 22.

en 1977, en baisse de 2,2 p. 100 par rapport à 1995. De 1993 à 1997, les taux d'utilisation⁵⁴ sont passés de 82 p. 100 à 100 p. 100. Les éléments de preuve indiquent que les marchés d'Allemagne suivent une tendance à la hausse depuis 1993, à l'exception d'une brusque baisse en 1996 qui a complètement été rattrapée en 1997⁵⁵. En réponse à la croissance de la demande, le volume des ventes des producteurs allemands sur les marchés d'Allemagne et des autres pays de l'Union européenne a augmenté, bien que les ventes totales sur le marché aient diminué en termes de pourcentage de l'ensemble de la production de laminés à froid⁵⁶. Il ressort des éléments de preuve qu'une proportion croissante de la production de laminés à froid a été utilisée aux fins de compléments d'ouvrage⁵⁷ pour répondre à la demande croissante des produits d'acier haut de gamme⁵⁸.

Selon les éléments de preuve, le prix moyen des transactions⁵⁹ en Allemagne a augmenté durant tout le quatrième trimestre de 1997 et jusque en février 1998, puis est demeuré stable, sauf en mai 1998, où il a baissé de 1 p. 100.

Selon les éléments de preuve, les aciéries allemandes s'efforcent principalement de répondre aux besoins de leurs clients en Allemagne et en Union européenne. Le Tribunal est d'avis que les conditions très favorables du marché de la tôle d'acier laminée à froid en Allemagne et en Union européenne font qu'il est peut vraisemblable que les producteurs allemands accepteraient une réduction de prix qui leur permettrait de réussir des ventes sur le marché canadien, et plus particulièrement lorsque les aciéries allemandes sont exploitées à pleine capacité.

Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping en provenance de l'Allemagne.

Italie

Les producteurs de tôles d'acier laminées à froid d'Italie n'étaient pas représentés par un avocat dans le cadre du présent réexamen, et n'ont pas participé à l'audience publique du Tribunal. En outre, aucune réponse n'a été reçue des deux producteurs d'acier d'Italie auxquels un questionnaire destiné aux producteurs étrangers avait été envoyé⁶⁰. Dans l'examen de la question de la probabilité de reprise du dumping des marchandises en question en provenance d'Italie, le Tribunal fait observer qu'il n'y a eu aucune importation desdites marchandises en provenance d'Italie depuis les conclusions⁶¹. Il n'existe aucun élément de preuve que des mesures antidumping aient été appliquées contre l'Italie relativement aux importations des marchandises en question par d'autres administrations depuis les conclusions qui font l'objet du présent

54. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 à la p. 22.

55. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 à la p. 20.

56. La production destinée aux ventes sur le marché est passée de 37 p. 100 à 30 p. 100 de la production globale de tôles d'acier laminées à froid entre 1993 et 1997. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 à la p. 22.

57. La production destinée à un complément d'ouvrage est passée de 37 p. 100 à 30 p. 100 de la production globale de tôles d'acier laminées à froid entre 1993 et 1997. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 à la p. 22.

58. Pièce du Tribunal RR-97-007-32.1, dossier administratif, vol. 5.5 aux p. 19-20.

59. Pièce du fabricant B-15, dossier administratif, vol. 11A.

60. Un questionnaire du fabricant étranger a été envoyé à Ilva S.p.A. et à Nuova Italsider SpA.

61. Pièce du Tribunal RR-97-007-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 212.5.

réexamen. Le Tribunal a considéré les éléments de preuve qui portent sur la conjoncture économique en Union européenne et sur le secteur de la tôle d'acier laminée à froid. Rien au dossier ne démontre que l'Italie ne bénéficie pas des mêmes perspectives économiques florissantes et de la conjoncture favorable du marché des tôles d'acier laminées à froid qui ont été décrites précédemment par rapport à l'Union européenne. Le Tribunal prend note que, selon les éléments de preuve, l'industrie automobile est florissante en Italie⁶². Le témoin de Sollac a déclaré que, à son avis, les marchés de France et d'Italie sont semblables. Le Tribunal est convaincu qu'en Italie, comme en France, en Allemagne et au Royaume-Uni, la forte demande des tôles d'acier laminées à froid qui prévaut en Union européenne doit susciter des taux élevés d'utilisation de la capacité et des prix en hausse, ou à tout le moins stables, comme c'est le cas pour les autres pays susmentionnés. Dans un tel contexte, le Tribunal est d'avis que les producteurs italiens de tôles d'acier laminées à froid continueront d'axer leurs efforts sur l'approvisionnement de leurs clients en Italie et en Union européenne puisqu'il n'existe guère de facteurs qui soient de nature à les inciter à exporter au Canada.

Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping des marchandises en question en provenance de l'Italie.

États-Unis

Les États-Unis comptent plus d'une douzaine des producteurs des marchandises en question. Six aciéries intégrées ont participé au réexamen. En 1997, ces aciéries représentaient environ 80 p. 100 de la capacité de production américaine totale de tôles d'acier laminées à froid et les installations de laminage à froid des aciéries intégrées des États-Unis étaient exploitées à 87 p. 100⁶³ de leur capacité. Le Tribunal prend note que, étant donné les augmentations de capacité prévues aux États-Unis et devant être mises en œuvre d'ici le milieu de 1999, les six aciéries intégrées représenteront alors moins de 80 p. 100 de la production américaine de tôles d'acier laminées à froid, si l'on tient compte des diminutions de capacité qui pourraient survenir entre-temps et de l'identité des producteurs américains qui procéderont à de telles réductions.

Les producteurs d'acier des États-Unis sont en voie d'augmenter leur capacité de production de tôles d'acier laminées à froid et d'acier subissant un complément d'ouvroison utilisant les tôles d'acier laminées à froid comme matériau de base ou substrat. Les aciers qui subissent un complément d'ouvroison sont principalement les produits de tôle d'acier enduits, comme la tôle d'acier galvanisée. Les augmentations de capacité prévues visent à répondre à la demande accrue provenant des utilisateurs de produits d'acier laminés à froid en général et du déplacement de la gamme de produits offerts vers des produits à plus grande valeur ajoutée pour satisfaire les besoins changeants des marchés.

Les augmentations de la capacité susmentionnées et la présence d'importations à bas prix sur les marchés des États-Unis, en provenance d'Asie et d'ailleurs, sont au cœur de l'argumentation des aciéries canadiennes selon laquelle il y aura probablement une reprise du dumping en provenance des États-Unis. Plus précisément, les producteurs nationaux soutiennent que l'incidence de l'ensemble des augmentations de

62. Pièce de l'exportateur R-2A (protégée), onglet 16 à la p. 13, dossier administratif, vol. 14K.

63. Pièce du Tribunal RR-97-007-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 195-99 et 212.39. Cette donnée se fonde sur les données sur la capacité et la production soumises par AK Steel, Bethlehem, LTV, National et US Steel en réponse au questionnaire du fabricant. Inland en est exclue puisqu'il a été fait rapport durant les témoignages à l'audience que les données soumises étaient inexactes.

capacité et la présence d'importations à bas prix sur les marchés américains est susceptible d'inciter les producteurs américains à exporter de nouveau au Canada à des prix sous-évalués.

Dofasco, LTV et AK Steel ont respectivement soumis des données estimatives sur les augmentations prévues de capacité. Les données estimatives d'AK Steel ont été légèrement révisées après le contre-interrogatoire des témoins des aciéries des États-Unis par les avocats de Dofasco. Le Tribunal est d'avis que les données estimatives révisées d'AK Steel forment l'analyse la plus complète des augmentations de capacité prévues et les meilleurs éléments de preuve au dossier, puisqu'elles incluent une ventilation de la proportion de la capacité supplémentaire qui serait consacrée à la production de substrats aux fins de transformation ultérieure et de la quantité qui serait disponible aux fins des ventes marchandes. Les éléments de preuve indiquent que, de 1997 jusqu'au milieu de 1999, la capacité supplémentaire de laminage à froid disponible aux fins de vente sur les marchés est estimée à 4,1 millions de tonnes⁶⁴.

Ayant déterminé la croissance prévue de la capacité aux États-Unis, le Tribunal a examiné la conjoncture présente et prévue du marché américain des tôles d'acier laminées à froid. Au départ, le Tribunal fait observer qu'une somme considérable d'éléments de preuve au dossier montrent que l'évolution de la capacité aux États-Unis et au Canada n'a pas pu suivre le rythme de la croissance de la demande de tôles d'acier laminées à froids depuis les conclusions. Un tel état des choses a donné lieu aux vigoureux programmes d'expansion décrits dans le résumé des augmentations de capacité présenté par AK Steel et dont il a déjà été fait mention. Le Tribunal a entendu bon nombre de témoignages selon lesquels il y a lieu de s'attendre que la demande élevée persistera sur le marché des États-Unis, étant donné la persistance de la demande élevée, sur leur marché respectif, des produits des grandes entreprises consommatrices d'acier laminé à froid. La forte demande de tôles d'acier laminées à froid provenant du secteur de l'automobile aux États-Unis, en particulier, a été soulignée par tous les témoins des aciéries américaines. Le dossier comprend aussi des témoignages qui font état de la tendance dans le secteur de l'automobile de se servir de tôles d'acier laminées à froid non enduites plutôt que d'acier galvanisé pour les applications exposées aux intempéries, ce qui aura pour effet d'augmenter plus encore les ventes de tôles d'acier laminées à froid sur le marché, mais pourrait réduire, quelque peu, la demande de tôles d'acier galvanisées.

Les déclarations des témoins des producteurs des États-Unis indiquent que les exportations au Canada sont soumises à des contraintes de disponibilité et à de strictes stratégies d'établissement des prix. Le témoin de National a déclaré que son programme de vente est axé sur la clientèle plutôt que sur les pays. Ainsi, National ne dispose pas de tôles d'acier laminées à froid aux fins de leur vente au Canada au-delà de la quantité prévue dans son plan annuel des ventes concernant un client particulier⁶⁵. Le témoin de US Steel a déclaré qu'elle fonctionne d'une façon analogue et qu'elle applique une politique de prix stricte qui l'empêche d'offrir des prix inférieurs aux prix des aciéries canadiennes ou de vendre à des prix non profitables. Le témoin d'US Steel a ajouté que, puisque ses clients canadiens sont soit une unité canadienne d'un client américain, soit liées par coentreprise avec un de ses clients américains, US Steel ne veut pas que ses prix au Canada perturbent les prix qu'elle offre à ses clients aux États-Unis⁶⁶.

Selon le témoin de Bethlehem, la politique de prix à l'exportation de la société exige que toutes les exportations, y compris les tôles d'acier laminées à froid, génèrent un profit et que les prix ne soient pas

64. Aide n° 1 à la plaidoirie de Dofasco, dossier administratif, vol. 17.

65. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1088.

66. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1024.

inférieurs aux prix des transactions aux États-Unis⁶⁷. Le témoin a ajouté que Bethlehem exportera si la demande sur le marché américain fléchit à la suite d'une brusque montée des importations ou d'une récession de l'économie des États-Unis, deux conditions présentement absentes du marché de l'acier laminé à froid⁶⁸.

Le Tribunal a entendu un témoignage selon lequel la stratégie d'établissement des prix à l'exportation de LTV consiste à ne pas vendre aux clients lorsque les prix chutent au-dessous des prix de vente de LTV sur son marché national⁶⁹. Le témoin de LTV a ajouté que rien incite cette dernière à vendre sur les marchés extérieurs aux États-Unis, étant donné la conjoncture actuelle du marché américain, les bas prix qui prévalent dans certaines régions, la fermeté du dollar américain et le fait que ses installations sont exploitées à toute fin utile à pleine capacité⁷⁰.

Le témoin d'Inland a mentionné que la capacité de production de cette dernière ne suffit présentement pas à la demande de tôles d'acier laminées à froid. Il a ajouté qu'aucune augmentation de capacité n'est présentement prévue⁷¹.

Le témoin d'AK Steel a indiqué que la capacité supplémentaire de cette dernière est destinée à répondre aux besoins de l'industrie de l'automobile qui tente de réduire ses coûts de production en utilisant davantage les tôles d'acier laminées à froid non enduites pour les pièces automobiles exposées aux intempéries⁷².

Les avocats des producteurs nationaux ont soutenu que la plus grande partie de la nouvelle capacité de laminage à froid sera ajoutée dans des aciéries qui n'ont pas participé au présent réexamen. Le Tribunal fait observer que les aciéries qui ont participé à l'audience représentent environ 80 p. 100 de la capacité de production actuelle aux États-Unis. Les éléments de preuve indiquent qu'une partie de la capacité supplémentaire prévue a déjà été mise en place et a été absorbée par le marché américain. Aucun renseignement au dossier n'amène le Tribunal à conclure qu'une partie quelconque de la capacité de production supplémentaire décidée par les producteurs qui n'ont pas participé à l'audience aura une incidence différente de celle qui a été démontrée durant la procédure du Tribunal.

Les producteurs nationaux ont affirmé que les prix moyens des tôles d'acier laminées à froid sont décalés par rapport aux prix de tous les autres produits d'acier laminés plats et que les augmentations de prix que les aciéries américaines tentent d'instaurer ne sont pas acceptées du marché, ce qui indique un ralentissement de la demande. Le Tribunal conclut que les éléments de preuve ne corroborent pas une telle affirmation. En premier lieu, bien que le prix des tôles d'acier laminées à froid ait augmenté moins rapidement que celui des autres produits laminés plats, une tendance soutenue à la hausse a tout de même prévalu en 1997 et elle s'est poursuivie au début de 1998. Le Tribunal fait observer que, bien que ce ne soit pas toutes les aciéries des États-Unis qui aient tenté d'augmenter leurs prix, les éléments de preuve indiquent que les hausses de prix ont été acceptées, au moins en partie, lorsqu'il y en a eu⁷³. Le Tribunal prend

67. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1067.

68. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 aux p. 1079 et 1080.

69. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1103.

70. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 aux p. 1103 et 1104.

71. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 aux p. 1120 et 1121.

72. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1012.

73. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1128.

également note que les éléments de preuve montrent que, depuis les conclusions, les aciéries américaines ont investi dans des améliorations qui ont réduit leurs coûts ou amélioré la qualité de leurs produits.

Les producteurs nationaux ont aussi soutenu que les prix américains baissent en raison de la pénétration des importations. Le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve ne corroborent pas une telle affirmation. Le témoin d'Inland a déclaré que les conditions de l'offre et de la demande sur le marché des États-Unis, d'une façon générale, s'équilibrent et a ajouté qu'Inland a annoncé une augmentation de prix au deuxième trimestre de 1998, une augmentation qu'elle a en partie réussie à faire accepter du marché⁷⁴. Le témoin d'Inland a attribué toute pression à la baisse sur les prix principalement au pouvoir d'achat des grands clients⁷⁵ et a souligné que le regroupement de la base de clients américains constitue la principale préoccupation de sa société quant aux niveaux des prix⁷⁶.

Selon les éléments de preuve, les importations totales aux États-Unis ont augmenté de 2,3 millions de tonnes en 1997, par rapport à 1996, leur part du marché américain passant alors de 14,6 à 20 p. 100⁷⁷. Cette augmentation des importations a coïncidé avec une période de croissance de la demande de tôles d'acier laminées à froid aux États-Unis, une croissance qui, ainsi qu'il a déjà été indiqué, a été plus rapide que la croissance de la capacité de production.

Quant aux importations aux États-Unis en provenance d'Asie, les importations en provenance de la République de Corée ont représenté 0,02 p. 100 du marché américain en 1997, ce qui est environ le tiers de leur niveau de 1995. Il ressort des témoignages entendus par le Tribunal que les importations américaines de tôles d'acier laminées à froid en provenance de la République de Corée font l'objet de conclusions antidumping aux États-Unis⁷⁸. Au cours du contre-interrogatoire du témoin d'US Steel, les avocats des producteurs nationaux ont décrit les données à l'importation des États-Unis comme étant indicatrices d'une poussée des importations en provenance du Japon et de la République populaire de Chine en 1997⁷⁹. Selon les éléments de preuve, en 1997, les importations en provenance du Japon et de la République de Chine ont fait des gains considérables en volume, augmentant de 19 p. 100 et d'environ 250 p. 100 respectivement. Pourtant, à la suite des augmentations susmentionnées, la part du marché américain détenue conjointement par les deux pays susmentionnés est passée de 2,03 p. 100 en 1996 à seulement 2,75 p. 100 en 1997. Le Tribunal fait observer que les deux seuls autres pays asiatiques dont il est fait mention dans les données à l'importation des États-Unis sont l'Indonésie et la Thaïlande qui, ensemble, ont représenté 26 000 tonnes en 1997, soit 0,17 p. 100 du marché américain. Au total, les augmentations des importations aux États-Unis en provenance d'Asie en 1997 par rapport à 1996 ont fait que la part de l'ensemble du marché américain détenue par les pays asiatiques est passée de 2 à 3 p. 100. Le Tribunal est d'avis que l'incidence des importations en provenance d'Asie sur le marché des États-Unis n'a pas une portée telle qu'elle puisse expulser la production des États-Unis hors du marché américain vers le Canada, ni qu'elle puisse donner lieu à une reprise du dumping au Canada des tôles d'acier laminées à froid des États-Unis.

Les avocats des producteurs nationaux ont aussi souligné les augmentations des importations en provenance de Russie et de Slovaquie. Selon les éléments de preuve en 1997, le volume des importations

74. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1128.

75. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1121.

76. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1122.

77. Pièce de l'exportateur E-4, dossier administratif, vol. 13.

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1051.

79. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 26 mai 1998 à la p. 1050.

aux États-Unis en provenance de Russie a triplé par rapport à ce qu'il était en 1996. Les importations en provenance de Russie ont augmenté, passant à environ 630 000 tonnes, leur part du marché américain passant de 1,5 p. 100 à environ 4 p. 100. Également en 1997, les importations de Slovaquie ont augmenté, passant d'environ 58 000 à 129 000 tonnes, leur part du marché américain passant de ce fait de 0,37 à 0,82 p. 100. Ainsi, en 1997 par rapport à 1996, la part combinée du marché américain détenue par les importations en provenance de Russie et de Slovaquie a augmenté, passant d'environ 2 p. 100 à 5 p. 100. Bien qu'une telle augmentation soit plus importante que l'augmentation des importations en provenance d'Asie, le Tribunal n'est pas convaincu qu'un tel niveau de pénétration des importations soit de nature à susciter une reprise du dumping en provenance des États-Unis. Si cette croissance des importations se poursuit, à des prix inférieurs aux prix demandés par les producteurs américains, le Tribunal ne doute aucunement que les producteurs américains entreprendront des recours commerciaux contre les pays en cause.

Les éléments de preuve indiquent que, depuis les conclusions, le volume des exportations au Canada en provenance des États-Unis n'a pas été important. Selon les témoignages entendus par le Tribunal, le prix moyen des exportations américaines a augmenté durant la période visée par le réexamen. L'appréciation de la devise américaine a contribué à la hausse des prix. Les éléments de preuve montrent qu'entre la fin de 1993 et la fin du premier trimestre 1998, la valeur du dollar américain a augmenté, passant d'environ 1,23 \$CAN à 1,43 \$CAN. Selon des témoignages entendus par le Tribunal, les importations au Canada sont surtout destinées au secteur de l'automobile et se font dans le cadre d'ententes d'approvisionnement à long terme négociées avec les FEO. Les éléments de preuve indiquent également que, en 1996 et en 1997, certains producteurs nationaux se sont approvisionnés auprès d'aciéries américaines pour compenser la pénurie de tôles d'acier laminées à froid produites au Canada. La majeure partie de ces importations est entrée au Canada aux valeurs normales ou au-delà. Le Tribunal a entendu des témoignages qui donnaient des exemples, en 1996 et en 1997, où la pénurie de tôles d'acier laminées à froid de source nationale a poussé les emboutisseurs de pièces d'automobile à importer les marchandises en question de distributeurs américains d'acier semi-ouvré afin de satisfaire leurs besoins de production et leurs échéanciers de livraison. Ces importations non prévues ont été assujetties aux droits antidumping maximum de 87,3 p. 100, soit la majoration appliquée aux prix à l'exportation des importations dont les valeurs normales n'ont pas été obtenues de Revenu Canada⁸⁰.

Les éléments de preuve montrent que la conjoncture qui prévaut sur le marché américain des tôles d'acier laminées à froid est très favorable. Le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve et les témoignages qui font état de la vigueur de la demande et des prix élevés alliés à une utilisation à presque pleine capacité et aux récentes hausses de prix appuient la conclusion selon laquelle aucun stimulant d'ordre financier n'incite les producteurs américains à exporter les marchandises en question à des prix réduits. Les éléments de preuve indiquent que le Mexique est devenu un important client des producteurs des États-Unis et le plus grand marché à l'exportation de certaines des aciéries intégrées. Bien que certaines de ces aciéries aient été dénommées dans des actions antidumping entreprises par le Mexique, aucune n'a fait l'objet de conclusions de dumping.

Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal conclut qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping des marchandises en question en provenance des États-Unis.

80. À la suite de l'examen des valeurs normales effectué par Revenu Canada le 14 mars 1997, une majoration de 87,3 p. 100 sur les prix d'importation a été imposée sur toutes les importations des marchandises en question pour lesquelles une valeur normale n'avait pas été obtenue.

Pour toutes les raisons qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping en provenance des pays désignés. Étant donné une telle conclusion, il n'est pas nécessaire que le Tribunal examine la question de probabilité de dommage.

CONCLUSION

Puisqu'il a conclu qu'il n'y aura vraisemblablement pas de reprise du dumping en provenance des pays désignés, le Tribunal annule par la présente les conclusions qu'il a rendues concernant certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et du Royaume-Uni.

De même, le Tribunal annule par la présente les conclusions qu'il a rendues concernant certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.

Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay

Membre

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre