

Ottawa, le mercredi 28 juillet 1999

Réexamen n° : RR-98-007

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 1994, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-007, concernant :

**CERTAINS PRODUITS DE TÔLE D'ACIER RÉSISTANT À LA CORROSION  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'AUSTRALIE, DU BRÉSIL, DE LA FRANCE,  
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DU JAPON, DE LA  
RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE L'ESPAGNE, DE  
LA SUÈDE, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

**ORDONNANCES**

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 1994, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-007.

Aux termes du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur proroge par les présentes les conclusions concernant certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, originaires ou exportés du Brésil, de la République fédérale d'Allemagne, du Japon et de la République de Corée, avec une modification afin d'exclure les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion importés dans le numéro tarifaire 9959.00.00 devant servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires.

Aux termes du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur proroge par les présentes les conclusions concernant certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, avec une modification afin d'exclure les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion importés dans le numéro tarifaire 9959.00.00 devant servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires.

Aux termes du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur annule par les présentes les conclusions concernant certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportés de l'Australie, de la France, de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, de la Suède et du Royaume-Uni.

Pierre Gosselin  
Pierre Gosselin  
Membre président

Patricia M. Close  
Patricia M. Close  
Membre

Richard Lafontaine  
Richard Lafontaine  
Membre

Michel P. Granger  
Michel P. Granger  
Secrétaire



Ottawa, le mercredi 28 juillet 1999

Réexamen n° : RR-98-007

**CERTAINS PRODUITS DE TÔLE D'ACIER RÉSISTANT À LA CORROSION  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'AUSTRALIE, DU BRÉSIL, DE LA FRANCE,  
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DU JAPON, DE LA  
RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE L'ESPAGNE, DE  
LA SUÈDE, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

*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 1994, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-007.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 10 au 17 mai 1999  
Date des ordonnances et des motifs : Le 28 juillet 1999

Membres du Tribunal : Pierre Gosselin, membre président  
Patricia M. Close, membre  
Richard Lafontaine, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig

Agent principal de recherche : Ken Campbell  
Rechercheurs : W. Douglas Kemp  
Shiu-Yeu Li  
Manon Carpentier

Économiste : Perpetua Katempa-Kalala

Préposés aux statistiques : Margaret Saumweber  
Julie Charlebois  
Joël J. Joyal  
Marion Buchmeier

Conseillers pour le Tribunal : Gerry Stobo  
Philippe Cellard

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

**Participants :**

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

Riyaz Dattu  
John W. Boscarior  
Alejandra C. Flah  
Carole Plante  
Blaise Szolgyemy  
pour Stelco Inc.

Ronald C. Cheng  
Paul D. Conlin  
pour Sorevco Inc.

**(producteurs nationaux)**

Peter Clark  
Paul M. Lalonde  
Yannick Beauvalet  
Sean Clark  
Yasir A. Naqvi  
pour United States Steel International, Inc.  
LTV Steel Company, Inc.  
Bethlehem Steel Export Corporation  
National Steel Corporation  
Ispat Inland, Inc.

Peter Clark  
Paul M. Lalonde  
Yannick Beauvalet  
Sean Clark  
Jin Li  
Yasir A. Naqvi  
pour AK Steel Corporation

Peter Clark  
Gordon Lafortune  
Yannick Beauvalet  
pour Maksteel Inc.  
Titan Tool & Die Ltd.  
Magna International Inc.  
Krupp Fabco Inc.  
Narmco Group of Companies  
A.G. Simpson Co. Ltd.

Peter Clark  
Chris Hines  
Gordon Lafortune  
pour British Steel Canada Inc.

Denis Gascon  
Joanne Desjardins  
pour Aciers Francosteel Canada Inc.  
Sollac, Aciers d'Usinor

Donald J. Goodwin  
Carol McGlennon  
pour Thyssen Krupp Stahl AG  
EKO Stahl GmbH  
Salzgitter AG  
STAHLwerke BREMEN GmbH  
Union Steel Mfg. Co., Ltd.

Donald J. Goodwin  
pour Pohang Iron & Steel Co., Ltd.

Donald J. Goodwin  
Carol McGlennon  
James C. Hopkins  
pour Aceralia Corporación Siderúrgica

Brenda C. Swick-Martin  
Patricia Harrison  
pour Companhia Siderúrgica Nacional

**(exportateurs et importateurs)**

**Témoins :**

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

G.J. Campeau  
Directeur général, Ventes et Service  
Industries, construction et fabrication  
Dofasco Inc.

Donald K. Belch  
Directeur, Relations gouvernementales  
Stelco Inc.

R.M. Pastor  
Directeur des ventes, Produits de tôles enduits  
Stelco Inc.

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

Jack Nadeau  
Président  
Sorevco Inc.

Mindy S. Fleishman  
Directrice générale  
Commercialisation et commerce international  
United States Steel International, Inc.

Frank L. Gabel  
Directeur de produit  
AK Steel Corporation

Carl N. Parker  
Directeur, Commercialisation  
LTV Steel Company, Inc.

Gilbert Romano  
Président et Directeur général  
Aciers Francosteel Canada Inc.

Graham Postma  
Directeur commercial  
Karmax Heavy Stampings  
Cosma International Division of Magna  
International Inc.

Keith D. Lawrence  
Vice-président, Achats  
A.G. Simpson Co. Ltd.

Scott C. Gill  
Président  
AJH Commerce Inc.

Jong-Hyung Cho  
Directeur général adjoint  
Équipe des affaires commerciales  
Division de l'exportation I  
Pohang Iron & Steel Co., Ltd.

Pierre Paradis  
Directeur financier  
Sorevco Inc.

John Drescher  
Directeur des ventes  
Bethlehem Steel Export Corporation

Alex Tymochenko  
Noracor Metals & Material Inc.  
Représentant commercial de  
United States Steel International, Inc.

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

Walter H. Wilson  
Directeur, Vente de produits de l'automobile  
National Steel Corporation

Jean-Pierre Fournier  
Directeur, Relations internationales  
Sollac, Aciers d'Usinor

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

Ted Roberts  
Expert-conseil, Achats  
A.G. Simpson Co. Ltd.

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

Jin-Han Kim  
Directeur adjoint  
Équipe des affaires commerciales  
Division de la commercialisation  
Pohang Iron & Steel Co., Ltd.

Paulo Villares Musetti  
Directeur commercial  
Companhia Siderúrgica Nacional

Ivan de Carvalho Perdigão  
Analyste, Planification stratégique  
Centre corporatif  
Companhia Siderúrgica Nacional

José Enrique de la Rubiera  
Directeur de la commercialisation  
Aceralia Corporación Siderúrgica

Ana M. Manso  
Division de la commercialisation  
Aceralia Corporación Siderúrgica

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le mercredi 28 juillet 1999

Réexamen n° : RR-98-007

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 1994, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-007, concernant :

**CERTAINS PRODUITS DE TÔLE D'ACIER RÉSISTANT À LA CORROSION  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'AUSTRALIE, DU BRÉSIL, DE LA FRANCE,  
DE LA RÉPUBLIQUE FÉDÉRALE D'ALLEMAGNE, DU JAPON, DE LA  
RÉPUBLIQUE DE CORÉE, DE LA NOUVELLE-ZÉLANDE, DE L'ESPAGNE, DE  
LA SUÈDE, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : PIERRE GOSELIN, membre président  
PATRICIA M. CLOSE, membre  
RICHARD LAFONTAINE, 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*<sup>1</sup> (la LMSI), des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) le 29 juillet 1994, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-007<sup>2</sup>, concernant certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, originaires ou exportés : 1) de l'Australie, du Brésil, de la France, de la République fédérale d'Allemagne (Allemagne), du Japon, de la République de Corée (Corée), de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, de la Suède et du Royaume-Uni; et 2) des États-Unis d'Amérique (États-Unis).

Aux termes du paragraphe 76(2) de la LMSI, le Tribunal a entrepris un réexamen de ses conclusions et a publié un avis de réexamen<sup>3</sup> le 15 janvier 1999. L'avis a été envoyé à toutes les parties intéressées connues.

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.
2. *Certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportés de l'Australie, du Brésil, de la France, de la République fédérale d'Allemagne, du Japon, de la République de Corée, de la Nouvelle-Zélande de l'Espagne, de la Suède, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, Conclusions* (le 29 juillet 1994), *Exposé des motifs* (le 15 août 1994) (T.C.C.E.), pièce du Tribunal RR-98-007-1, dossier administratif, vol. 1 à la p. 58.
3. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 133, n° 4, le 23 janvier 1999 à la p. 152.

Dans le cadre du présent réexamen, le Tribunal a envoyé des questionnaires aux producteurs, aux importateurs et aux acheteurs canadiens ainsi qu'aux fabricants étrangers de certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion. À partir des réponses aux questionnaires susmentionnés et de renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de recherche du Tribunal a préparé des rapports publics et protégés préalables à l'audience. Les membres du Tribunal ont visité les installations de Dofasco Inc. (Dofasco) et de Stelco Inc. (Stelco) pour y observer le procédé de production<sup>4</sup>. Un rapport sur la visite des installations a été rédigé et distribué aux conseillers.

Le dossier du présent réexamen comprend tous les documents pertinents, y compris les conclusions rendues dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-007, l'avis de réexamen, les réponses publiques et confidentielles aux questionnaires, les demandes de renseignements et les réponses à ces demandes, la transcription des délibérations ainsi que les rapports public et protégé préalables à l'audience préparés dans le cadre de l'enquête de 1993 et ceux qui ont été préparés dans le cadre du présent réexamen. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties intéressées. Seuls les conseillers indépendants qui ont déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement en matière de confidentialité ont eu accès aux pièces protégées.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 10 au 17 mai 1999.

Les producteurs nationaux, soit Dofasco, Stelco et Sorevco Inc. (Sorevco), étaient représentés par des conseillers à l'audience. Ils ont présenté des éléments de preuve, ont plaidé en faveur de la prorogation des conclusions et ont exprimé leur accord sur l'exclusion des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des États-Unis et importés dans le numéro tarifaire 9959.00.00 pour servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires (ci-après désignée « l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile »)<sup>5</sup>.

Plusieurs importateurs et exportateurs étaient représentés par des conseillers à l'audience. Ceux-ci ont soumis des éléments de preuve et plaidé en faveur de l'annulation des conclusions. Les emboutisseurs de pièces d'automobile ont aussi été représentés par des conseillers à l'audience et ont demandé l'annulation des conclusions pour ce qui concerne les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des États-Unis et importés pour servir à la fabrication de véhicules automobiles, ou de leurs parties<sup>6</sup>.

### **RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS DE DOMMAGE RENDUES DANS LE CADRE DE L'ENQUÊTE N° NQ-93-007**

Le 29 juillet 1994, le Tribunal a conclu que le dumping au Canada de certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, originaires ou exportés 1) de l'Australie, du Brésil, de la France, de l'Allemagne, du Japon, de la Corée, de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, de la Suède et du Royaume-Uni et 2) des États-Unis, avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice (ci-après appelé dommage) sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

- 
4. Un membre du Tribunal, M. Guay, a visité les installations de Dofasco et de Stelco avec les membres Gosselin et Lafontaine, mais n'a pu participer à l'audience pour des raisons de santé.
  5. Pièce du Tribunal RR-98-007-55, dossier administratif, vol. 1B aux p. 30-31.
  6. *Transcription de l'argumentation publique*, le 17 mai 1999 aux p. 230-231.

Le Tribunal a conclu que la branche de production nationale avait subi et continuait de subir une érosion et une compression des prix causant un dommage sensible, principalement sous la forme de dommage financier aux ventes de marchandises similaires. Le Tribunal a reconnu que le dumping n'était pas le seul facteur qui avait une incidence sur les prix et causait un dommage à la production nationale de marchandises similaires. Cependant, le Tribunal n'était pas convaincu que les autres facteurs, y compris la récession, l'augmentation de la capacité de la branche de production, les ventes par la branche de production de produits de qualité inférieure de tôle d'acier résistant à la corrosion et les fluctuations du taux de change, expliquaient l'importance de l'érosion et de la compression des prix qui avaient entraîné une baisse de la rentabilité de la branche de production nationale. Par conséquent, le Tribunal était convaincu qu'il existait un lien de causalité évident entre le dumping de certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion et le dommage sensible subi par la branche de production nationale.

Le Tribunal a conclu que, en l'absence de conclusions de dommage, le dumping de certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion en provenance des pays visés continuerait de causer un dommage sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Le Tribunal a noté la disponibilité d'une capacité de production de certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion dans plusieurs des pays visés et les niveaux élevés des exportations en provenance de ces pays. Les importations de certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion ont augmenté de 25 p. 100 au premier trimestre de 1994 par rapport au trimestre correspondant de 1993. Ce facteur, combiné avec les éléments de preuve indiquant des prix constamment inférieurs des produits importés et des marges de dumping généralement élevées, révélait un risque d'instabilité continue sur le marché canadien en l'absence de mesures disciplinaires sur les prix, imposées sous la forme de droits antidumping.

Le Tribunal a exclu de ses conclusions de dommage les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion qui ne sont pas fabriqués par les producteurs nationaux, y compris les produits connus sous les appellations de Tribrite, Triclear et Trichrome fabriqués par la société Triumph Industries, A Division of The Triumph Group Operations, Inc., des États-Unis, et les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion comportant un revêtement flash connus sous les appellations de Durgrip-E et Durexcelite, fabriqués par la société Nippon Steel Corporation du Japon. Le Tribunal a aussi exclu de ses conclusions les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion qui sont fabriqués par électrozingage devant servir à la fabrication de véhicules automobiles. Cette exclusion a été faite pour le motif que les fabricants de pièces d'automobile n'étaient pas capables de s'approvisionner en produits électrozingués auprès d'aciéries canadiennes, dans les spécifications prescrites pour les utilisations dans le secteur de l'automobile. En outre, la société Continuous Colour Coat Limited (Continuous Colour) a obtenu une exclusion pour les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion qui sont exportés des États-Unis aux fins de peinture ou d'impression par Continuous Colour et réexportés depuis le Canada, à condition que les exportateurs américains conservent le titre de ces marchandises telles qu'importées, transformées et réexportées depuis le Canada, et à condition que ces marchandises ne soient pas vendues au Canada, mais réexportées.

## **PRODUITS**

Les produits qui font l'objet du présent réexamen sont décrits comme des produits de tôle d'acier laminés à plat d'une épaisseur d'au plus 0,176 po (4,47 mm), enduits ou revêtus de zinc ou d'un alliage dont le zinc et le fer sont les principaux métaux, à l'exclusion des qualités visibles pour l'industrie automobile qui sont conçues et utilisées pour fabriquer des composants extérieurs de véhicules automobiles, ci-après désignés « produits de tôle d'acier résistant à la corrosion », originaires ou exportés de l'Australie, du Brésil,

de la France, de l'Allemagne, du Japon, de la Corée, de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, de la Suède, du Royaume-Uni et des États-Unis.

Les produits sont communément appelés tôles d'acier galvanisé (enduites de zinc à 100 p. 100) ou tôles d'acier recuit après zingage (enduites d'un alliage de zinc et de fer). Les produits comprennent les tôles d'acier résistant à la corrosion coupées à longueur et en bobines (enroulées en épaisseurs superposées successivement ou en ondulations hélicoïdales), que l'enduit ou le revêtement soit appliqué par immersion à chaud ou par électrozingage.

Les tôles d'acier résistant à la corrosion sont généralement constituées de tôles d'acier au carbone laminées à froid et parfois de tôles d'acier au carbone laminées à chaud. Toutefois, l'addition en quantités minimales de certains éléments, comme le titane ou le bore, pendant le procédé d'élaboration, permet de classer l'acier comme de l'acier allié. Par conséquent, les marchandises visées par le présent réexamen englobent les tôles d'acier résistant à la corrosion, qu'elles soient constituées d'acier au carbone ou d'acier allié.

Aux fins de précision, les produits suivants ne sont pas compris dans la définition des produits :

- les tôles d'acier qui sont enduites ou revêtues de zinc combiné avec du nickel, du silicium ou de l'aluminium;
- les produits galvanisés qui ont été peints au préalable ou enduits à l'aide d'autres produits de finition, comme les laques ou les vernis;
- les rubans d'armature galvanisés, qui sont des rubans d'acier étroits et plats d'une largeur égale ou inférieure à 3 po, enduits de zinc par une opération finale d'immersion à chaud ou d'électrozingage, de manière que toutes les surfaces, y compris les bords, soient enduites.

Ne sont également pas compris dans la définition des produits, les produits des qualités visibles pour l'industrie automobile, qui sont des « qualités visibles cruciales pour la surface », conçus et utilisés pour la fabrication des composants extérieurs de véhicules automobiles. Toutefois, les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à des applications non visibles (non exposées) dans l'industrie automobile, comme les panneaux intérieurs de portes et de hayons, les planchers et l'intérieur des couvercles de coffres, sont compris dans la définition des produits.

## **PRODUCTEURS NATIONAUX**

Cinq entreprises fabriquent des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion au Canada. Dofasco, Stelco, Sorevco et National Steel Corporation (National Steel) étaient représentées par des conseillers à l'audience<sup>7</sup>. Continuous Colour n'a pas comparu à l'audience.

Dofasco, de Hamilton (Ontario), a été constituée en société en 1917 et est l'un des plus grands producteurs d'acier intégrés au Canada. Ses usines fabriquent des produits laminés à chaud et à froid, de l'acier galvanisé, de l'acier recuit après zingage, de l'acier Galvalume<sup>MC</sup><sup>8</sup>, de l'acier étamé, de l'acier enduit de chrome et de l'acier laminé à plat prépeint, ainsi que des produits tubulaires. Dofasco fabrique des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion sur cinq lignes de production à Hamilton, dont l'une est la

7. National Steel était représentée à titre d'aciérie intégrée des États-Unis.

8. Tôles d'acier résistant à la corrosion revêtues (enduites) d'aluminium et de zinc. Les produits Galvalume<sup>MC</sup> ne sont pas visés par le présent réexamen.

ligne DoSol Galva Limited Partnership (la ligne DSG), et sur une autre ligne située à Windsor (Ontario), la ligne DNN Galvanizing Limited Partnership (la ligne DNN). La ligne DNN, qui est entrée en exploitation en janvier 1993, est une coentreprise, formée de Dofasco (50 p. 100), de NKK Corporation, du Japon (40 p. 100), et de National Steel (10 p. 100). Elle est exploitée selon le principe de la fabrication à façon et procède au revêtement, contre rémunération, de substrat d'acier fourni par ses propriétaires. Dofasco a droit à 50 p. 100 du temps disponible sur la ligne de production de l'usine susmentionnée. La ligne DSG, qui devait entrer en exploitation en juin 1999, est une société en commandite qui est la propriété de Dofasco (80 p. 100) et de la société Sollac, Aciers d'Usinor (Sollac) (20 p. 100). La ligne DSG est conçue pour fabriquer des produits qui conviennent à des applications visibles et non visibles dans le secteur de l'automobile, ainsi qu'au marché de la construction. À pleine capacité, Dofasco fournira 80 p. 100 du substrat à la ligne DSG, tandis que Sollac fournira le reste. Cependant, tous les produits fabriqués sur la ligne DSG seront commercialisés et vendus par Dofasco.

Stelco, de Hamilton, a été établie en 1910 et est également l'un des plus grands producteurs d'acier intégrés au Canada; elle produit de l'acier laminé, des barres et des tiges, des fils métalliques et des produits tréfilés de même que des tuyaux et des tubes. Elle fabrique des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion sur trois lignes de production à son aciérie Hilton, de Hamilton. Deux lignes de production sont des lignes de galvanisation traditionnelle par immersion à chaud et la troisième, appelée la Z-Line Company, fabrique à la fois de l'acier galvanisé par immersion à chaud et de l'acier recuit après zingage. La Z-Line Company, entrée en exploitation en 1991 puis modernisée en 1998, est une coentreprise, formée de Stelco (60 p. 100) et de Mitsubishi Corporation (40 p. 100).

Sorevco, de Côteau-du-Lac (Québec), le troisième plus grand producteur de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, a été constituée en société en 1989 et a commencé à produire, en avril 1991, des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion principalement destinés au secteur de la construction sur une ligne de galvanisation par immersion à chaud en continu. Il s'agit d'une entreprise en coparticipation, détenue par Dofasco et par Ispat Sidbec Inc., de Montréal (Québec), chaque partenaire possédant 50 p. 100 des actions de la société. Contrairement à Dofasco et à Stelco, Sorevco achète auprès d'autres producteurs d'acier, et principalement ses deux propriétaires, la totalité des substrats de laminés à froid. En février 1999, Sorevco a mis en place un nouveau procédé de fabrication de produits recuits après zingage.

Continuous Colour, de Rexdale (Ontario), qui représente une très petite proportion de la production nationale, a été constituée en société en 1965 et exploite deux lignes de production - une ligne de peinture, impression et laminage depuis 1966 et une ligne d'électrozingage depuis 1967. Continuous Colour est une société autonome qui n'est la propriété d'aucun des autres producteurs canadiens.

National Steel, de Mishawaka (Indiana), est l'un des propriétaires de la ligne DNN. National Steel s'est engagée à utiliser 50 p. 100 du temps disponible de la ligne DNN et à verser des frais de fabrication à façon correspondant aux coûts fixes et aux coûts variables. Le substrat dont National Steel a besoin est fourni à la ligne DNN par une des divisions de National Steel, la Great Lakes Steel, d'Ecorse et de River Rouge (Michigan). Cependant, les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion fabriqués à la ligne DNN pour National Steel sont presque exclusivement réexpédiés aux États-Unis en vue de leur utilisation finale.

## **IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS**

Deux importateurs étaient représentés par des conseillers à l'audience, soit les sociétés Aciers Francosteel Canada Inc. (Francosteel) et British Steel Canada Inc. (BSC). Les exportateurs qui ont été représentés à l'audience par des conseillers comprennent les sociétés suivantes : Sollac, qui possède une

aciérie en France et une en Espagne; United States Steel International, Inc. (USSI), LTV Steel Company, Inc. (LTV Steel), Bethlehem Steel Export Corporation (Bethlehem Steel), National Steel, Ispat Inland, Inc. (Ispat Inland) et AK Steel Corporation (AK Steel), des aciéries américaines; Thyssen Krupp Stahl AG (Thyssen Krupp Stahl), EKO Stahl GmbH (EKO Stahl), Salzgitter AG (Salzgitter) et STAHLwerke BREMEN GmbH (STAHLwerke BREMEN), des aciéries allemandes; Pohang Iron & Steel Co., Ltd. (POSCO) et Union Steel Mfg. Co., Ltd. (Union Steel), des aciéries coréennes; Aceralia Corporación Siderúrgica (Aceralia), une aciérie espagnole; Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), une aciérie brésilienne. Les emboutisseurs de pièces d'automobile représentés à l'audience comprennent : Maksteel Inc., Titan Tool & Die Ltd., Magna International Inc., Krupp Fabco Inc., Narmco Group of Companies et A.G. Simpson Co. Ltd.

## **POSITION DES PARTIES**

### **Parties en faveur d'une prorogation des conclusions**

Les conseillers des producteurs nationaux ont soutenu qu'il y aura probablement reprise du dumping si le Tribunal annule ses conclusions et que ce dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale sous la forme, à un degré marqué, d'érosion des prix, de perte de ventes et de baisse des profits.

En ce qui concerne la question de la probabilité d'une reprise du dumping, les conseillers de Dofasco ont fait état de la fragilité des marchés intérieurs des exportateurs, de la nouvelle capacité de production massive et de l'arrêt des exportations au Canada de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des pays visés à la suite des conclusions du Tribunal.

La fragilité des marchés intérieurs des pays visés a suscité, selon les conseillers de Dofasco, la chute des prix à l'exportation. Les conseillers ont soutenu que, dans l'Union européenne et dans la région Asie-Pacifique, les prix à l'exportation ont baissé davantage que les prix sur les marchés intérieurs. En résumé, les producteurs étrangers ont été contraints de baisser leurs prix à l'exportation dans l'espoir de vendre des tôles résistant à la corrosion<sup>9</sup> sur un marché mondial assailli par l'excédent de la capacité de production et de l'offre. Les conseillers ont ajouté que l'obligation d'exporter découle de l'impératif de production lié à la nature capitalistique de la branche de production de tôles d'acier résistant à la corrosion. Les conseillers ont soutenu que les conclusions du Tribunal ont mis le Canada à l'abri de tels bas prix à l'exportation.

Les conseillers de Dofasco ont soutenu qu'une offre excédentaire de tôles résistant à la corrosion a été constatée en 1998 sur le marché intérieur de chacun des pays visés, cet excédent ayant persisté au premier trimestre de 1999. Ils ont ajouté que la chute brutale des prix sur les marchés des États-Unis, de l'Union européenne et de la région Asie-Pacifique, la baisse marquée des taux d'utilisation, la dépendance accrue sur les exportations pour le maintien des taux d'utilisation aux États-Unis, dans l'Union européenne et dans les autres pays que ceux de l'Union européenne, tout comme la baisse des profits tirés des tôles résistant à la corrosion aux États-Unis, dans l'Union européenne et dans les autres pays sont tous des indicateurs de la surabondance de l'offre.

---

9. Lorsqu'utilisée, l'expression « tôles résistant à la corrosion » ne vise pas à correspondre à la définition exacte des produits énoncée ci-dessus.

Les conseillers de Dofasco ont soutenu que, plutôt que de réduire la production dans le but d'équilibrer l'offre et la demande de tôles résistant à la corrosion, les producteurs, partout dans le monde industrialisé, procèdent à d'énormes augmentations de capacité de production. Les conseillers ont soutenu que plusieurs témoins ont tenté de minimiser l'incidence que cette nouvelle capacité massive aura sur leurs marchés respectifs, en discutant plutôt des étapes de démarrage des nouvelles aciéries. Cependant, les faits sont qu'une proportion notable de la nouvelle capacité aux États-Unis et en Europe de l'Ouest a été ajoutée en 1998, ou le sera en 1999, et que durant les étapes menant au lancement de la production des usines conçues pour fabriquer des produits destinés au secteur de l'automobile, des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion qui ne répondent pas aux normes nécessaires pour approvisionner le secteur de l'automobile seront vendus dans un secteur autre que celui de l'automobile. Sans protection, le Canada deviendra une destination pour une proportion notable des marchandises produites grâce à cette nouvelle capacité excédentaire.

Quant à l'arrêt des exportations au Canada de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des pays visés à la suite des conclusions du Tribunal, les conseillers de Dofasco ont soutenu que les pays visés, à l'exception des États-Unis, n'ont pas exporté de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion au Canada après les conclusions du Tribunal. Selon les conseillers, un tel état des choses démontre que les pays visés ne peuvent faire concurrence sur le marché canadien à moins de vendre à des prix sous-évalués.

Quant à la question de la vulnérabilité de la branche de production nationale à une reprise du dumping, les conseillers de Dofasco ont soutenu que les producteurs nationaux reconnaissent que leur rendement financier a été bon depuis les conclusions du Tribunal, mais ils ajoutent qu'il leur faut demeurer compétitifs sur le marché nord-américain, un marché fortement capitalistique, pour récupérer les investissements qu'ils ont faits ou qu'ils feront. En fait, la santé de la branche de production est devenue de plus en plus liée aux produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, ces derniers en étant venus à constituer une des lignes de produits les plus importantes au point de vue des ventes et de la contribution financière. Il a été soutenu que les produits que vendent les producteurs nationaux dans les secteurs des distributeurs d'acier semi-ouvré et de la construction sont surtout du type des produits de base. Ces produits sont fabriqués selon des normes reconnues, et de ce fait, les produits nationaux et les produits étrangers sont interchangeables dans pratiquement toutes les applications. Les prix auxquels ils se vendent se répercutent sur l'ensemble du marché. Pour toutes les raisons qui précèdent, les conseillers ont soutenu que, s'il y a reprise du dumping, les producteurs nationaux subiront certainement un dommage sensible sous la forme, à un degré marqué, d'érosion des prix et de baisse des profits.

Quant à la question de la capacité de la branche de production nationale d'approvisionner la demande nationale dans le secteur de l'automobile et le secteur autre que celui de l'automobile, les conseillers de Dofasco et ceux de Stelco ont soutenu que, avec la capacité supplémentaire mise en place par les deux sociétés susmentionnées pour les applications dans le secteur de l'automobile, il ne fait aucun doute que la demande sera satisfaite dans ce secteur du marché. En ce qui concerne le secteur autre que celui de l'automobile, les conseillers ont soutenu qu'il n'y pas d'élément de preuve digne de foi qui montre l'incapacité des producteurs nationaux à répondre à la demande sur le marché canadien.

Les conseillers de Stelco ont traité de la question de la probabilité d'une reprise du dumping en abordant séparément chacune des régions du monde. Premièrement, en ce qui a trait à la conjoncture aux États-Unis, les conseillers ont soutenu qu'il s'y fait des ajouts énormes de capacité, que les prix du marché du disponible tombent abruptement et qu'ils ont une incidence dans les segments de la construction et des

distributeurs d'acier semi-ouvré du marché, que la demande est de beaucoup inférieure à la capacité annoncée et que l'excédent de l'offre est exacerbé par la persistance des importations. Quant à l'Union européenne, les conseillers ont soutenu que la taille de la nouvelle capacité de production annoncée y est similaire à celle des ajouts de capacité aux États-Unis, mais qu'elle viendra après ces derniers, que les prix du marché du disponible baissent rapidement et que les prix à l'exportation indiqués sont inférieurs aux prix sur les marchés intérieurs. Une telle conjoncture a empêché les producteurs de l'Union européenne d'augmenter leurs prix pour les ventes effectuées dans le cadre de contrats. De plus, il y a eu une augmentation subite des importations entrant sur le marché de l'Union européenne, ce qui exacerbe les conditions d'offre excédentaire et celles de la demande sur les marchés de la construction et de l'automobile. Pour ce qui est de l'Asie, les conseillers ont soutenu que la situation peut être qualifiée de très fragile en ce moment; on y augmente la capacité au milieu de la crise financière, le taux d'utilisation de la capacité est en baisse, le volume des exportations par rapport au volume des ventes est considérable et rien ne laisse présager un redressement sensible de l'économie en Asie. De l'avis des conseillers, tous les facteurs susmentionnés indiquent qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping.

Les conseillers de Stelco ont traité de la question de la vulnérabilité en présentant trois arguments principaux. Premièrement, ils ont soutenu que les investissements dans les produits à forte valeur ajoutée sont particulièrement vulnérables. Les diminutions de prix et de volume se répercutent sur les états financiers, à partir de l'acier résistant à la corrosion, à l'acier laminé à froid et enfin jusqu'à l'acier laminé à chaud. Deuxièmement, les conseillers ont soutenu que les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion sont des produits de base. Les importations sous-évaluées produisent un effet, d'abord sur les distributeurs d'acier semi-ouvré, puis dans le segment des utilisations finales autres que celle pour l'automobile et enfin dans le segment de l'automobile. Troisièmement, les conseillers ont souligné le fait que les producteurs étrangers qui étaient actifs sur le marché avant 1994 ont continué de l'être, par l'intermédiaire de leurs mandataires ou de sociétés liées qui ont, par exemple, importé des tôles résistant à la corrosion de pays non visés.

Les conseillers de Stelco ont aussi abordé la question des pays non représentés, à savoir le Japon, l'Australie et la Nouvelle-Zélande. Ils ont soutenu que des éléments de preuve montrent clairement l'existence d'un grave recul économique en Asie du Sud-Est et d'une accumulation excessive de la capacité dans cette région. Ils ont souligné qu'une décision provisoire de dumping concernant les tôles d'acier laminées à froid exportées de la Nouvelle-Zélande au Canada a été rendue en avril 1999. Tous les pays visés, sauf les États-Unis, se sont retirés du marché ce qui, selon les conseillers, est une indication très nette de la propension au dumping des pays non représentés de même que de ceux qui le sont.

En ce qui a trait à l'exclusion de produits, les conseillers de la branche de production nationale se sont dits d'accord sur l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile. Les conseillers de Stelco ont soutenu que la branche de production nationale est d'accord sur une telle exclusion parce que les emboutisseurs de pièces d'automobile ont habituellement pu obtenir un drawback ou une remise des droits antidumping pour répondre aux pénuries temporaires du marché. Ces faits, d'une portée très restreinte, sous-tendent l'accord de la branche de production nationale sur l'exclusion. Quant à l'élargissement de la portée d'application de l'exclusion pour y inclure les autres pays visés, les conseillers de Stelco ont soutenu qu'il n'existe tout simplement pas d'éléments probants factuels qui permettent de fonder une telle exclusion. Rien n'indique que les fournisseurs des autres pays visés seront capables d'exporter des tôles résistant à la corrosion destinées à l'industrie automobile si ce n'est à des prix sous-évalués.

Les conseillers de Sorevco ont souligné que la société produit et commercialise uniquement des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion non liés à l'automobile. De ce fait, si l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile est accordée, une analyse du rendement sur le marché de Sorevco devient le principal indicateur de la question de savoir si la branche de production nationale est vulnérable à une reprise du dumping, en l'absence des conclusions. De l'avis des conseillers, les pays visés n'ont pas été capables de faire concurrence, à valeurs normales, aux produits non liés à l'automobile et, si les conclusions sont annulées, les pays visés susmentionnés reprendront le dumping pour faire concurrence aux prix présentement offerts par les pays non visés.

Quant à la probabilité qu'une reprise quelconque du dumping cause un dommage sensible, les conseillers de Sorevco ont souligné les éléments suivants : 1) le fait que les produits d'acier galvanisé non liés à l'automobile sont des produits de base et que leur prix est donc déterminant dans la décision d'achat; 2) la nécessité de maintenir les volumes de production pour maîtriser les coûts de production; 3) l'incertitude qui prévaut quant à la demande nationale future; 4) la sous-utilisation actuelle de la capacité de production par les producteurs nationaux. Les conseillers ont aussi soutenu que la branche de production subit déjà un dommage à cause des bas prix offerts par les pays non visés et que leur incidence sur les prix de vente, les volumes et le rendement financier de Sorevco est clairement montrée par les éléments de preuve.

### **Parties en faveur d'une annulation des conclusions**

Les conseillers des importateurs et des exportateurs ont plaidé en faveur d'une annulation des conclusions parce qu'il n'y a aucune probabilité d'une reprise du dumping et aucune probabilité que cette reprise du dumping cause un dommage sensible à la branche de production nationale. Dans le cas du Brésil, du Royaume-Uni et des États-Unis, les conseillers ont, accessoirement, plaidé en faveur d'une annulation des conclusions visant la société ou les sociétés qu'ils représentaient à l'audience. En outre, les conseillers des emboutisseurs de pièces d'automobile ont plaidé en faveur d'une annulation des conclusions pour ce qui concerne les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des États-Unis et importés pour servir à la fabrication de véhicules automobiles, ou de leurs parties.

#### Francosteel et Sollac

En ce qui concerne la question de la probabilité d'une reprise du dumping, les conseillers de Francosteel et de Sollac ont soutenu que les exportations d'acier galvanisé de la France et de l'Union européenne ont diminué depuis 1996. Les prix ont baissé dans l'Union européenne à cause de l'agitation financière qui a balayé la planète, mais cette baisse de prix n'a pas entraîné une augmentation des exportations d'acier galvanisé hors de l'Union européenne. En outre, les prix à l'exportation en mars et en avril 1999 étaient plus élevés que les prix nationaux sur le marché de l'Union européenne. Les conseillers ont soutenu que Sollac n'a pas de capacité de production disponible pour le marché canadien, qu'elle exploite ses usines à pleine capacité en France et en Espagne, que la demande d'acier galvanisé est robuste et s'accroît sur le marché de l'Union européenne et que Sollac procède présentement à des ajouts de capacité de production pour répondre à cette demande sur des marchés spécifiques. Les importations dans l'Union européenne en provenance des pays tiers ont commencé à ralentir et, si elles posent un problème, des actions antidumping seront envisagées. En outre, les conseillers ont souligné qu'il ressort clairement de la stratégie d'affaires de Sollac qu'elle n'a aucune propension au dumping; elle cible son exploitation sur les produits à valeur ajoutée, sur une présence internationale au moyen d'investissements dans les exploitations en aval, comme son partenariat avec Dofasco dans la ligne DSG, et sur la rentabilité. Les conseillers ont soutenu

qu'il serait illogique que Sollac reprenne le dumping au Canada étant donné son investissement dans la ligne DSG.

Quant à la question de la probabilité de dommage, les conseillers de Francosteel et de Sollac ont soutenu que la conjoncture du début des années 90 au Canada a évolué de façon très marquée. Ils ont soutenu que la conjoncture actuelle ne correspond pas à des conditions de vulnérabilité. La conjoncture n'en est plus une de repli économique, de faible demande, de baisse des taux d'utilisation de la capacité, de diminution de la production et des volumes de vente, de recul des parts de marché, de baisse des prix et de faibles profits. Les producteurs canadiens ont bénéficié de cinq années de protection pour redonner sa vigueur à leur branche de production et sont devenus très rentables. Si certains producteurs éprouvent un problème de rentabilité, le problème est lié aux coûts et non aux recettes.

Quant à l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile, les conseillers de Francosteel et de Sollac ont soutenu qu'aucun motif d'ordre technique ou lié à l'offre ne justifie de limiter l'exclusion susmentionnée aux États-Unis.

### BSC

Les conseillers de BSC ont soutenu que les facteurs qui indiquent une probabilité d'une reprise du dumping des pays visés, soumis par Dofasco, ne s'appliquent pas à British Steel plc (British Steel). Ces facteurs comprennent : la fragilité du marché intérieur de chacun des pays visés; la baisse des prix à l'exportation depuis les pays visés; les ajouts de capacité de production dans les pays visés; la forte dépendance des pays visés sur les exportations; l'arrêt des exportations au Canada depuis les pays visés après les conclusions; l'inclusion des pays visés dans d'autres conclusions de dommage.

Dans l'examen des facteurs susmentionnés, il a été reconnu que la demande et les prix ne sont présentement pas avantageux au Royaume-Uni. Cependant, les conseillers de BSC ont soutenu que British Steel continuera de cibler son marché intérieur et augmentera ses ventes sur ce même marché en remplaçant les importations. Les conseillers ont reconnu que les prix de British Steel sur son marché intérieur baissent, mais ils ont ajouté que cette baisse des prix sur le marché intérieur permet de croire que les prix à l'exportation pourraient baisser également sans qu'il y ait dumping. Les conseillers ont ajouté que British Steel a été exploitée à pleine capacité et ce, sans qu'elle ait cherché à écouler ses produits sur les marchés étrangers. Ils ont souligné que British Steel n'a pas ajouté à sa capacité de production de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion et qu'elle ne prévoit pas le faire. En outre, ils ont fait valoir que, même si British Steel n'a pas été nommée dans les conclusions des États-Unis portant sur les produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion, la société n'a pas augmenté ses exportations vers les États-Unis parce qu'elle axe ses efforts sur l'approvisionnement du marché européen. En ce qui a trait au Canada, les conseillers ont dit se demander pourquoi British Steel devrait s'astreindre au processus de révision des valeurs normales puisqu'elle n'a pas d'acier à vendre sur le marché canadien, et n'est pas intéressée à ce marché. Les conseillers ont soutenu que, même si British Steel a été nommée dans d'autres causes de dumping, il s'agit de causes qui soit datent de plus de 10 ans, soit portent sur des produits qui n'ont aucun rapport avec les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, soit ont pris fin récemment, soit ont débouché sur des conclusions d'absence de dommage. Finalement, quant à l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile, les conseillers ont soutenu que rien ne justifie de limiter une telle exclusion aux États-Unis.

USSI, LTV Steel, Bethlehem Steel, National Steel, Ispat Inland et AK Steel

Les conseillers des aciéries américaines ont soutenu que leurs clients représentent une proportion considérable de la production aux États-Unis de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion et la majorité des exportations au Canada, et que la conjoncture du marché dans laquelle les exportateurs des États-Unis non représentés évoluent ne diffère pas de celle observée par leurs clients. Les conseillers ont soutenu que la demande sur le marché des États-Unis a été robuste et devrait demeurer vigoureuse étant donné la croissance persistante de la demande dans le secteur de l'automobile et l'émergence de nouvelles possibilités dans le secteur de la construction. Les volumes de production des aciéries et les taux, très respectables, de l'utilisation de leur capacité de production reflètent la vigueur de la demande aux États-Unis.

Les conseillers des aciéries américaines ont soutenu que leurs clients font affaire au Canada dans le cadre de contrats à long terme et ne sont pas présents sur le marché du disponible au Canada, où les prix ont tendance à être moins stables. Ils ont soutenu que la faiblesse du dollar canadien, combinée avec la forte demande aux États-Unis et avec la stabilité ou la croissance des prix, ne laisse pas présager de reprise probable du dumping des États-Unis. Les conseillers ont fait observer que les États-Unis demeurent un importateur net de tôles résistant à la corrosion et que les exportations, exprimées en pourcentage des ventes totales, sont minuscules. De plus, les exportations au Canada en provenance des États-Unis sont en grande partie destinées à des clients du secteur de l'automobile et la branche de production a exprimé son accord sur leur exclusion des conclusions. En ce qui concerne les ajouts de capacité, les conseillers ont soutenu que le marché des États-Unis absorbera toute nouvelle capacité de production et que rien n'indique que les producteurs des États-Unis seront enclins à accroître leurs exportations vers le Canada dans un avenir prévisible.

Thyssen Krupp Stahl, EKO Stahl, Salzgitter et STAHLwerke BREMEN

En ce qui a trait à la question de la probabilité de reprise du dumping, les conseillers des aciéries allemandes ont passé en revue les facteurs qui ont amené le Tribunal à annuler ses conclusions dans le cadre du réexamen n° RR-97-006<sup>10</sup>. Les conseillers ont avancé que l'examen des facteurs susmentionnés amènera le Tribunal à la même conclusion dans le cadre du présent réexamen. Ils ont fait observer que les expéditions au Canada en provenance des aciéries allemandes étaient faites à des prix élevés par rapport aux autres prix sur le marché canadien. Quant aux autres marchés à l'exportation, les conseillers ont fait observer que les producteurs allemands prévoient que les ventes destinées à une utilisation finale dans le secteur de l'automobile en Europe de l'Est recèleront un potentiel considérable, et décrivent le secteur susmentionné comme un secteur où prévalent des prix élevés et une demande croissante.

Les conseillers des aciéries allemandes ont soutenu que les prix et la demande sur le marché intérieur allemand, y compris les prix et la demande dans l'Union européenne, ont augmenté, ce qui se reflète dans les taux d'utilisation de la capacité de production très élevés des aciéries allemandes. De plus, selon les prévisions, la demande dans l'Union européenne devrait augmenter encore plus, dans la foulée de la croissance prévue de l'utilisation de l'acier galvanisé dans la fabrication d'automobiles. Les conseillers ont

---

10. *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, Ordonnance (le 5 mai 1998), Exposé des motifs (le 20 mai 1998) (T.C.C.E.).*

aussi souligné que, bien que l'Allemagne ait fait l'objet de conclusions de dumping aux États-Unis en 1993, lesdites conclusions ne sont pas représentatives des prix à l'exportation actuels allemands.

Quant à la probabilité de dommage sensible si les conclusions sont annulées, les conseillers des aciéries allemandes ont fait observer que la demande de tôles résistant à la corrosion est robuste et s'accroît en Amérique du Nord. Selon l'avis des conseillers, les prix et la demande au Canada augmentent, ce qui entraînera une hausse des profits de la branche de production nationale dont les résultats ont été très bons par le passé. Quant à l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile, les conseillers ont dit se demander pourquoi l'exclusion ne devrait s'appliquer qu'aux produits originaires des États-Unis étant donné que les aciéries allemandes fabriquent aussi des produits destinés à l'industrie automobile. Les conseillers ont aussi dit se demander comment les importations originaires d'un pays peuvent causer un dommage alors que les importations des mêmes produits originaires d'un autre pays n'en causent pas.

#### POSCO et Union Steel

Abordant les mêmes points que ceux qu'ils ont soulevés pour leurs clients allemands, les conseillers des aciéries coréennes ont soutenu que les expéditions au Canada des aciéries coréennes n'avaient pas été faites à des prix sous-évalués, mais plutôt à des prix qui dépassaient de 100 \$ la tonne métrique les valeurs normales établies par le ministère du Revenu national (Revenu Canada). Les conseillers ont noté que les témoins de la branche de production canadienne ont décrit les prix coréens comme étant « imbattables » et « justes ». Bien qu'ils aient reconnu que les conclusions de dommage rendues aux États-Unis concernant les produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion visent la Corée, ils ont soutenu que la marge de dumping de 0,16 p. 100 récemment établie pour POSCO est *de minimis* et, par conséquent, indique une absence de propension au dumping.

Les conseillers des aciéries coréennes ont aussi noté que POSCO est une société fortement axée sur les profits, qui a accumulé des gains d'au-delà de un milliard de dollars en 1997 et en 1998. Tout en reconnaissant les difficultés éprouvées par l'économie coréenne récemment, les conseillers ont avancé que cette économie est en train de se redresser comme en témoigne la croissance industrielle et la forte demande dans le secteur de l'automobile. Les conseillers ont aussi qualifié de remarquable le taux d'utilisation de la capacité coréenne, ce qui, combiné avec la demande croissante sur le marché intérieur coréen, laissera très peu de produits disponibles pour l'exportation au Canada. Finalement, quant à l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile, les conseillers ont souligné que les aciéries coréennes produisent aussi pour l'industrie automobile et, par conséquent, devraient avoir droit à la même exclusion que celle qui est proposée pour les États-Unis.

#### Aceralia

Dans leur plaidoirie, les conseillers d'Aceralia ont passé en revue les mêmes facteurs qu'ils ont appliqués pour les aciéries allemandes et les aciéries coréennes pour évaluer la probabilité de reprise du dumping. Les conseillers ont fait observer qu'Aceralia n'a pas expédié de marchandises au Canada depuis les conclusions et qu'elle n'en expédiera vraisemblablement pas puisqu'elle s'est engagée à approvisionner le marché espagnol. Il a été soumis qu'Aceralia n'œuvre que sur les marchés qui lui permettent de dégager un rendement acceptable et qu'elle n'a pas pratiqué le dumping des tôles galvanisées sur quelque marché que ce soit. L'Espagne n'est ni un pays visé dans les conclusions de dommage rendues aux États-Unis ni dans aucune autre conclusion concernant les tôles résistant à la corrosion.

Les conseillers d'Aceralia ont soutenu que la demande sur le marché de l'automobile en Espagne, ainsi que dans l'Union européenne, a permis un taux élevé d'utilisation de la capacité d'Aceralia et que cette dernière ne disposera pas de capacité supplémentaire pour approvisionner d'autres marchés. En outre, les conseillers ont fait valoir que les prix augmentent en Espagne et qu'Aceralia a récemment augmenté ses prix et prévoit les augmenter encore en 1999. Ils ont aussi fait observer que les aciéries espagnoles produisent de l'acier galvanisé destiné à l'industrie automobile et, par conséquent, devraient avoir droit à la même l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile proposée à l'égard des États-Unis.

### CSN

Les conseillères de CSN ont soutenu que, sur la base des prix nationaux brésiliens, CSN aurait facilement pu expédier au Canada à des prix non sous-évalués. Elles ont fait observer que l'économie brésilienne est en voie de se redresser depuis la dévaluation de sa monnaie en janvier 1999 et que les prévisions indiquent la poursuite de la croissance en l'an 2000. En outre, il y a eu une augmentation marquée de la demande brésilienne d'acier galvanisé durant les années 90, et cette demande devrait doubler de 1998 à 2003.

Les conseillères de CSN ont soutenu que les nouveaux ajouts de capacité de CSN ne se concrétiseront pas avant 2001 et que toute augmentation de la capacité à ce moment sera absorbée par la demande croissante brésilienne. CSN, selon les conseillères, a été exploitée à pleine capacité pour approvisionner son marché intérieur et, de ce fait, ses exportations ont baissé de 19 p. 100 de 1996 à 1998, et le volume de ses exportations en 1999 devrait être minime. Les conseillères ont souligné que CSN n'a pas expédié de marchandises au Canada au cours des cinq dernières années et que ses expéditions vers les États-Unis ont également diminué durant cette période même si les conclusions de dommage rendues aux États-Unis ne s'appliquent pas au Brésil. Aucune autre conclusion de dommage ne vise les tôles résistant à la corrosion de CSN. Quant à la probabilité de dommage si les conclusions sont annulées, les conseillères ont fait observer que la branche de production nationale est prospère. Elle l'est au point d'ajouter une nouvelle capacité de production de 450 000 tonnes, sachant que la protection antidumping à l'avenir est incertaine.

Quant à l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile, les conseillères de CSN ont soutenu que la portée de l'exclusion demandée devrait être élargie pour inclure tous les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion admissibles quelle que soit leur origine nationale. Les conseillères ont fait observer que CSN produit des tôles résistant à la corrosion dans les qualités utilisées dans le secteur de l'automobile et approvisionne de nombreux fabricants de produits liés au secteur de l'automobile au Brésil. Selon les conseillères, il n'y a pas d'élément de preuve qui porte à croire que CSN ne pourrait pas se qualifier pour approvisionner l'industrie automobile de l'Amérique du Nord.

### Emboutisseurs de pièces d'automobile

Les conseillers des emboutisseurs de pièces d'automobile ont plaidé en faveur d'une annulation des conclusions concernant les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des États-Unis et importés pour servir à la fabrication de véhicules automobiles, ou de leurs parties. Selon les conseillers, le paragraphe 76(4) de la LMSI laisse au Tribunal une latitude considérable quant à la modification de ses conclusions pour limiter le produit visé ou le territoire désigné. Les conseillers ont aussi soutenu que le Tribunal a établi des précédents qui lui permettraient de modifier des conclusions dans des cas où il existe une production canadienne, mais où la branche de production nationale ne fait pas opposition à la modification. Dans la présente cause, les conseillers ont avancé qu'il est indiqué d'accorder un poids

considérable au fait que la branche de production nationale appuie la demande des emboutisseurs de pièces d'automobile.

Selon l'exposé des conseillers des emboutisseurs de pièces d'automobile, les producteurs d'acier canadiens peuvent satisfaire la plupart des besoins de ces derniers en produits de tôle d'acier résistant à la corrosion. Cependant, dans certaines circonstances, les emboutisseurs ont un besoin limité pour des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion fabriqués aux États-Unis. Les conseillers ont ajouté que les producteurs nationaux pourront encore demander une mesure corrective dans le cadre d'une autre plainte de dumping s'ils sont plus tard exposés à un dumping dommageable. Ils ont soutenu que la portée de l'annulation devrait se limiter aux produits des États-Unis parce que les emboutisseurs orientent leur approvisionnement vers l'Amérique du Nord, qu'ils ont des besoins de livraison juste-à-temps et qu'ils n'ont présentement pas d'expérience avec les autres pays qui pourraient fournir de l'acier galvanisé destiné aux utilisations finales dans le secteur de l'automobile. Les conseillers ont soutenu qu'une discipline naturelle régit les marchés de l'automobile au Canada et aux États-Unis parce que, lorsque les prix canadiens de l'acier s'écartent trop des prix aux États-Unis, les pièces et les flans peuvent être importés des États-Unis, ce qui a une incidence néfaste tant pour les emboutisseurs de pièces d'automobile que pour leurs fournisseurs d'acier canadiens.

### **QUESTIONS PRÉLIMINAIRES**

Dans les semaines qui ont précédé l'audience, et durant cette dernière, le Tribunal a dû se pencher sur plusieurs questions de procédure. Bien que les décisions concernant ces questions aient déjà été rendues, le Tribunal aimerait expliquer son raisonnement, et ce, afin de guider les conseillers et les parties qui comparaitront dans d'autres causes à l'avenir.

Le 30 avril 1999, les conseillers de Stelco ont demandé la production de cinq rapports et études confidentiels dont il était fait mention dans les exposés de POSCO et d'Aceralia. Il s'est ensuivi une volumineuse correspondance dans laquelle les conseillers et les conseillers ont débattu de la question de savoir s'il était nécessaire de déposer tous les documents en cause et si ces documents auraient dû être produits plus tôt en réponse aux questionnaires du Tribunal ou aux demandes de renseignements des producteurs nationaux. Bien que le Tribunal ait conclu que les documents en cause n'avaient pas fait l'objet d'une demande spécifique de la part des conseillers des producteurs nationaux dans leurs demandes de renseignements, ni dans le questionnaire du Tribunal à l'intention du fabricant étranger, le Tribunal a été d'avis que les rapports et les études en cause semblaient utiles et devraient donc être produits. Le 6 mai 1999, il a rendu une ordonnance en ce sens.

Après la directive du Tribunal ordonnant la production des documents susmentionnés, le conseiller de POSCO et les conseillers d'Aceralia ont donné avis que, à une exception près, les rapports et les études complets n'étaient pas en leur possession. Il semblerait que les conseillers n'avaient reçu que des extraits des documents complets et que ce sont ces extraits qu'ils avaient invoqués dans leurs exposés. Les études complètes étaient demeurées en possession de leurs clients étrangers. Dans le cas de POSCO, le rapport complet a été emporté au Canada par ses témoins de la Corée qui devaient présenter des éléments de preuve le jeudi 13 mai 1999 et qui, selon son conseiller, devaient arriver au Canada le 12 mai 1999, en soirée<sup>11</sup>.

---

11. Les témoins de POSCO n'ont pas comparu avant le 14 mai 1999 à cause de difficultés liées au calendrier des témoignages.

Le Tribunal est conscient des obstacles auxquels les conseillers peuvent être confrontés lorsqu'ils représentent des clients étrangers. Les différences linguistiques, les problèmes de traduction, les différents fuseaux horaires, l'écart géographique et le peu d'occasions de rencontrer leurs clients face à face sont le lot quotidien des conseillers juridiques qui œuvrent dans le domaine du droit commercial. Dans certains cas, le défi à relever peut être formidable. Cependant, un conseiller qui invoque dans son exposé des études ou des rapports, comme les études et les rapports susmentionnés, devrait savoir que les autres conseillers ou le Tribunal voudront vraisemblablement examiner les documents complets. Ce n'est qu'en examinant un document complet qu'il est possible de situer le renvoi dans son contexte et de savoir s'il est nuancé par d'autres données ou observations. Les conseillers devraient donc avoir pour pratique de veiller à pouvoir rendre le document complet disponible s'ils ont l'intention d'en invoquer des extraits dans leur cause.

À diverses reprises durant l'audience, les conseillers ont demandé l'autorisation de déposer, ou d'invoquer, des documents qui n'avaient pas été antérieurement divulgués. Avant de traiter, individuellement, des demandes susmentionnées, le Tribunal situera dans son contexte le raisonnement qu'il applique au dépôt tardif.

Le Tribunal a traditionnellement été inondé de nouveaux documents le premier jour d'une audience, puis durant toute cette dernière. Une telle pratique a suscité des difficultés sans nombre aux parties, aux conseillers et au Tribunal. Les documents produits aussi tardivement ne peuvent tout simplement pas être examinés comme il le faudrait. Ni les conseillers ni le Tribunal ne peuvent en absorber le contenu de façon à ce que ces documents soient utiles à qui que ce soit pendant le déroulement de l'audience.

Le Tribunal ne croit pas qu'il soit nécessaire de répertorier les raisons pour lesquelles de tels documents ont été soumis aussi tardivement; cependant, il s'agissait-là d'une pratique que tant les conseillers qui comparaissent souvent devant le Tribunal que le Tribunal lui-même voulaient changer. Pour régler le problème, le Tribunal a entrepris d'ordonner que les parties déposent les documents qu'elles veulent invoquer avant le début de l'audience. En l'espèce, le 5 mai 1999, le Tribunal a fait parvenir une lettre aux conseillers qui indique, notamment, ce qui suit :

Étant donné le nombre de documents déjà versés au dossier, le jury désire, par la présente, aviser les [conseillers] qu'il ne permettra pas, sauf dans des circonstances exceptionnelles, le dépôt de documents au cours de l'audience. Dans le cadre d'affaires récentes entendues aux termes de la LMSI, certains [conseillers] ont déposé au cours de l'audience des documents qu'ils auraient dû divulguer auparavant. Pour éviter le préjudice et les difficultés que cela peut causer aux autres [conseillers] et au Tribunal, le jury désire s'assurer que cette situation ne se répétera pas dans le cas présent<sup>12</sup>.

Il est important de se rappeler que lorsqu'une audience aux termes de la LMSI débute, des milliers de pages de documents, dont beaucoup proviennent des conseillers et de leurs clients, ont déjà été versées au dossier. Habituellement, l'audience occupe toute la journée et peut durer entre un jour et plusieurs semaines. Durant tout ce temps, les heures s'égrènent et la date limite fixée approche.

Le Tribunal est d'avis qu'une attitude ferme, qui laisse place à une certaine latitude dans les causes indiquées, s'impose pour protéger la qualité et l'équité de sa procédure.

Le Tribunal traitera maintenant, sur une base individuelle, des demandes et des décisions en cause.

---

12. Correspondance pertinente, dossier administratif, vol. 23B.

**Demande des conseillères de CSN visant le dépôt d'une étude du marché des laminés plats de CSN, datée de mars 1999**

Le 12 mai 1999, trois jours après le début de l'audience, les conseillères de CSN ont présenté une demande visant le dépôt d'une étude de marché de CSN, datée de mars 1999. Les conseillères ont indiqué n'être entrées en possession de ce volumineux rapport qu'après le début de l'audience. Le personnel du Tribunal et les conseillers des producteurs nationaux en ont reçu une copie, pour fins d'examen, dans la soirée du mercredi 12 mai 1999. À la reprise de l'audience le jeudi matin, les conseillers des producteurs nationaux ont fait opposition à l'introduction du rapport susmentionné ajoutant qu'il aurait dû être produit plus tôt par CSN, soit en réponse au questionnaire du Tribunal ou aux demandes de renseignements. Étant donné les renseignements contenus dans le rapport, les conseillers des producteurs nationaux n'étaient pas en mesure de l'utiliser d'une manière utile.

Bien que les conseillères de CSN aient fait valoir qu'elles n'étaient entrées en possession de l'étude que le matin du 12 mai 1999, il leur aurait été possible d'aviser le Tribunal qu'un rapport était en voie de préparation par ou pour le compte de ses clients sur des questions liées à l'audience. Si cela avait été fait, le Tribunal et les autres conseillers auraient été informés de l'existence dudit rapport. Bien qu'un tel avis n'aurait pas garanti l'acceptation de la pièce dans le cadre de l'audience, les autres conseillers ainsi que le Tribunal n'auraient au moins pas été pris par surprise.

Après avoir soupesé le préjudice causé aux autres conseillers ainsi qu'au Tribunal si ce dernier acceptait l'étude et les motifs avancés par les conseillères de CSN, le Tribunal a décidé de refuser qu'elle soit versée au dossier. En refusant d'accepter de verser l'étude au dossier, le Tribunal a indiqué qu'il existait déjà un nombre considérable d'éléments de preuve documentaires au dossier sur l'opinion de CSN sur le marché<sup>13</sup>.

**Demande des conseillers de Stelco visant l'introduction du numéro de mai 1999 du *CRU Monitor***

Le 13 mai 1999, les conseillers de Stelco ont déclaré vouloir déposer le numéro de mai 1999 du *CRU Monitor* aux fins de contre-interrogatoire des témoins de Sollac et de Francosteel qui devaient présenter des éléments de preuve le matin du même jour. Ils ont indiqué n'être entrés en possession du document qu'à 23 h le soir précédent et que, puisqu'il était daté du 13 mai 1999, le numéro en cause n'aurait pas pu être produit plus tôt. Ils ont déclaré vouloir présenter le document aux témoins et leur demander : « [v]oici ce que les analystes disent au sujet de votre marché. Pouvez-vous nous dire quelle est votre position à la lumière de ce document? »<sup>14</sup> [traduction]. Les conseillers ont reconnu qu'il conviendrait que les témoins lisent les parties pertinentes du document avant d'être interrogés sur son contenu.

Les conseillers de Sollac et de Francosteel se sont objectés à l'utilisation, et au versement au dossier du document, faisant valoir qu'il s'agissait de quelque chose que leurs clients n'avaient pas vu et qu'ils n'auraient pas suffisamment de temps pour se préparer à répondre à des questions dans le cadre d'un contre-interrogatoire. Le Tribunal noté que les témoins de Francosteel et de Sollac ont tous deux témoigné en français, que leurs déclarations ont été rédigées en français et qu'une grande partie des exposés de leurs conseillers a aussi été rédigée en français. À la connaissance du Tribunal, il n'existait pas de traduction du *CRU Monitor* dont les témoins auraient pu prendre connaissance.

13. Pièces de l'exportateur V-1 et V-3, dossier administratif, vol. 13.10; et pièces de l'exportateur V-2 (protégée) et V-4 (protégée), dossier administratif, vol. 14.10.

14. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 13 mai 1999 à la p. 665.

Le Tribunal noté que la position de Sollac et de Francosteel était bien connue de tous les conseillers bien avant l'audience. Les conseillers des producteurs nationaux ont eu amplement l'occasion de réagir à la position adoptée par ces parties. Les conseillers n'ont pas déclaré que les articles compris dans le numéro de mai 1999 du *CRU Monitor* soulevaient des points nouveaux ou présentaient des renseignements qui étaient auparavant inconnus.

Le Tribunal doit examiner très soigneusement tous les motifs d'un conseiller qui veut déposer un nouveau document ou de nouveaux éléments de preuve dans le cadre d'un contre-interrogatoire. Il existe certainement des circonstances où de nouveaux renseignements, qui ne font pas partie du dossier, peuvent être versés au dossier et utilisés au cours du contre-interrogatoire d'un témoin. Cependant, cela devrait se limiter aux causes où, par exemple, le témoin contredit une de ses déclarations antérieures ou se reporte à un document qui n'est pas au dossier, ou lorsqu'une déclaration d'un témoin semble, de l'avis du conseiller, inexacte ou trompeuse concernant un document qui peut déjà être au dossier, ou lorsqu'une partie de la déclaration d'un témoin prend le conseiller par surprise. Ce qui précède n'est pas une liste exhaustive, mais plutôt des exemples du type de circonstances qui pourraient convaincre le Tribunal à autoriser un conseiller à déposer un nouveau document au cours du contre-interrogatoire d'un témoin.

Le Tribunal a noté que le dossier contenait déjà une abondance de numéros antérieurs de la publication mensuelle *CRU Monitor*, y compris le numéro d'avril 1999<sup>15</sup>. De plus, étant donné le fait que personne n'a eu l'occasion de lire le numéro de mai 1999, que ce numéro n'était disponible qu'en anglais, que les conseillers ne faisaient pas valoir que ledit numéro contenait des renseignements nouveaux ou inédits, et étant donné l'utilisation qui devait en être faite et l'existence d'une abondante preuve documentaire déjà au dossier, le Tribunal a décidé de ne pas autoriser le dépôt de la pièce en cause.

#### **Demande des conseillères de CSN visant le dépôt d'un article de journal tiré du *Financial Times*, daté du 14 mai 1999**

Le 14 mai 1999, l'un des témoins de CSN a commencé, au cours de son témoignage, à faire état d'un article de journal publié le matin même dans le *Financial Times*. L'article traitait des indicateurs économiques relatifs au Brésil. Le témoin a lu plusieurs paragraphes extraits de l'article susmentionné avant qu'il soit demandé aux conseillères de CSN si elles avaient l'intention de verser l'article au dossier. Elles ont répondu que c'était leur intention, mais qu'il avait été impossible de déposer l'article auparavant étant donné la date de sa publication. Les conseillers de Dofasco ont fait opposition au dépôt au dossier de l'article en cause en invoquant le fait qu'ils n'en connaissaient pas l'existence et qu'ils n'avaient pas eu l'occasion de l'examiner.

Les conseillères de CSN ont répondu que l'information concernant l'économie brésilienne était « publiée à la première page du journal et qu'elle y avait été mentionnée presque chaque jour depuis au moins huit semaines »<sup>16</sup> [traduction], laissant entendre ainsi que l'article ne présentait aucun caractère de surprise.

Tout en faisant preuve d'une plus grande souplesse quant à l'autorisation qu'il accordera aux conseillers de déposer des documents qui ne sont publiés qu'après l'ouverture de l'audience, le Tribunal devra être convaincu que le besoin de tels renseignements l'emporte sur le préjudice et le dérangement que

---

15. Pièce du fabricant A-1B, annexes 5 à 11, dossier administratif, vol. 11A; et pièce du Tribunal RR-98-007-RI-1C, dossier administratif, vol. 9.

16. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 à la p. 1014.

cause inévitablement à la procédure un tel dépôt tardif. En l'espèce, les renseignements relevaient déjà du domaine public plusieurs semaines avant l'audience. Si les conseillères de CSN les jugeaient importants pour leur cause, elles auraient facilement pu inclure des articles précédents dans les exposés et les renseignements qu'elles ont déposés. Les conseillères n'ont pas non plus indiqué que l'article présentait de l'information inédite et non disponible antérieurement. Étant donné qu'il existait déjà des éléments de preuve au dossier concernant la conjoncture actuelle de l'économie brésilienne, y compris des données économiques positives récentes, le Tribunal n'a pas autorisé le dépôt de l'article de journal en cause.

### **Demande des conseillers de Sollac visant le dépôt de la transcription d'un document cité en partie durant le témoignage d'un témoin de Stelco**

Dans sa réponse à des questions des conseillers de Sollac et de Francosteel, l'un des témoins de Stelco a fait état d'une déclaration censément faite par le président de Sollac et dont il a été fait mention dans *J'accuse!*, un rapport du Crédit Lyonnais Securities Europe déposé par Dofasco<sup>17</sup>.

Le témoin de Stelco s'est référé à certaines observations attribuées au président de Sollac et en a tiré une conclusion. Les conseillers de Sollac ont demandé au témoin s'il avait lu la transcription complète du document qui avait été mentionné par renvoi dans *J'Accuse!*. Le témoin a indiqué qu'il n'avait pas lu la transcription.

Les conseillers de Sollac ont ensuite demandé au Tribunal la permission de verser au dossier la transcription complète des déclarations publiques du président de Sollac, dont les extraits avaient été tirés. Selon les conseillers de Sollac, la transcription n'a pas été déposée avant l'audience parce qu'ils ne croyaient pas que quelqu'un présenterait des observations sur ces déclarations, et tirerait des conclusions inexactes ou s'en servirait hors contexte. Les conseillers de Stelco ont fait opposition au dépôt proposé des nouveaux renseignements en cause. Ils ont déclaré que la transcription était disponible avant l'audience et aurait dû être déposée si les conseillers de Sollac voulaient s'y référer.

Les conseillers de Sollac ont répondu ce qui suit :

Le versement de cette [transcription] au dossier vise à donner au Tribunal une image complète du sens qui se dégage de l'ensemble de la déclaration. [Le témoin de Stelco] s'est servi d'une déclaration pour en tirer une conclusion sur l'intention présumée de [notre] cliente, sur le comportement de [notre] cliente quant à l'utilisation de la capacité.

Le document ne dit pas cela. Citer le document à l'appui de cette proposition n'est pas conforme à la vérité, et l'objet du dépôt du document au dossier est que le Tribunal dispose de la vérité au dossier, à son dossier, dans la présente procédure<sup>18</sup>.

[Traduction]

Le Tribunal est d'accord. S'il est allégué qu'un témoin, durant l'audience, a fait une référence hors contexte au contenu d'un document, ou en a tiré des conclusions qui ne découlent pas de ce qui a été dit, le Tribunal autorisera l'introduction d'un nouveau document se rapportant à la déclaration censément citée hors contexte.

L'exception ci-dessus ne devraient se présenter que rarement et, lorsqu'elle se présentera, le Tribunal devra examiner soigneusement les faits pour déterminer la question de savoir s'il convient, ou non,

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

18. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 à la p. 587.

d'autoriser le dépôt de tels renseignements. Étant donné la préoccupation se rapportant à la possibilité que les observations du président de Sollac n'aient pas été citées fidèlement dans *J'accuse!* ou à la possibilité que le témoin de Stelco ait tiré une conclusion inexacte à partir des renseignements contenus dans ce rapport, le Tribunal a conclu que la transcription en cause devait être déposée au dossier.

## **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 détermine s'il y a probabilité d'une reprise du dumping si les conclusions sont annulées. S'il conclut à la probabilité d'une reprise de dumping, le Tribunal détermine alors si ce dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Avant de traiter de la question de la probabilité d'une reprise du dumping, le Tribunal prend note des exposés présentés par les conseillers sur la question du cumul relativement à la probabilité d'une reprise du dumping. Le Tribunal conclut que la question a été suffisamment traitée dans le cadre de causes récentes<sup>19</sup> et, par conséquent, conclut qu'il est correct aussi, en l'espèce, de procéder à une analyse pays par pays de la question de la probabilité d'une reprise du dumping.

Pour déterminer s'il y a probabilité d'une reprise du dumping et, le cas échéant, si un tel dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale, le Tribunal est d'avis qu'il doit surtout se fonder sur les faits tels qu'ils existeront vraisemblablement à court ou à moyen terme.

### **Probabilité de reprise du dumping**

Pour examiner la probabilité de reprise du dumping, le Tribunal peut tenir compte d'une vaste gamme de facteurs. Dans le présent réexamen, le Tribunal a examiné les facteurs suivants relativement à chacun des 11 pays visés : 1) le volume des importations au Canada de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion qui sont originaires de chacun des pays visés et les exportations de ces derniers vers d'autres pays; 2) l'évolution de la demande, de l'offre et de l'établissement des prix des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion dans les pays visés et sur d'autres marchés; 3) la conjoncture économique sur le marché intérieur de chacun des pays visés; 4) la disponibilité d'une capacité de production excédentaire et l'ajout de nouvelles capacités de production dans les pays visés; 5) l'existence de mesures antidumping imposées par d'autres administrations concernant les importations de tôles résistant à la corrosion.

#### **Brésil**

La demande de tôles résistant à la corrosion s'est considérablement accrue au Brésil au début et au milieu des années 90, en grande partie à cause de la croissance de la production automobile<sup>20</sup>. Cependant,

---

19. *Supra* note 10, *Exposé des motifs* aux p. 17-19; *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* (le 28 juillet 1998), RR-97-007 (T.C.C.E.) aux p. 14-15; et *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, originaires ou exportées de l'Italie, de la République de Corée, de l'Espagne et de l'Ukraine, Ordonnance* (le 17 mai 1999), *Exposé des motifs* (le 25 mai 1999) aux p. 13-14, RR-98-004 (T.C.C.E.).

20. Pièce de l'exportateur V-3 aux paragr. 7 et 16, dossier administratif, vol. 13.10.

les troubles économique en Extrême-Orient en 1997, qui ont par la suite affecté le Brésil, ont eu un effet néfaste important sur le rendement de l'économie brésilienne<sup>21</sup>. Cet impact a été particulièrement marqué en 1998 et s'est reflété par une baisse abrupte de la demande dans le secteur de l'automobile, dont la production est passée de 2 millions d'unités en 1997 à 1,6 million d'unités en 1998, cette production devant continuer à baisser, selon les prévisions, jusqu'à entre 1,2 et 1,4 million d'unités en 1999<sup>22</sup>. À la suite de ces difficultés économiques, la demande nationale brésilienne de tôles résistant à la corrosion a baissé de 5,6 p. 100 en 1998, une autre baisse de 1,5 p. 100 étant prévue en 1999<sup>23</sup>. Bien que l'économie brésilienne ait commencé à afficher certains signes d'amélioration au premier trimestre de 1999, notamment à cause de la dévaluation du real, CSN ne prévoit qu'une croissance modeste de la demande et une légère augmentation des prix des tôles résistant à la corrosion en 2000 et 2001<sup>24</sup>.

À la lumière de telles prévisions concernant la demande et les prix, le Tribunal note qu'une nouvelle capacité de production considérable sera mise en service au Brésil au cours des deux prochaines années. Les éléments de preuve indiquent que de nouvelles installations de production, prévues dans le cadre d'une coparticipation par CSN aux usines de Galvasud et CISA, et une nouvelle capacité de production d'Usiminas entraîneront une augmentation de la capacité brésilienne d'au moins 600 000 tonnes métriques d'ici à 2001, dont une grande partie est destinée aux applications pour l'automobile<sup>25, 26</sup>. À long terme, les investissements susmentionnés peuvent se révéler fondés. Cependant, étant donné la faiblesse actuelle du marché intérieur, le Tribunal est d'avis que de tels investissements mèneront à une capacité de production excédentaire à court terme, et plus particulièrement en ce qui a trait aux produits destinés à des utilisations finales dans un secteur autre que celui de l'automobile qui seront fabriqués pendant les diverses étapes menant au lancement des nouvelles installations.

Les déclarations de l'un des témoins de CSN ont clairement indiqué l'importance des exportations pour le maintien de taux élevés d'utilisation de la capacité par cette dernière. Selon des éléments de preuve, CSN exporte afin d'utiliser la capacité de production disponible dont elle n'a pas besoin pour approvisionner la demande intérieure<sup>27</sup>. Les éléments de preuve au dossier montrent que, en 1998, 12 p. 100 de la production de tôles résistant à la corrosion de CSN a fait l'objet d'exportations, soit une hausse par rapport au 2 p. 100 de 1997. Les éléments de preuve montrent aussi que pratiquement toutes les exportations étaient du type « produits de base », destinées à des utilisations finales dans un secteur autre que celui de l'automobile<sup>28</sup>. Le Brésil n'a pas exporté au Canada de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion durant la période du réexamen, de 1996 à 1998<sup>29</sup>. Dans une proportion considérable, les exportations de CSN

---

21. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 aux p. 1010-1011.

22. *Ibid.* aux p. 1064-1065.

23. Pièce du Tribunal RR-98-007-RI-23, onglet 1 à la p. 7, dossier administratif, vol. 9.22.

24. Pièce du Tribunal RR-98-007-31.9 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 19.

25. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 aux p. 1018-1023.

26. Les éléments de preuve portent à croire que cette nouvelle capacité sera peut-être encore plus grande, puisque le Gerdau Group a annoncé la construction d'une usine d'une capacité de production de 500 000 tonnes métriques. Cependant, le Tribunal fait remarquer que ce projet du Gerdau Group a été mis en attente. *Ibid.* à la p. 1024; et pièce du fabricant A-1N, dossier administratif, vol. 11.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 à la p. 1054.

28. *Ibid.* à la p. 1070.

29. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 6 mai 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-5.2B, dossier administratif, vol. 1A-1 à la p. 123.26.

en 1998 étaient destinées à certains pays d'Europe, des pays qu'elle n'avait pas approvisionnés au cours des deux années précédentes<sup>30</sup>.

Étant donné l'instabilité de l'économie brésilienne, les prévisions d'une croissance modeste de la demande de tôles résistant à la corrosion, le développement d'une nouvelle capacité de production par la branche de production et la stratégie de commercialisation de CSN fondée sur l'exportation afin de maintenir des taux élevés d'utilisation de sa capacité de production, le Tribunal conclut qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping du Brésil. Le Tribunal note que, sans être jugées dommageables, les exportations aux États-Unis de produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion originaires du Brésil ont fait, en 1993, l'objet de conclusions de dumping<sup>31</sup>.

### Allemagne

Durant la période du réexamen, de 1996 à 1998, les exportations de l'Allemagne sont demeurées présentes sur le marché canadien, les expéditions se situant entre un maximum de 13 519 tonnes nettes en 1997 et un minimum de 6 395 tonnes nettes en 1998<sup>32</sup>. Les données indiquent que les expéditions susmentionnées se sont vendues dans la partie supérieure de la gamme des prix<sup>33</sup>. Le Tribunal note que les États-Unis ont conclu, en 1993, que le dumping et le subventionnement de produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion originaires de l'Allemagne causaient un dommage, et que les conclusions américaines demeurent en vigueur<sup>34</sup>.

Pour examiner la conjoncture du marché à laquelle les fournisseurs allemands sont confrontés, le Tribunal a aussi examiné la situation actuelle et prévue de l'offre et de la demande dans l'Union européenne, cette dernière étant une partie intégrante de l'équation affectant le rendement des aciéries allemandes. Les éléments de preuve révèlent que la demande et les prix de l'acier dans l'Union européenne ont été robustes durant tout 1996 et 1997. Cependant, en 1998, la crise financière en Asie a entraîné une augmentation subite des importations, dans l'Union européenne, d'acier originaire de l'Asie du Sud-Est et une baisse des exportations de l'Union européenne vers l'Asie du Sud-Est<sup>35</sup>. Bien que la demande de tôles résistant à la corrosion soit demeurée relativement vigoureuse dans l'Union européenne en 1998, les éléments de preuve laissent croire que la croissance ralentira en 1999 et 2000, étant donné que, selon les prévisions, la production automobile n'augmentera que très peu, et peut-être pas du tout<sup>36</sup>. De plus, les éléments de preuve indiquent que l'activité dans le secteur de la construction dans l'Union européenne, et plus particulièrement en Allemagne, n'a pas connu une croissance aussi forte que celle de la demande dans le secteur de

---

30. Pièce du Tribunal RR-98-007-31.9 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 23.

31. *Certain Flat-Rolled Carbon Steel Products From Argentina, Australia, Austria, Belgium, Brazil, Canada, Finland, France, Germany, Italy, Japan, Korea, Mexico, the Netherlands, New Zealand, Poland, Romania, Spain, Sweden, and the United Kingdom* (août 1993), 701-TA-319-332, 334, 336-342, 344, et 347-353 (final) et 731-TA-573-579, 581-592, 594-597, 599-609, et 612-619 (final) (U.S.I.T.C.) *Volume I: Determinations and Views of the Commission*, publ. 2664.

32. *Supra* note 29.

33. *Ibid.* à la p. 123.30.

34. *Supra* note 31.

35. *Comité de l'acier de l'OCDE - Global steel demand hit by the crisis*, le 20 novembre 1998, pièce du fabricant A-1A aux p. 3-4, dossier administratif, vol. 11.

36. Pièce du Tribunal RR-98-007-RI-1C à la p. 4, dossier administratif, vol. 9; et pièce du fabricant A-1M aux p. 13 et 16, dossier administratif, vol. 11.

l'automobile. Le Tribunal constate que la demande dans le secteur de la construction allemande a baissé de 3 p. 100 en 1997 et que ce repli s'est poursuivi jusqu'en 1998<sup>37</sup>.

L'instabilité de l'offre et de la demande dans l'Union européenne s'est reflétée par des baisses marquées, en Europe et en Allemagne, des prix des tôles résistant à la corrosion. Durant la période de 12 mois qui s'est terminée en mars 1999, les prix à l'exportation de l'Union européenne ont chuté de 230 \$ US la tonne métrique, soit une baisse de 35 p. 100<sup>38</sup>. Le Tribunal note que les aciéries allemandes appliquent une stratégie axée sur les exportations qui s'appuie sur les ventes sur les marchés des pays tiers et de l'Union européenne. Durant la période du réexamen, de 1996 à 1998, les aciéries allemandes ont exporté environ 40 p. 100 de leurs produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, une proportion considérable de ces exportations étant destinée à des pays hors de l'Union européenne. Le Tribunal note également l'accumulation des stocks des producteurs allemands et la baisse de l'utilisation de la capacité de production de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion à la fin de 1998<sup>39</sup>.

Les éléments de preuve indiquent que les producteurs allemands ont l'intention d'accroître leur capacité de production, soit jusqu'à 1,5 million de tonnes métriques de plus au cours des deux prochaines années. Les marchandises issues de cette nouvelle capacité de production devront livrer concurrence à celles d'autres producteurs de l'Union européenne qui prévoient, eux aussi, des augmentations de capacité considérables<sup>40</sup>. Le Tribunal est d'avis que la demande de l'Union européenne ne suffira pas à absorber cette nouvelle capacité et, par conséquent, que les aciéries allemandes n'auront guère d'autre choix que d'accroître leurs efforts de vente à l'exportation pour maintenir la production de leurs usines.

Pour les raisons susmentionnées, le Tribunal conclut qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping de l'Allemagne.

### Japon

Le volume des importations de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires du Japon durant la période du réexamen, de 1996 à 1998, a été minime<sup>41</sup>. Le Tribunal note que, en 1993, les États-Unis ont conclu que les importations de produits plats de tôle d'acier au carbone résistant à la corrosion en provenance du Japon faisaient l'objet de dumping et de subventionnement, et que de telles importations causaient un dommage à leur branche de production nationale<sup>42</sup>. Les conclusions susmentionnées demeurent en vigueur.

Les éléments de preuve dans le présent réexamen montrent clairement les effets de la crise financière en Asie sur le rendement de l'économie japonaise en général ainsi que sur la demande et l'établissement des prix des tôles résistant à la corrosion en particulier. Les éléments de preuve semblent indiquer que l'économie japonaise a subi une baisse du produit intérieur brut (PIB) de 2,8 p. 100 en 1998, une autre baisse de 0,9 p. 100 étant prévue en 1999<sup>43</sup>. En outre, les prévisions indiquent que les dépenses en

37. Pièce du Tribunal RR-98-007-30.20, appendice 2, dossier administratif, vol. 5.3C à la p. 30.

38. Pièce du fabricant A-1 au paragr. 50, dossier administratif, vol. 11.

39. Pièces du Tribunal RR-98-007-31.18A (protégée), RR-98-007-31.19 (protégée), RR-98-007-31.20A (protégée) et RR-98-007-31.21A (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 aux p. 140.2, 147, 157.2 et 165.2 respectivement.

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

41. *Supra* note 29.

42. *Supra* note 31.

43. Pièce du fabricant A-1B, annexe 3 à la p. 48, dossier administratif, vol. 11A.

immobilisations au Japon devraient baisser de 10 p. 100 en 1999, ce qui aura une incidence négative sur la consommation de l'acier<sup>44</sup>. Quant aux tôles résistant à la corrosion, les éléments de preuve indiquent que la consommation japonaise d'acier galvanisé par immersion à chaud a chuté de 5,4 p. 100 en 1998, et devrait connaître une baisse supplémentaire de 15,1 p. 100 au premier trimestre de 1999<sup>45</sup>.

Le Tribunal note que les aciéries japonaises exportent une part considérable des tôles résistant à la corrosion qu'elles produisent, soit environ 25 p. 100 de leur production globale en 1998<sup>46</sup>. Les éléments de preuve semblent indiquer que les exportations susmentionnées ont été faites à des prix réduits de 120 \$ US la tonne métrique, soit d'environ 20 p. 100, durant la période de 12 mois se terminant en mars 1999<sup>47</sup>. En outre, l'examen des prix de vente japonais révèle que la baisse des prix à l'exportation s'est accélérée à la fin de 1998 et que, en mars 1999, les prix japonais à l'exportation étaient plus bas que les prix sur le marché intérieur japonais, cet écart atteignant jusqu'à 300 \$ US la tonne métrique<sup>48</sup>.

À la lumière de la persistance de la faiblesse de l'économie japonaise, de l'obligation apparente d'exporter des producteurs japonais de tôles résistant à la corrosion et des prix de vente à l'exportation considérablement inférieurs aux prix de vente sur le marché intérieur japonais, le Tribunal conclut qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping du Japon.

### Corée

À la fin de 1998, un faible volume de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion a été importé de POSCO, à des prix qui n'étaient pas sous-évalués<sup>49</sup>. Il n'y a pas eu d'importation de la Corée en 1996 et en 1997<sup>50</sup>. Le Tribunal note que la Corée a fait l'objet, aux États-Unis, de conclusions de dumping et de subventionnement de produits plats de tôle d'acier au carbone résistant à la corrosion en 1993 et qu'il a alors été conclu que de telles importations avaient causé un dommage à la branche de production américaine<sup>51</sup>. Ces conclusions demeurent en vigueur.

Les éléments de preuve dans le présent réexamen révèlent l'incidence marquée que la crise financière en Asie a eue sur l'économie coréenne à partir du deuxième semestre de 1997. Ces difficultés économiques, décrites comme les plus graves dans l'histoire de ce pays, ont entraîné un chômage massif ainsi qu'une baisse remarquable du PIB, de la consommation et des dépenses d'investissement en 1998<sup>52</sup>. L'incidence de la crise économique sur la production coréenne et la consommation de tôles résistant à la corrosion a été importante. En 1998, la demande nationale de tôles résistant à la corrosion a baissé de 30 p. 100 à la suite du repli des marchés de la construction et des biens durables. Même si l'économie coréenne s'est quelque peu stabilisée au premier trimestre de 1999, la demande nationale de tôles résistant à

---

44. Pièce du fabricant A-1B, annexe 4 à la p. 23, dossier administratif, vol. 11A.

45. Pièce du Tribunal RR-98-007-RI-1C à la p. 9, dossier administratif, vol. 9.

46. *Ibid.*

47. Pièce du fabricant A-1 au paragr. 52, dossier administratif, vol. 11.

48. Pièce du fabricant A-1B, annexe 4 aux p. 32-34, dossier administratif, vol. 11A.

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 aux p. 992-993.

50. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 6 mai 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-6.2B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 123.41.

51. *Supra* note 31.

52. *Comité de l'acier de l'OCDE - Global steel demand hit by the crisis*, le 20 novembre 1998, pièce du fabricant A-1A à la p. 5, dossier administratif, vol. 11.

la corrosion ne devrait, selon les prévisions, augmenter que de 0,4 p. 100 durant l'année<sup>53</sup>. De plus, les taux d'utilisation de la capacité de la branche de production ont baissé depuis 1997, chutant à 80 p. 100 en 1998 et, selon les prévisions, devraient se situer à 71 p. 100 en 1999<sup>54</sup>.

L'effondrement de la demande d'acier dans les pays du bassin du Pacifique a entraîné une baisse de 24 p. 100 des prix de vente de tôles résistant à la corrosion depuis le début de 1998<sup>55</sup>. Les éléments de preuve portent à croire que les producteurs coréens, s'efforçant de maintenir leurs niveaux de production, ont commencé à cibler les marchés de l'Europe et de l'Amérique du Nord. Le Tribunal note que, de 1996 à 1998, le pourcentage de la production de POSCO et d'Union Steel destinée aux marchés à l'exportation a augmenté de façon marquée. Les éléments de preuve révèlent que, durant la période de trois ans susmentionnée, les aciéries coréennes ont augmenté de 116 p. 100 leurs ventes à l'exportation, l'augmentation des exportations vers l'Europe et vers l'Amérique du Nord étant considérable<sup>56</sup>. L'orientation de POSCO vers les exportations ressort clairement de sa stratégie de commercialisation qui vise « à augmenter ses ventes à l'exportation afin de maximiser l'utilisation de sa capacité de production, de réduire sa dépendance à l'égard de la demande des clients locaux, d'augmenter sa présence sur le marché international et d'obtenir des devises étrangères qui l'aideront à répondre à ses obligations en devises étrangères liées au financement par emprunt et à l'achat de matières premières »<sup>57</sup> [traduction].

Malgré le marasme économique en Asie, le dossier indique qu'une importante nouvelle capacité de production de tôles résistant à la corrosion a récemment été ajoutée, ou le sera bientôt, dans bon nombre de pays d'Asie. Le dossier révèle également que, des 2,5 millions de tonnes métriques qui seront ajoutées à la capacité de production en Asie, environ 1,5 million de tonnes métriques le seront en Corée<sup>58</sup>. À la lumière de ces ajouts, il ne fait aucun doute au Tribunal que les aciéries coréennes seront contraintes d'augmenter sans cesse le volume de leurs exportations pour maintenir la production de leurs usines.

Bien que POSCO ait obtenu des valeurs normales de Revenu Canada en 1998, le Tribunal constate qu'elle n'a expédié jusqu'à présent qu'un très faible volume de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion. Le Tribunal est d'avis que cela ne permet pas de conclure avec certitude que POSCO est capable de livrer concurrence sur le marché canadien sans recourir au dumping. D'autre part, le Tribunal note également que les sociétés Union Steel et Dongbu Steel Co., Ltd. n'ont pas fait établir de valeurs normales et que ces producteurs coréens représentent une proportion considérable de la production totale de la Corée<sup>59</sup>.

À la lumière de l'ampleur et de la croissance de la dépendance des producteurs coréens à l'endroit des exportations dans un contexte de demande interne déprimée et à la lumière des baisses de prix, de la capacité de production excédentaire et de l'ajout d'une nouvelle capacité de production considérable, le Tribunal est convaincu qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping de la Corée, en l'absence des conclusions.

---

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 aux p. 969-970.

54. Pièce du Tribunal RR-98-007-30.25, dossier administratif, vol. 5.3E à la p. 349.

55. Pièce du fabricant A-1 au paragr. 47, dossier administratif, vol. 11.

56. Pièce du fabricant B-5, dossier administratif, vol. 11.1.

57. Pièce du Tribunal RR-98-007-30.25A, dossier administratif, vol. 5.3E-1 à la p. 266.

58. Pièce du fabricant A-1N, dossier administratif, vol. 11; et pièce du Tribunal RR-98-007-31.25 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 199.

59. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 aux p. 941-942.

## États-Unis

Durant la période du réexamen, de 1996 à 1998, les États-Unis représentaient la part du lion des importations de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des pays visés. Durant cette période, les importations originaires des États-Unis ont plus que doublé, passant de 52 000 tonnes en 1996 à 109 000 tonnes en 1998, et ont représenté, en 1998, plus de 90 p. 100 des importations originaires des pays visés<sup>60</sup>. Cependant, les éléments de preuve portent à croire que pratiquement toutes ces importations se sont rapportées à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile et que les fournisseurs des États-Unis n'ont pas pu exporter aux niveaux de prix des valeurs normales leurs tôles d'acier dans les qualités utilisées dans le secteur de la construction<sup>61</sup>. Le Tribunal note que le Mexique applique également des conclusions de dommage contre les importations de produits plats d'acier revêtus originaires des États-Unis<sup>62</sup>.

Cinq aciéries intégrées ont soumis des éléments de preuve et témoigné à l'audience tenue dans le cadre du présent réexamen<sup>63</sup>. De plus, quatre aciéries intégrées ont répondu au questionnaire du Tribunal et ainsi fourni des renseignements<sup>64</sup>. Ensemble, ces neuf aciéries représentaient la majorité des importations au Canada en 1998<sup>65</sup> et plus de 50 p. 100 de la production collective de tôles résistant à la corrosion en 1997 aux États-Unis<sup>66</sup>. Les éléments de preuve soumis par les sociétés susmentionnées révèlent que la demande américaine de tôles résistant à la corrosion était florissante durant la période du réexamen, de 1966 à 1998, les ventes annuelles sur le marché intérieur s'établissant à un peu plus de 8 millions de tonnes<sup>67</sup>. En outre, selon les prévisions, la demande demeurera robuste à court terme et s'accroîtra de 5 p. 100 par année. La demande a été, et continuera d'être, nourrie par la croissance du secteur de l'automobile et, dans une mesure moindre, par celle du secteur de la construction<sup>68</sup>.

Bien que la demande ait été robuste aux États-Unis, les éléments de preuve indiquent clairement que les prix des tôles résistant à la corrosion ont fléchi en 1998 et au début de 1999 en raison, notamment, de l'accroissement des importations de l'Asie<sup>69</sup>. Les données révèlent que, durant la période de 1998 jusqu'au premier trimestre de 1999, les prix du marché du disponible ont chuté jusqu'à 150 \$ US la tonne dans toutes les régions des États-Unis<sup>70</sup>. Dans le Midwest, une région d'une importance cruciale, les prix du marché du disponible ont baissé de 115 \$ US la tonne, soit une baisse de 22 p. 100 durant cette période<sup>71</sup>. Les prix

60. *Supra* note 29.

61. Pièce de l'exportateur D-1 (protégée) au paragr. 3, dossier administratif, vol. 14; pièce de l'exportateur E-2 au paragr. 13, dossier administratif, vol. 13.1; pièce de l'exportateur H-1 (protégée) au paragr. 7, dossier administratif, vol. 14.4; pièce de l'exportateur K-1 (protégée) au paragr. 4, dossier administratif, vol. 14.6; et pièce de l'exportateur L-2 au paragr. 13, dossier administratif, vol. 13.6.

62. Pièce du Tribunal RR-98-007-49, dossier administratif, vol. 1A à la p. 238.

63. Il s'agit des aciéries suivantes : USSI, LTV Steel, Bethlehem Steel, National Steel et AK Steel.

64. Il s'agit des aciéries suivantes : Ispat Inland, California Steel Industries, Inc., Pro-Tec Coating Co. et I/N Kote.

65. *Transcription de l'argumentation publique*, le 17 mai 1999 à la p. 182.

66. *Rapport public préalable à l'audience – Établissement des prix et marchés étrangers*, révisé le 3 mai 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-5.3E, dossier administratif, vol. 1A-1 à la p. 226.

67. *Ibid.* à la p. 234.

68. Voir, par exemple, pièce de l'exportateur D-2 au paragr. 15, dossier administratif, vol. 13; et pièce du Tribunal RR-98-007-30.23, dossier administratif, vol. 5.3E à la p. 173.

69. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 524-525; et pièce du Tribunal RR-98-007-30.6, dossier administratif, vol. 5.3 à la p. 65.

70. Pièce du fabricant A-6, dossier administratif, vol. 11.

71. Pièce du fabricant A-1 au paragr. 33, dossier administratif, vol. 11.

actuels ont été décrits comme étant les plus bas en 10 ans, et la concurrence au niveau des prix a été qualifiée de volatile<sup>72</sup>. En outre, les éléments de preuve portent à croire que les prix ont baissé de façon marquée en mars 1999, soit de plus de 6 p. 100, et que la baisse des prix des tôles résistant à la corrosion a été plus forte que celle de l'acier laminé à chaud et de l'acier laminé à froid<sup>73</sup>.

Bien que la croissance des importations ait contribué à la baisse des prix, les éléments de preuve portent à croire que la mise en service, en 1998, d'une nouvelle capacité considérable a exacerbé la pression à la baisse sur les prix. Le Tribunal note que les producteurs américains ont augmenté leur capacité de production de plus de 3 millions de tonnes en 1998 et qu'une nouvelle capacité de 2,2 millions de tonnes devrait être mise en service entre 1999 et 2000<sup>74</sup>. Si toutes les augmentations de capacité de production susmentionnées sont apportées, la capacité de production des États-Unis aura augmenté de près de 50 p. 100, ce qui dépassera de beaucoup la demande prévue. Le Tribunal note que, au deuxième semestre de 1998, les taux d'utilisation de la branche de production, bien qu'encore élevés, ont commencé à baisser<sup>75</sup>. De plus, les éléments de preuve indiquent une détérioration des résultats financiers de certaines aciéries participantes en 1998<sup>76</sup>.

Les éléments de preuve et les déclarations des témoins révèlent que, bien qu'une partie considérable de la nouvelle capacité sera destinée à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile, une augmentation appréciable de la production de tôles des qualités utilisées dans la construction est également prévue<sup>77</sup>. Le Tribunal est d'avis qu'une grande partie de la production issue de la nouvelle capacité destinée à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile sera, à court terme, également destinée au secteur de la construction. Les déclarations des témoins indiquent clairement que, durant la période de lancement, qui dure habituellement de 12 à 18 mois<sup>78</sup>, la majorité de la production est vendue pour des utilisations finales dans un secteur autre que celui de l'automobile et ce, jusqu'à ce que les lignes de galvanisation puissent répondre aux normes strictes imposées par l'industrie automobile<sup>79</sup>. Malgré les prévisions positives dont le marché de la construction aux États-Unis fait l'objet, le Tribunal note qu'une partie de cet optimisme se fonde sur de nouvelles applications qui ne sont pas encore concrétisées<sup>80</sup>. De plus, les éléments de preuve portent à croire que la nouvelle capacité de production destinée à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile dégagera une capacité supplémentaire pour la fabrication de produits destinés à des utilisations

---

72. Pièce du Tribunal RR-98-007-31.6 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 3; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 11 mai 1999 à la p. 90.

73. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 614-615.

74. Document d'appui à l'argumentation de Dofasco, pièce A-25, dossier administratif, vol. 17.

75. *Rapport public préalable à l'audience – Établissement des prix et marchés étrangers*, révisé le 4 mai 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-5.3G, dossier administratif, vol. 1A-1 à la p. 246.

76. Voir, par exemple, pièce du Tribunal RR-98-007-RI-8, onglet 3 à la p. 8, dossier administratif, vol. 9.7; pièce du Tribunal RR-98-007-30.14B, dossier administratif, vol. 5.3A-1 à la p. 218; et pièce du Tribunal RR-98-007-30.22, dossier administratif, vol. 5.3E à la p. 37.

77. Voir, par exemple, *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 171-173.

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 514-515. Le Tribunal reconnaît que la durée de la période de lancement habituelle peut varier, comme le démontrent les déclarations du témoin de AK Steel. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 à la p. 496.

79. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 630-631.

80. *Ibid.* à la p. 502.

finales dans le secteur de la construction, cela, au fur et à mesure du retrait progressif des lignes présentement affectées à la fabrication de produits liés au secteur de l'automobile<sup>81</sup>.

Le Tribunal est convaincu qu'il y aura aux États-Unis, au cours des prochaines années, une capacité de production excédentaire, particulièrement de tôles des qualités utilisées en construction. Les éléments de preuve montrent que les tôles des qualités utilisées en construction sont des produits de base dont l'achat est déterminé par le meilleur prix disponible.

Finalement, le Tribunal note que Revenu Canada a recensé 122 exportateurs des États-Unis durant la période visée par l'enquête de 1993<sup>82</sup>. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, uniquement 9 aciéries américaines ont soumis des renseignements dans le cadre du présent réexamen. La plupart des autres sociétés, qui n'ont pas participé au présent réexamen, se composent de distributeurs d'acier semi-ouvré qui achètent habituellement l'acier aux prix du disponible. Étant donné la proximité du marché canadien et l'offre excédentaire prévue des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion aux États-Unis, il ne fait aucun doute au Tribunal qu'il y aura reprise du dumping par bon nombre de ces fournisseurs, en l'absence des conclusions.

Pour les raisons susmentionnées, le Tribunal conclut qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des États-Unis.

#### Australie

Dans son examen de la probabilité d'une reprise du dumping, le Tribunal note que le dossier contient très peu de renseignements sur l'Australie, malgré l'envoi d'un questionnaire du Tribunal à la société BHP Steel (JLA) Pty. Ltd. (BHP Australie), le seul producteur connu de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, et les demandes adressées aux parties visant la soumission de renseignements. Ce que le dossier révèle cependant, c'est que l'Australie n'a pas été un intervenant majeur sur le marché canadien durant la période qui a mené aux conclusions rendues par le Tribunal en 1994<sup>83</sup> et n'a pas exporté au Canada durant la période du réexamen, de 1996 à 1998<sup>84</sup>. Cependant, BHP Steel Canada, une filiale de BHP Australie, se procure en Extrême-Orient de petites quantités de tôles résistant à la corrosion destinées au marché de la Colombie-Britannique. En plus des conclusions rendues au Canada, des conclusions de dommage ont été rendues aux États-Unis, en 1993, en ce qui concerne le dumping et le subventionnement de produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion originaires de l'Australie, et ces dernières demeurent en vigueur<sup>85</sup>.

Le Tribunal conclut qu'il n'y a pas suffisamment d'éléments de preuve positifs au dossier pour conclure qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping de l'Australie.

---

81. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 170-171.

82. Pièce du Tribunal RR-98-007-1, dossier administratif, vol. 1 à la p. 76.

83. *Protected Pre-hearing Staff Report* de l'enquête n° NQ-93-007, révisé le 20 juin 1994, pièce du Tribunal RR-98-007-9A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 122.

84. *Supra* note 29.

85. *Supra* note 31.

## France

Durant la période du réexamen, de 1996 à 1998, la France n'a pas exporté de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion au Canada<sup>86</sup>. Le dossier montre également que les États-Unis ont conclu, en 1993, que le dumping et le subventionnement de produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion originaires de la France causaient un dommage<sup>87</sup>. Ces conclusions demeurent en vigueur. Depuis lesdites conclusions, Sollac a continué d'expédier de petits volumes d'acier galvanisé vers le marché américain<sup>88</sup>.

Sollac, le producteur majeur d'acier galvanisé en France, a dit ne pas avoir l'intention d'exporter au Canada, en 1999 et en 2000, parce qu'elle ne dispose pas d'une capacité de production suffisante pour fournir d'autres marchés que ceux de la France et de l'Europe. Elle a en outre affirmé ne pas avoir de propension à recourir au dumping, étant donné sa nouvelle stratégie commerciale fondée sur les éléments suivants : 1) les produits à haute valeur ajoutée; 2) l'internationalisation par l'intermédiaire de ses investissements, par exemple, dans la ligne DSG; 3) la rentabilité<sup>89</sup>.

Le dossier montre que, en 1998, Sollac a conclu une entente de coparticipation avec Dofasco en vue de mettre en place une nouvelle ligne de galvanisation au Canada, dont la production est destinée au secteur de l'automobile. La ligne DSG est la propriété de Sollac (20 p. 100) et de Dofasco (80 p. 100)<sup>90</sup>. Le partenariat susmentionné est une indication ferme que la participation de Sollac sur le marché canadien de l'acier galvanisé se fera par l'intermédiaire de cet investissement plutôt que des exportations. L'investissement en cause est le premier grand investissement de Sollac sur le marché de l'Amérique du Nord. Les éléments de preuve indiquent que Sollac n'a pas l'intention de mettre en péril son investissement en reprenant sa pratique du dumping au Canada, menaçant de la sorte la viabilité de son investissement<sup>91</sup>.

Les ajouts de capacité en France, depuis 1994, ont été décrits comme étant « surtout le fruit d'un raisonnement logique »<sup>92</sup> [traduction]. Sollac a dû continuer à augmenter sa capacité de production et à hausser ses taux d'utilisation de la capacité pour répondre à la demande croissante des secteurs de l'automobile et de la construction sur le marché de l'Union européenne et a dû absorber le déplacement de la production de tôles d'acier non revêtues en faveur des tôles d'acier galvanisé par immersion à chaud sur le marché de l'automobile de l'Union européenne. En 1998, Sollac a ajouté une nouvelle ligne de galvanisation à Mardyck (France) pour répondre à cette croissance de la demande et pour fournir des produits de meilleure qualité<sup>93</sup>. Cependant, le dossier montre que l'ajout de cette capacité est destiné principalement aux produits des qualités visibles pour l'industrie automobile, qui ne sont pas visés par le présent réexamen<sup>94</sup>. Les renseignements au dossier indiquent que Sollac est exploitée pratiquement à pleine capacité<sup>95</sup>. Il ne semble pas que Sollac disposera, à court terme, d'une capacité supplémentaire pour augmenter ses exportations vers

---

86. *Supra* note 29.

87. *Supra* note 31.

88. Pièce du Tribunal RR-98-007-31.15 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 93.

89. Pièce de l'exportateur P-3 aux paragr. 9 et 15, dossier administratif, vol. 13.8; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 13 mai 1999 à la p. 679.

90. Pièce de l'exportateur P-3 au paragr. 24, dossier administratif, vol. 13.8; et pièce du Tribunal RR-98-007-11.1, dossier administratif, vol. 3 à la p. 48.

91. Pièce de l'exportateur P-3 aux paragr. 26 et 29, dossier administratif, vol. 13.8.

92. Pièce du fabricant A-1M à la p. 11, dossier administratif, vol. 11.

93. *Ibid.*

94. Pièce de l'exportateur P-3 au paragr. 80, dossier administratif, vol. 13.8.

95. Pièce du Tribunal RR-98-007-31.15 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 93.

les marchés hors de l'Union européenne<sup>96</sup>. Les données indiquent que, en 1998, seulement 7,1 p. 100 des exportations totales de la France ont été expédiées hors du marché de l'Europe de l'Ouest<sup>97</sup>.

Pour toutes les raisons qui précèdent et compte tenu, principalement, de la participation de Sollac sur le marché canadien par l'intermédiaire de sa coparticipation avec Dofasco, le Tribunal conclut qu'il n'y a pas de probabilité de reprise du dumping de la France.

### Nouvelle-Zélande

Comme dans le cas de l'Australie, le Tribunal note que le dossier contient peu de renseignements sur la Nouvelle-Zélande, malgré l'envoi d'un questionnaire du Tribunal à BHP New Zealand Steel Limited, le seul producteur connu de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, et les demandes adressées aux parties visant la soumission de renseignements. Le dossier montre cependant que la Nouvelle-Zélande n'a pas été un intervenant majeur sur le marché canadien durant la période de 1990 à 1993, ne représentant à ce moment qu'un faible pourcentage des importations totales au Canada<sup>98</sup>, et n'a pas exporté au Canada durant la période du réexamen, de 1996 à 1998<sup>99</sup>. En outre, bien que la Nouvelle-Zélande ait été visée par l'enquête concernant les produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion menée en 1993 aux États-Unis, elle n'a pas fait l'objet de conclusions de dommage sensible ou de menace de dommage sensible à la branche de production nationale des États-Unis<sup>100</sup>.

Le Tribunal conclut, comme dans le cas de l'Australie, qu'il n'existe pas suffisamment d'éléments de preuve positifs au dossier pour conclure qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping de la Nouvelle-Zélande.

### Espagne

Au cours de la période du réexamen, de 1996 à 1998, l'Espagne n'a pas effectué d'expédition au Canada<sup>101</sup>. En outre, l'Espagne n'a pas été désignée dans d'autres conclusions de dommage concernant les tôles résistant à la corrosion. En dépit du fait que les conclusions des États-Unis ne s'appliquent pas à l'Espagne, le dossier indique que les expéditions espagnoles vers les États-Unis ont été minimales en 1998<sup>102</sup>. Il ressort clairement des éléments de preuve qui ont été soumis que l'Espagne concentre ses efforts sur son marché intérieur et vend très peu hors de l'Union européenne.

Bien que trois producteurs fabriquent des tôles résistant à la corrosion en Espagne, à savoir Aceralia, Sollac et Thyssen, le Tribunal a uniquement réussi à recueillir des renseignements sur les deux premières sociétés susmentionnées. Selon les éléments de preuve, en 1997, 83 p. 100 de la production de laminés plats d'Aceralia a été vendue sur le marché intérieur, tandis que 13 p. 100 de la production a été vendue dans

---

96. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 13 mai 1999 à la p. 678.

97. Pièce de l'exportateur P-3 au parag. 99, dossier administratif, vol. 13.8.

98. *Protected Pre-hearing Staff Report* de l'enquête n° NQ-93-007, révisé le 20 juin 1994, pièce du Tribunal RR-98-007-9A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 122.

99. *Supra* note 29.

100. *Supra* note 31.

101. *Supra* note 29.

102. Pièce du Tribunal RR-98-007-31.15 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 94; et pièce du Tribunal RR-98-007-RI-20A (protégée) à la p. 50, dossier administratif, vol. 10.19.

l'Union européenne, le reste (4 p. 100) ayant été vendu sur les marchés des pays tiers<sup>103</sup>. Le dossier indique que cette tendance s'est poursuivie jusqu'en 1998. La présence de Sollac sur le marché espagnol se manifeste dans le cadre de coparticipation avec Aceralia dans deux lignes de revêtement de produits destinés au secteur de l'automobile, Galmed et Solmed, dont la production est destinée à servir le marché de l'Union européenne<sup>104</sup>.

Bien que la crise en Asie ait eu une incidence sur le marché européen dans son ensemble, les témoins d'Aceralia ont indiqué qu'elle n'a pas eu un effet aussi marqué sur l'Espagne, puisque les prévisions de la demande et des prix y sont meilleures que pour le marché européen. Le dossier montre que, en 1998, la demande espagnole de produits galvanisés par immersion à chaud a augmenté de 17 p. 100 par rapport à 1997 et, selon les prévisions, elle devrait connaître une croissance supplémentaire de 10 p. 100 en 1999<sup>105</sup>. De plus, les données indiquent que la demande au premier trimestre de 1999 s'est accrue de 6,3 p. 100 dans le secteur de l'automobile et de 19,1 p. 100 dans le secteur de la construction<sup>106</sup>. Il ressort du dossier que, depuis quelques années, le rythme de la croissance de la consommation a de beaucoup dépassé celui de la croissance de la production et que la tendance s'est maintenue en 1999<sup>107</sup>. Les éléments de preuve soumis dans le cadre du présent réexamen montrent en outre que les prix des produits galvanisés par immersion à chaud se sont accrus de 4 p. 100 au premier trimestre de 1999, et qu'une augmentation supplémentaire de 5 p. 100 est prévue au troisième trimestre<sup>108</sup>.

Une telle augmentation de la demande en Espagne a permis une croissance régulière soutenue de l'utilisation de la capacité. En fait, les éléments de preuve indiquent que les taux d'utilisation de la capacité espagnols sont extrêmement élevés, ce qui laisse peu de capacité disponible pour les marchés extérieurs<sup>109</sup>. Les éléments au dossier montrent que, pour répondre à la demande croissante, Aceralia a élaboré un programme d'expansion qui a été qualifié de « sensé »<sup>110</sup> [traduction]. Par l'intermédiaire de son entreprise en coparticipation avec Sollac, Aceralia a investi dans une nouvelle ligne de galvanisation par immersion à chaud et de recuit après zingage, Solmed, dont la production sera principalement destinée à des produits des qualités visibles pour l'industrie automobile, soit des produits non visés dans le cadre du présent réexamen<sup>111</sup>. Cette ligne sera complètement opérationnelle d'ici l'an 2001<sup>112</sup>. Les témoins d'Aceralia ont déclaré que cette dernière ajoutait une nouvelle capacité de production à ses installations d'Avilés qui fabriquent des produits destinés à des utilisations finales dans le secteur de l'automobile qui sont visés dans le présent réexamen. Ils ont ajouté que la nouvelle capacité susmentionnée sera mise en service au premier trimestre de l'an 2000<sup>113</sup>. Entre 100 000 tonnes et 150 000 tonnes issues de cette nouvelle capacité seront

---

103. Pièce de l'exportateur R-1, appendice E, dossier administratif, vol. 13.9.

104. Pièce de l'exportateur P-2 (protégée) au paragr. 82, dossier administratif, vol. 14.8.

105. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 à la p. 1079.

106. *Ibid.* aux p. 1079-1080.

107. Pièce du Tribunal RR-98-007-RI-1C à la p. 9, dossier administratif, vol. 9.

108. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 aux p. 1089-1090.

109. *Ibid.* à la p. 1089; pièce du Tribunal RR-98-007-31.11A (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 57; et pièce du Tribunal RR-98-007-31.15 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 94.

110. Pièce du fabricant A-IM à la p. 11, dossier administratif, vol. 11.

111. Pièce de l'exportateur P-3 au paragr. 80, dossier administratif, vol. 13.8.

112. Pièce de l'exportateur P-2 (protégée) au paragr. 86, dossier administratif, vol. 14.8.

113. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 5, le 14 mai 1999 à la p. 331.

destinées à une ligne de prépeinturage à Lesaca, ce qui diminuera d'autant la quantité de produits galvanisés disponibles pour la revente<sup>114</sup>.

Étant donné la vigueur du marché espagnol, le Tribunal est d'avis que la nouvelle production sera vraisemblablement facilement absorbée par la demande espagnole croissante et que les produits espagnols ne seront pas vendus à des prix déprimés. Pour toutes les raisons qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il n'y a pas de probabilité de reprise du dumping de l'Espagne.

### Suède

Comme pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande, le Tribunal note que le dossier contient peu de renseignements sur la Suède, malgré l'envoi d'un questionnaire du Tribunal à la société SSAB Svenskt Stål AB, le seul producteur connu de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, et les demandes adressées aux parties visant la soumission de renseignements. Le dossier montre que la Suède n'a jamais été un intervenant notable sur le marché canadien, qu'elle n'a expédié, indirectement, que de très faibles volumes durant la période qui a mené aux conclusions de 1994<sup>115</sup> et qu'elle n'a pas exporté au Canada durant la période du réexamen, de 1996 à 1998<sup>116</sup>. Le Tribunal note que la Suède a été incluse dans l'enquête concernant les produits plats d'acier au carbone résistant à la corrosion menée en 1993 aux États-Unis, mais n'a pas fait l'objet de conclusions de dommage sensible ou de menace de dommage sensible à la branche de production des États-Unis<sup>117</sup>.

Le Tribunal est d'avis que la Suède ne tentera vraisemblablement pas de revenir sur le marché canadien parce qu'elle est maintenant membre de l'Union européenne et que l'accès à ce marché lui est ouvert, libre de la discipline découlant des mesures antidumping. Le Tribunal conclut qu'il n'y a pas suffisamment d'éléments de preuve positifs au dossier pour conclure qu'il y a probabilité d'une reprise du dumping de la Suède.

### Royaume-Uni

Le dossier montre que, durant la période du réexamen, de 1996 à 1998, British Steel, le seul producteur connu de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion au Royaume-Uni, n'a pas exporté au Canada<sup>118</sup>. Le Tribunal note que, mises à part les conclusions canadiennes, les exportations de tôles résistant à la corrosion du Royaume-Uni ne sont pas limitées par des actions antidumping.

Les éléments de preuve montrent que, depuis 1994, la croissance du marché de l'acier galvanisé du Royaume-Uni a été de plus de 30 p. 100 et que l'utilisation de la capacité de British Steel a augmenté, passant de 84 p. 100 en 1994 à 97 p. 100 en 1997 et 1998<sup>119</sup>. Le Tribunal note que British Steel cible les marchés du Royaume-Uni et de l'Union européenne, où elle vend 90 p. 100 des tôles résistant à la corrosion<sup>120</sup>. Bien que certains éléments de preuve indiquent une croissance des importations récemment

---

114. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 à la p. 1092.

115. *Protected Pre-hearing Staff Report* de l'enquête n° NQ-93-007, révisé le 20 juin 1994, pièce du Tribunal RR-98-007-9A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 122.

116. *Supra* note 29.

117. *Supra* note 31.

118. *Supra* note 29.

119. Pièce du Tribunal RR-98-007-30.24, dossier administratif, vol. 5.3E à la p. 279.

120. Pièces de l'exportateur T-7 (protégée) et T-8 (protégée), dossier administratif, vol. 14.7.

entrées sur le marché du Royaume-Uni en provenance de l'Asie, la stratégie de commercialisation de British Steel consiste à « axer ses efforts sur le déplacement des importations plutôt que sur les expéditions vers des pays plus éloignés »<sup>121</sup> [traduction]. Malgré la pression exercée par les importations, British Steel n'a expédié qu'un volume minime de produits d'acier galvanisé vers les États-Unis, où elle continue à bénéficier d'un accès libre de contraintes<sup>122</sup>. Le témoin de British Steel a déclaré que cette dernière n'a pas comme stratégie de viser des taux d'utilisation élevés au moyen d'exportations hors des marchés du Royaume-Uni et de l'Union européenne<sup>123</sup>. Bien qu'elle soit exploitée à un haut taux d'utilisation de la capacité, British Steel a dit ne pas avoir ajouté à sa capacité depuis quelques années et ne pas prévoir ajouter de nouvelles capacités avant 2001<sup>124</sup>, parce qu'elle concentre plutôt ses efforts vers l'équilibre de l'offre et de la demande sur son marché intérieur. Le dossier montre que, consciente de l'incertitude qui prévaut sur le marché de l'automobile du Royaume-Uni, British Steel, qui s'efforce présentement de réduire ses coûts, a décidé de viser la maximisation des profits plutôt que l'expansion<sup>125</sup>.

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut qu'il n'y a pas de probabilité de reprise du dumping du Royaume-Uni.

### **Probabilité de dommage**

Ayant conclu qu'une annulation des conclusions entraînera probablement une reprise du dumping du Brésil, de l'Allemagne, du Japon, de la Corée et des États-Unis, le Tribunal examinera maintenant la question de savoir si la reprise du dumping de ces cinq pays est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Dans l'ensemble, les indicateurs économiques actuels décrivent un marché national florissant des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion. Après les conclusions de 1994, le marché national des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion a connu une croissance considérable, et les prix moyens ont augmenté. Sur ce marché, le rendement de la branche de production nationale s'est amélioré par rapport à ce qu'il était au moment de l'enquête initiale. La branche de production nationale a réalisé d'importants gains aux plans de la production, de l'utilisation de la capacité, des prix, des recettes tirées des ventes et des profits. Bien que les importations aient augmenté de 1996 à 1998, ces dernières n'ont jamais regagné les volumes et la part de marché qu'elles détenaient au moment de l'enquête initiale<sup>126</sup>.

Pour examiner la question de savoir si une reprise du dumping des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des cinq pays susmentionnés est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale, dont le rendement, selon tous les critères, est satisfaisant, le Tribunal a considéré divers facteurs.

Il est évident pour le Tribunal que les pays à l'égard desquels il a conclu à une reprise probable du dumping disposent manifestement d'un volume appréciable de produits de tôle d'acier résistant à la

---

121. Pièce de l'exportateur T-2 au paragr. 17, dossier administratif, vol. 13.7.

122. Pièce de l'exportateur T-1 (protégée) au paragr. 44, dossier administratif, vol. 14.7.

123. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 14 mai 1999 à la p. 883.

124. Pièce du Tribunal RR-98-007-RI-15A (protégée), pièce jointe 1, dossier administratif, vol. 10.14.

125. Pièce du fabricant A-1M à la p. 10, dossier administratif, vol. 11.

126. *Rapport protégé préalable à l'audience*, le 29 mars 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-6.2 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 93; et *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 6 mai 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-6.2B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 123.56.

corrosion à des fins d'exportation. Cette situation sera exacerbée par la nouvelle capacité considérable qui s'ajoutera dans ces mêmes pays au cours des deux prochaines années. Le Tribunal considère que des importations, à des prix sous-évalués, des pays susmentionnés entraîneraient probablement les prix des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion canadiens à la baisse, en l'absence des conclusions.

À cet égard, le Tribunal note que la branche de production considère qu'elle a comme clients trois secteurs distincts : le secteur de l'automobile, le secteur autre que celui de l'automobile et le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré. Le secteur de l'automobile comprend les ventes aux constructeurs de véhicules automobiles, aux fabricants-transformateurs et aux emboutisseurs qui produisent des véhicules automobiles ou des pièces ou des composants pour véhicules automobiles. Le secteur autre que celui de l'automobile comprend les ventes aux constructeurs, aux fabricants-transformateurs et aux emboutisseurs dont les produits ne sont pas destinés au secteur de l'automobile (p. ex., pour des applications dans l'industrie de la construction, les systèmes de chauffage et de refroidissement, les composants d'appareils ménagers). Le secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré comprend les ventes aux entreprises dont l'activité principale consiste à entreposer et à revendre une vaste gamme de tailles et de qualités de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion. Les distributeurs d'acier semi-ouvré offrent des services supplémentaires, comme le refendage, la coupe et le maintien des stocks de produits d'acier pour leurs clients.

Les utilisateurs finals du secteur de l'automobile représentent la plupart des achats de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile sur le marché, tandis que les distributeurs d'acier semi-ouvré et les utilisateurs finals d'un secteur autre que celui de l'automobile représentent la plupart des achats de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à un secteur autre que celui de l'automobile. Les éléments de preuve portent à croire que la quantité de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion nécessaire pour approvisionner les secteurs susmentionnés en 1998 a atteint environ 1,9 million de tonnes nettes<sup>127</sup>. De ce volume, les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à un secteur autre que celui de l'automobile ont représenté près de 1,1 million de tonnes nettes, soit environ 60 p. 100 du volume total<sup>128</sup>.

Les utilisateurs finals du secteur de l'automobile établissent habituellement des accords d'approvisionnement en acier sur la base de l'année automobile ou du cycle de vie d'une pièce. Le producteur de véhicules automobiles précise les caractéristiques particulières des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion, comme le poids de l'enduit, la qualité de l'acier et l'épaisseur nominale. Il exige également que le producteur d'acier soit homologué, c'est-à-dire reconnu comme capable de fournir des tôles d'acier résistant à la corrosion qui répondent aux exigences. Le processus d'homologation peut s'échelonner sur une période allant de six mois à deux ans, au cours de laquelle l'aciérie fournit des échantillons d'acier pour démontrer qu'elle peut se conformer aux spécifications et que l'acier a les propriétés physiques qui lui permettront d'être formé pour produire la pièce requise<sup>129</sup>.

Les utilisateurs finals d'un secteur autre que celui de l'automobile achètent à la fois sur le marché du disponible et dans le cadre de contrats à relativement court terme. Les distributeurs d'acier semi-ouvré achètent généralement sur le marché du disponible et placent habituellement leur commande entre trois semaines et quatre mois avant la date de livraison voulue, selon l'emplacement de l'aciérie et les

---

127. Pièce du fabricant C-2 au paragr. 5, dossier administratif, vol. 11.2.

128. *Ibid.*

129. *Rapport public préalable à l'audience*, révisé le 19 avril 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-5.2A, dossier administratif, vol. 1A-1 à la p. 123.2.

spécifications du produit<sup>130</sup>. La majeure partie des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à des applications non liées à l'automobile sont fabriqués selon les normes de l'ASTM (American Society for Testing and Materials)<sup>131</sup>. Ces types de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion sont, pour l'essentiel, des produits de base dont l'achat est surtout déterminé par leur prix<sup>132</sup>. Plusieurs témoins ont souligné ce fait et affirmé que, dans le cas de l'acier destiné à un secteur autre que celui de l'automobile, le prix est le principal facteur qui détermine la décision d'achat<sup>133</sup>.

Parce que les utilisateurs finals d'un secteur autre que celui de l'automobile et les distributeurs d'acier semi-ouvré achètent l'acier dont ils ont besoin soit au prix du disponible ou dans le cadre de contrats à court terme, ils sont les premiers à être touchés par la fluctuation des prix à l'importation. De plus, parce que les distributeurs d'acier semi-ouvré, habituellement, achètent et entreposent des stocks d'acier dont l'utilisation finale est dans un secteur autre que celui de l'automobile, un produit de base qu'ils vendent aux utilisateurs finals, ces distributeurs se révèlent un intermédiaire efficace pour transmettre toute fluctuation des prix sur les marchés<sup>134</sup>. Les éléments de preuve montrent que les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion importés, qui sont destinés à un secteur autre que celui de l'automobile et au secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré, livrent une concurrence directe aux produits nationaux sur les mêmes marchés et entraîneront une réaction au niveau des prix de la part de la branche de production nationale. Un tel état des choses est démontré d'une façon particulièrement évidente dans les éléments de preuve soumis par Sorevco<sup>135</sup>. Il lui a fallu accorder des remises sur les prix qu'elle demandait aux utilisateurs finals d'un secteur autre que celui de l'automobile et du secteur des distributeurs d'acier semi-ouvré pour concurrencer les importations de tôles résistant à la corrosion des pays non visés. Stelco et Dofasco ont aussi avancé en preuve que des rabais concurrentiels ont dû être offerts aux utilisateurs finals d'un secteur autre que celui de l'automobile et aux distributeurs d'acier semi-ouvré pour concurrencer les prix des importations de tôles résistant à la corrosion des pays non visés<sup>136</sup>.

Le Tribunal note que, jusqu'en 1990, avant que les importations des pays visés se soient révélés un facteur notable de concurrence sur le marché, la branche de production vendait ses produits de tôle d'acier résistant à la corrosion selon les prix courants. Cependant, à partir de 1991, la pression exercée sur les prix par ces importations augmentant, la branche de production a dû offrir des rabais de plus de 100 \$ la tonne nette pour concurrencer les importations. En 1992, la pression exercée sur les prix continuant d'augmenter, les rabais concurrentiels aux importations ont augmenté bien au-dessus des 200 \$ la tonne nette<sup>137</sup>. Le Tribunal est d'avis que, d'une façon similaire, une chute inexorable des prix surviendra si les conclusions sont annulées, étant donné particulièrement les volumes considérables de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion qui entreraient probablement sur le marché canadien.

Il est évident pour le Tribunal qu'une reprise du dumping des cinq pays susmentionnés aurait également un effet néfaste sur Dofasco, Stelco et Sorevco. Le Tribunal est d'avis que Sorevco, qui produit

---

130. *Ibid.*

131. Pièce du fabricant A-1 au paragr. 90, dossier administratif, vol. 11.

132. *Ibid.* au paragr. 95.

133. Pièce du fabricant B-1 aux paragr. 84 et 85, dossier administratif, vol. 11.1; pièce du fabricant C-2 au paragr. 10, dossier administratif, vol. 11.2; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mai 1999 aux p. 31-34.

134. Pièce du fabricant A-3 aux paragr. 31 et 32, dossier administratif, vol. 11.

135. Pièce du fabricant C-1 (protégée) aux paragr. 16 à 36, dossier administratif, vol. 12.2.

136. Pièce du fabricant B-1 aux paragr. 97 et 98, dossier administratif, vol. 11.1; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 10 mai 1999 aux p. 3-4.

137. Pièce du Tribunal RR-98-007-1, dossier administratif, vol. 1 à la p. 93.

uniquement de l'acier destiné à un secteur autre que celui de l'automobile, serait la société qui souffrirait le plus. Il convient aussi de mentionner particulièrement la nouvelle ligne DSG dont la mise en exploitation était prévue pour juin 1999. Bien que cette ligne soit destinée à produire de l'acier résistant à la corrosion pour le secteur de l'automobile, durant sa période de lancement, elle produira des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à un secteur autre que celui de l'automobile, qui devront livrer une concurrence directe aux importations sous-évaluées.

Les éléments de preuve montrent également que les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion importés, qui sont destinés à un secteur autre que celui de l'automobile et au secteur des distributeurs d'acier semi-ouvert, auront aussi une incidence sur les prix des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés aux utilisations finales dans le secteur de l'automobile. Il a été admis, cependant, que la répercussion sur ces prix est décalée<sup>138</sup>. Les prix à l'importation influent sur les prix du marché du disponible et sur les prix courants au pays des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à des utilisations finales dans un secteur autre que celui de l'automobile<sup>139</sup>. Au moment du renouvellement des contrats d'approvisionnement d'acier pour le secteur de l'automobile, les acheteurs évaluent les prix sur le marché et négocient en fonction de ces prix. Le Tribunal est d'avis que les prix réduits des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion dans les qualités destinées à un secteur autre que celui de l'automobile entraîneront inévitablement des prix réduits des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion dans les qualités destinées au secteur de l'automobile.

En résumé, les importations sous-évaluées de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés à des utilisations dans un secteur autre que celui de l'automobile exerceront une pression à la baisse sur les prix des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion produits au Canada et destinés à des utilisations finales dans un secteur autre que celui de l'automobile et dans le secteur de l'automobile.

Le Tribunal est d'avis que si rien n'est fait pour empêcher la reprise du dumping des cinq pays susmentionnés, les aciéries nationales auront, essentiellement, le choix entre deux stratégies qui, étant donné les volumes et les prix probables des importations sous-évaluées, sont toutes deux susceptibles de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Les aciéries pourront réduire leur production au fur et à mesure que les importations sous-évaluées enlèveront une part du marché, ou réduire leurs prix à des niveaux compétitifs et maintenir leur volume de production. Dans le premier scénario, les taux d'utilisation de la capacité, tout comme les parts de marché, les recettes et les profits, chuteront. Ce qui est le plus susceptible de se produire, cependant, étant donné le caractère capitalistique de la production des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion<sup>140</sup>, c'est que la branche de production canadienne recourra de nouveau, pour maintenir sa production et protéger sa part de marché, à des rabais ou à des baisses générales de prix pour concurrencer les importations, ce qui se soldera par une baisse marquée des prix, des recettes et des profits.

Le Tribunal note que la branche de production nationale a beaucoup investi en vue de la fabrication de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion. Tout dommage prenant la forme de baisse de part de marché ou de prix menacera sa capacité à financer l'amélioration de ses immobilisations. La capacité de la

---

138. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mai 1999 aux p. 553-555.

139. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 10 mai 1999 à la p. 3.

140. Comme pour le secteur de l'acier en général, le caractère capitalistique de la production de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion oblige à utiliser les installations à pleine capacité afin de répartir le montant élevé des frais fixes sur le plus grand nombre possible d'unités. Toute réduction de la production augmente le coût de production unitaire.

branche de production nationale à livrer concurrence dans cette industrie capitalistique sera amoindrie, et donc la branche de production nationale sera encore plus vulnérable au dumping. Une reprise du dumping mettra vraisemblablement en péril les grandes visées stratégiques de la branche de production nationale en ce qui concerne ce segment du marché de l'acier à haute valeur ajoutée. Il est à remarquer que Dofasco a récemment investi 145 millions de dollars dans la construction de la ligne DSG<sup>141</sup>. S'ils ne peuvent suivre les progrès de la technologie, les producteurs nationaux se verront confinés au segment du marché des produits de base, où la marge bénéficiaire est faible.

Pour toutes les raisons susmentionnées, le Tribunal est d'avis qu'une reprise du dumping des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale sous la forme de fortes baisses des prix, des recettes et des profits. En outre, la position financière affaiblie qui en résultera limitera vraisemblablement la capacité de la branche de production nationale à récupérer ses investissements passés et prévus et à maintenir une position concurrentielle en ce qui concerne la production des produits d'acier à haute valeur ajoutée.

### **Demande d'exclusion**

Les emboutisseurs de pièces d'automobile ont demandé une annulation des conclusions à l'égard des États-Unis en ce qui concerne les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion devant servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires. Les producteurs nationaux ont consenti à une exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile de la prorogation des conclusions à l'égard des États-Unis.

Ayant décidé de proroger les conclusions visant les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires des États-Unis, le Tribunal doit décider s'il convient d'accorder une exclusion pour lesdits produits utilisés dans le secteur de l'automobile. Le Tribunal a indiqué que les exclusions sont accordées uniquement dans des circonstances exceptionnelles<sup>142</sup> et lorsque leur bien-fondé a été établi<sup>143</sup>. Dans le cadre du réexamen n° RR-89-006, le Tribunal a déclaré : « Si le Tribunal devait soustraire certaines marchandises à l'application de conclusions, ce serait sur la foi d'éléments de preuve indiquant que l'importation de ces marchandises ne causerait pas de préjudice sensible à la production canadienne parce qu'elles ne sont pas disponibles auprès des fournisseurs canadiens, par exemple »<sup>144</sup>. Dans des causes précédentes, le principal

---

141. Pièce du fabricant A-1 au paragr. 80, dossier administratif, vol. 11.

142. Pièce du Tribunal RR-98-007-1, dossier administratif, vol. 1 à la p. 115; *Barres rondes en acier inoxydable d'un diamètre de 25 mm à 570 mm inclusivement, originaires ou exportées de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de l'Inde, de l'Italie, du Japon, de l'Espagne, de la Suède, de Taïwan et du Royaume-Uni, Conclusions* (le 4 septembre 1998), *Exposé des motifs* (le 21 septembre 1998) à la p. 26, NQ-98-001 (T.C.C.E.).

143. *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur, traitées à chaud ou non, originaires ou exportées de la Belgique, du Brésil, de la République tchèque, du Danemark, de la République fédérale d'Allemagne, de la Roumanie, du Royaume-Uni, des États-Unis d'Amérique et de l'ancienne République yougoslave de Macédoine, Conclusions* (le 6 mai 1993), *Exposé des motifs* (le 21 mai 1993) à la p. 29, NQ-92-007 (T.C.C.E.); et *Tapis produit sur machine à touffeter, fait de poils où prédominent les fils de nylon, d'autres polyamides, de polyester ou de polypropylène, à l'exclusion des tapis pour véhicules automobiles et des couvre-planchers d'une superficie inférieure à 5 m<sup>2</sup>, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, Ordonnance* (le 21 avril 1997), *Exposé des motifs* (le 8 mai 1997) aux p. 22-23, RR-96-004 (T.C.C.E.).

144. *Certaines tôles d'acier au carbone et allié originaires ou exportées de la Belgique, du Brésil, de la Tchécoslovaquie, de la République fédérale d'Allemagne, de la France, de la République de l'Afrique du Sud, de la République de Corée, de la Roumanie, de l'Espagne, du Royaume-Uni et des Pays-Bas* (le 1<sup>er</sup> mai 1990), (T.C.C.E.) à la p. 17.

critère sur lequel le Tribunal s'est fondé pour déterminer s'il convenait d'exclure un produit donné était de savoir si la branche de production nationale fabrique le produit ou non<sup>145</sup>. Le Tribunal a aussi considéré des facteurs comme la production nationale de marchandises substituables ou concurrentes<sup>146</sup>, si la branche de production nationale est un « fournisseur régulier » du produit ou si elle le produit normalement<sup>147</sup>. Tous les critères susmentionnés confirment que le Tribunal n'accorde une exclusion que lorsqu'il est d'avis qu'une telle exclusion ne causera pas de dommage à la branche de production nationale.

Le Tribunal est d'avis que, dans le présent réexamen, l'exclusion demandée est justifiée, malgré la production considérable de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile au Canada. Les emboutisseurs de pièces d'automobile ont déclaré qu'ils ont besoin de l'exclusion uniquement pour avoir accès à de l'acier lorsque les producteurs nationaux sont incapables de les approvisionner, en raison soit de pénurie, soit de lacunes ou de leur incapacité de fabriquer certains produits<sup>148</sup>. Ils ont aussi affirmé clairement que les producteurs nationaux sont, et demeureront, leurs fournisseurs de premier choix<sup>149</sup>. Les éléments de preuve montrent que le lien établi entre les emboutisseurs de pièces d'automobile et les producteurs nationaux est très important et que les emboutisseurs considèrent précieux la qualité et les services offerts par les producteurs nationaux. Un lien aussi étroit est particulièrement important étant donné la longue durée du processus d'élaboration qui aboutit à la production d'une pièce. De même, une fois la production entreprise, le caractère « individualisé » des produits destinés au secteur de l'automobile garantit que la préférence sera accordée aux fournisseurs d'acier initiaux, par rapport à tout autre, étant donné les coûts qu'il faudrait encourir pour obtenir la même pièce à partir d'acier fourni par un autre producteur<sup>150</sup>.

Les producteurs nationaux, tout en se disant d'accord sur l'exclusion demandée, ont indiqué qu'ils ne l'accorderaient pas du fait de l'absence de probabilité d'une reprise du dumping ni de l'absence d'une probabilité de dommage. Cependant, le Tribunal est d'avis que le raisonnement appliqué par les producteurs nationaux pour accepter l'exclusion démontre qu'il n'est pas probable que cette dernière leur cause un dommage. Les producteurs nationaux croient qu'ils continueront d'être les principaux fournisseurs de l'industrie automobile et que les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile originaires des États-Unis seront uniquement importés dans des circonstances précises<sup>151</sup>. Ce qui les rassurent aussi, c'est le fait qu'au moment des conclusions initiales, les exportateurs américains de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile étaient du nombre des producteurs dont la marge de dumping était la plus basse et que certains producteurs de produits de tôle

---

145. Voir, par exemple, *Barres rondes en acier inoxydable*, supra note 142, *Exposé des motifs* aux p. 27-28; et pièce du Tribunal RR-98-007-1, dossier administratif, vol. 1 aux p. 115-117.

146. Voir, par exemple, *Tapis produit sur machine à touffeter, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions* (le 21 avril 1992), *Exposé des motifs* (le 6 mai 1992), aux p. 32-33, NQ-91-006 (T.C.C.E.).

147. Voir, par exemple, *Barres rondes en acier inoxydable*, supra note 142, *Exposé des motifs* aux p. 26-29; *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud*, supra note 143, *Exposé des motifs* aux p. 29-30; et *Placoplâtre originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions* (le 20 janvier 1993), *Exposé des motifs* (le 4 février 1993), aux p. 21-22, NQ-92-004 (T.C.C.E.).

148. Pièce de l'importateur J-2 au paragr. 4, dossier administratif, vol. 13.5; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 13 mai 1999 aux p. 775-776.

149. *Rapport public préalable à l'audience – Établissement des prix et marchés étrangers*, révisé le 19 avril 1999, pièce du Tribunal RR-98-007-5.3C, vol. 1A-1 à la p. 211; pièce de l'importateur J-2 au paragr. 4, dossier administratif, vol. 13.5; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, le 13 mai 1999 à la p. 224.

150. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mai 1999 aux p. 279-280, et vol. 4, le 13 mai 1999 aux p. 783-785.

151. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mai 1999 aux p. 278-280.

d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile des États-Unis ont obtenu des valeurs normales<sup>152</sup>.

Étant donné les arguments présentés par les emboutisseurs, de même que par les producteurs nationaux, le Tribunal est d'avis que le volume des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile susceptibles d'être exportés depuis les États-Unis en application de l'exclusion en cause ne perturbera pas le marché canadien. Autrement dit, il ne semble pas probable qu'autoriser l'exclusion des produits originaires des États-Unis causera un dommage à la branche de production nationale.

L'accord entre les emboutisseurs de pièces d'automobile et les producteurs nationaux se limite à l'exclusion de l'acier destiné au secteur de l'automobile produit aux États-Unis. Cependant, les fabricants du même produit dans les autres pays visés ont déclaré que l'exclusion ne devrait pas être limitée géographiquement aux États-Unis. Après avoir examiné cette question, il convient de retenir qu'uniquement quelques-uns des pays visés peuvent produire des produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile d'une qualité qui satisferait aux exigences canadiennes en la matière<sup>153</sup>. Le Tribunal est d'avis que les exigences d'homologation, la nécessité de la livraison juste-à-temps et les exigences de service, plus particulièrement, sont de nature à limiter les importations de produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile, qui proviennent des pays visés autres que les États-Unis, qui sont capables de fabriquer de tels produits<sup>154</sup>. Le Tribunal note également que les emboutisseurs et la branche de production nationale ont indiqué que les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile en provenance des États-Unis représentaient le seul choix de rechange viable aux produits de tôle d'acier résistant à la corrosion destinés au secteur de l'automobile au Canada<sup>155</sup>. Par conséquent, il ne semble y avoir aucune raison pour laquelle le Tribunal devrait limiter l'exclusion aux seuls produits originaires des États-Unis. Le Tribunal n'est pas d'avis qu'une reprise du dumping de l'acier destiné au secteur de l'automobile de la part de pays autres que les États-Unis est susceptible de causer un dommage à la branche de production nationale et, par conséquent, le Tribunal est d'avis que la portée de l'exclusion ne doit pas se limiter aux États-Unis. Le Tribunal reconnaît que la portée de la présente exclusion est beaucoup plus vaste que ce n'est le cas habituellement dans une cause entendue aux termes de la LMSI, mais les circonstances tout à fait uniques de l'affaire justifient une telle portée.

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal accorde l'exclusion pour l'utilisation finale dans le secteur de l'automobile pour tous les pays à l'égard desquels les conclusions sont prorogées.

Malgré l'exclusion susmentionnée, le Tribunal est d'avis que la prorogation des conclusions demeure nécessaire pour empêcher la reprise probable du dumping de l'acier destiné à un secteur autre que celui de l'automobile, des cinq pays visés, et le dommage sensible à la branche de production nationale qui s'ensuivrait probablement.

---

152. Pièce du Tribunal RR-98-007-55C, dossier administratif, vol. 1B aux p. 44-45; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mai 1999 à la p. 281.

153. Pièce de l'importateur I-2 au paragr. 15, dossier administratif, vol. 13.5; et pièce de l'importateur M-2 au paragr. 6, dossier administratif, vol. 13.7.

154. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 13 mai 1999 aux p. 776-779, 790-792, 801-xv-xvi.

155. Pièce de l'importateur I-2 au paragr. 15, dossier administratif, vol. 13.5; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, le 13 mai 1999 aux p. 776-779 et 790-792; et pièce du Tribunal RR-98-007-55C, dossier administratif, vol. 1B aux p. 49-50.

## CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal, par la présente : 1) proroge ses conclusions concernant certains produits de tôle d'acier résistant à la corrosion originaires ou exportés du Brésil, de l'Allemagne, du Japon et de la Corée, avec une modification afin d'exclure les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion importés dans le numéro tarifaire 9959.00.00 devant servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires; 2) proroge ses conclusions concernant les marchandises susmentionnées originaires ou exportées des États-Unis, avec une modification afin d'exclure les produits de tôle d'acier résistant à la corrosion importés dans le numéro tarifaire 9959.00.00 devant servir à la fabrication de véhicules de tourisme, d'autobus, de camions, d'ambulances ou de corbillards, ou des châssis de ces véhicules, ou des parties, accessoires ou parties de ces accessoires; 3) annule ses conclusions concernant les marchandises susmentionnées originaires ou exportées de l'Australie, de la France, de la Nouvelle-Zélande, de l'Espagne, de la Suède et du Royaume-Uni.

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin  
Membre président

Patricia M. Close

Patricia M. Close  
Membre

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine  
Membre