

ANNEXE C

OBSERVATIONS DES PARTIES SUR LES RÉPONSES AUX QUESTIONS ISSUES DE LA DEUXIÈME RÉUNION

Table des matières		Page
Annexe C-1	Observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions posées dans le contexte de la deuxième réunion de fond du Groupe spécial	C-2
Annexe C-2	Observations des États-Unis sur les réponses du Canada aux questions posées dans le contexte de la deuxième réunion de fond du Groupe spécial	C-15
Annexe C-3	Lettre des États-Unis exprimant des objections aux observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions posées dans le contexte de la deuxième réunion de fond du Groupe spécial	C-20
Annexe C-4	Lettre du Canada répondant aux objections des États-Unis concernant les observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions posées dans le contexte de la deuxième réunion de fond du Groupe spécial	C-21

ANNEXE C-1

OBSERVATIONS DU CANADA SUR LES RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(5 septembre 2003)

86. Le Groupe spécial se réfère aux paragraphes 2 et 3 de la deuxième déclaration orale des États-Unis. Il demande aux États-Unis de noter toutes les "assertions erronées" qu'il a relevées dans les communications du Canada, outre celles qui sont mentionnées dans sa deuxième déclaration orale. Par ailleurs, dans ses réponses aux questions du Groupe spécial, dans sa deuxième communication écrite et dans sa deuxième déclaration orale, le Canada a fait des exposés factuels détaillés pertinents pour ses allégations. Les États-Unis sont priés d'identifier tous les aspects factuels au sujet desquels ils sont en désaccord avec le Canada et d'étayer leur position à cet égard.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 86 sont les suivantes:

1. Dans la pièce jointe à leur deuxième série de réponses aux questions du Groupe spécial, les États-Unis ont formulé deux nouveaux arguments concernant l'engagement de la procédure.
2. Premièrement, l'argument des États-Unis selon lequel les renseignements sur les opérations de leurs scieries de remplacement figurant dans la version confidentielle des déclarations sous serment est erroné. Comme il ressort clairement de la version publique de ces déclarations, il n'y a aucun passage entre crochets concernant les opérations des sociétés.¹
3. Deuxièmement, les États-Unis font valoir, pour la première fois, que leurs scieries de remplacement "... ont été utilisées seulement en ce qui concerne les frais indirects de production, les planures/rognures et la sciure de bois/l'écorce".² Le Canada note que cette assertion est en contradiction avec l'assertion, figurant dans le paragraphe précédent de cette pièce jointe, selon laquelle les renseignements provenant des scieries des États-Unis ont été utilisés pour fournir des données relatives à l'utilisation des facteurs, en ce qui concerne le bois sur pied, les frais d'exploitation forestière, la main-d'œuvre, l'électricité, le combustible et les copeaux de bois. Les coûts d'une scierie sont déterminés en multipliant son utilisation des facteurs par le prix unitaire du facteur en question. Les coûts de l'utilisation des facteurs sont l'élément du calcul des coûts qui varie le plus d'une scierie à l'autre, d'où l'importance cruciale d'obtenir les données de scieries qui sont représentatives.

90. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 20 de la deuxième déclaration orale du Canada, libellé comme suit:

¹ Voir les déclarations sous serment dans Petition, Exhibit n° VI.C-1 (pièce n° 135 du Canada).

² Voir Attachment to the Answers of the United States to the Panel's 13 August 2003 Questions, 26 août 2003, page 2 [ci-après "Pièce jointe des États-Unis"].

"Les États-Unis, s'abritant derrière le prétexte de la confidentialité, n'ont communiqué au Groupe spécial aucun des renseignements concernant les deux usines des États-Unis choisies à titre de remplacement dont le Département du commerce était saisi. Ces usines des États-Unis étaient au cœur de la décision d'ouvrir l'enquête prise par le Département du commerce. Le Canada n'a pas eu connaissance de renseignements essentiels qui sont entre les mains des États-Unis, tels que les noms des usines américaines et ce que le Département du commerce savait de celles-ci, et le Groupe spécial n'est toujours pas saisi de ces renseignements. Aux allégations du Canada, les États-Unis n'ont répondu que par des assertions."

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 90 sont les suivantes:

4. Au paragraphe 15 de leur réponse à la question n° 90 et à la page 7 de leur pièce jointe présentée en réponse à la question n° 86 du Groupe spécial, les États-Unis citent une publication du Département de l'agriculture des États-Unis intitulée *Profile 2001: Softwood Sawmills in the United States and Canada*.³ Ils le font pour étayer leur affirmation selon laquelle les scieries de remplacement américaines choisies pour la modélisation des coûts des producteurs canadiens aux fins de l'engagement de la procédure étaient représentatives des producteurs canadiens.

5. La citation de ce rapport par les États-Unis est de nature à induire en erreur pour deux raisons. Premièrement, le Département du commerce ne disposait *pas* de l'étude citée par les États-Unis au moment de l'engagement de la procédure. La demande ne contenait que les trois premières pages de la publication *Profile 1999: Softwood Sawmills in the United States and Canada*. Elle ne contenait aucune liste d'entreprises quelles qu'elles soient et ne traitait pas non plus d'"opérations de grande envergure, permanentes", expression sur laquelle le Département du commerce s'appuie maintenant pour étayer son allégation selon laquelle il disposait, au moment de l'engagement de la procédure, d'éléments de preuve indiquant que les scieries étaient représentatives.⁴ Le rapport sur lequel les États-Unis se fondent maintenant ne figurait pas au dossier jusqu'à ce que les sociétés interrogées le communiquent près de trois mois *après* que le Département du commerce eut pris la décision d'ouvrir l'enquête. Il a été versé au dossier dans le cadre de la communication des sociétés interrogées dans laquelle elles demandent au Département du commerce de mettre fin à l'enquête et de l'annuler en raison de l'insuffisance des éléments de preuve.⁵

6. Deuxièmement, et surtout, les renseignements dont le Département du commerce disposait au moment de l'engagement de la procédure indiquent que les deux scieries de remplacement des États-Unis ne pouvaient *pas* être qualifiées d'"opérations de grande envergure, permanentes". Des avocats des sociétés interrogées ont informé le Canada que des renseignements désignés comme confidentiels confirmaient: 1) que toute indication selon laquelle les deux scieries de remplacement des États-Unis étaient des "opérations de grande envergure, permanentes" au moment de l'engagement de la procédure était fausse; et 2) que le Département du commerce le savait à ce moment.

³ Publication citée au paragraphe 25, note de bas de page 38, de la deuxième communication écrite des États-Unis.

⁴ Voir *Petition*, Vol. IB, Exhibit 1B-49, H. Spelter et T. McKeever, *Profile 1999: Softwood Sawmills in the United States and Canada* (Washington: USDA, 1999) pages 1 à 3 (pièce n° 185 du Canada).

⁵ Voir *Certain Softwood Lumber from Canada: Request for Termination and Rescission of Investigation*, Letter from Weil Gotshal & Manges to Commerce (19 juillet 2001), pièce jointe n° 3 (pièce n° 51 du Canada). Le Département du commerce a ouvert l'enquête le 23 avril 2001 et publié l'avis d'ouverture au Registre fédéral le 30 avril 2001. Voir *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 21 328 (Département du commerce, 30 avril 2001) (engagement de la procédure), pages 21 328 et 21 332 (pièce n° 9 du Canada).

7. Enfin, le refus des États-Unis de communiquer au Groupe spécial des renseignements spécifiques sur les scieries de remplacement américaines ou leurs opérations au motif que les renseignements sont confidentiels, alléguant "la protection légitime de la confidentialité de certains renseignements accordée par le Département du commerce en vertu de la législation des États-Unis"⁶ est incompatible avec le traitement par les États-Unis des données des sociétés interrogées canadiennes. Le Canada note que les États-Unis ont divulgué, dans le cadre de la présente procédure, les renseignements confidentiels de certaines sociétés canadiennes en les faisant figurer entre crochets. Par exemple, en se défendant contre les allégations du Canada au titre de l'article 2.4, les États-Unis ont communiqué au Groupe spécial, et au gouvernement canadien, certains prix spécifiques d'Abitibi, de Tembec, de Slocan, de West Fraser et de Weyerhaeuser.⁷ Les différentes sociétés avaient communiqué ces prix au Département du commerce conformément à une ordonnance conservatoire administrative. Le Département du commerce n'avait pas leur consentement pour révéler ces prix au gouvernement canadien et au Groupe spécial.

96. À quel stade les sociétés interrogées ont-elles été informées de la constatation du DOC selon laquelle les différences dans les dimensions n'affectent pas la comparabilité des prix? Quelles possibilités de formuler des observations sur cette constatation ont été ménagées aux sociétés interrogées?

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 96 sont les suivantes:

8. Le Canada est d'accord avec l'assertion formulée par les États-Unis en réponse à cette question, selon laquelle les éléments de preuve présentés et les arguments avancés "ont obligé le Département du commerce à évaluer les données sur les prix versées au dossier" afin d'"examiner attentivement l'effet des dimensions sur le prix".⁸ Or, le Département du commerce ne l'a pas fait, comme la réponse des États-Unis à la question n° 99 l'indique clairement. Il n'a appliqué aucune méthode cohérente pour sélectionner des éléments de comparaison représentatifs, suffisamment nombreux pour obtenir des résultats représentatifs. Il n'a pas non plus effectué d'analyse cohérente du petit nombre de comparaisons qu'il semble avoir examinées. La meilleure explication que les États-Unis peuvent avancer est que le Département du commerce a déterminé qu'il n'autoriserait aucun ajustement ("difmer"), pour l'une quelconque des 2 382 comparaisons de produits non identiques⁹ auxquelles il a procédé, sur la base de graphiques indiquant les prix¹⁰ des transactions, prises individuellement, relatives à une paire de produits de West Fraser et à une paire de produits de Slocan. Ces graphiques n'avaient pas été versés au dossier du Département du commerce et semblent donc avoir été créés après le fait. En fait, il apparaît que le Département du commerce n'a effectué aucune analyse valable. Même après la détermination finale, les États-Unis n'ont communiqué qu'une simple représentation de points de données sur des graphiques comprimés qui ne fournissent pas de renseignements suffisants pour confirmer que les données sont appropriées.

97. Veuillez formuler des observations sur la réponse du Canada à la question n° 22, s'agissant de la démonstration par les sociétés interrogées de la nécessité d'un ajustement des prix:

⁶ Réponses des États-Unis aux questions posées par le Groupe spécial le 13 août 2003, 26 août 2003, paragraphe 14 [ci-après "Deuxième série de réponses des États-Unis aux questions"].

⁷ Voir, par exemple, les pièces n° 42 et 76 des États-Unis.

⁸ Deuxième série de réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 32.

⁹ Voir, dans les réponses du Canada aux questions posées par le Groupe spécial aux parties relativement à la première réunion de fond, 30 juin 2003, paragraphe 97, un tableau indiquant le nombre de comparaisons de produits non identiques effectuées par le Département du commerce pour chaque société interrogée.

¹⁰ On ne sait pas clairement si ces prix sont bruts ou nets.

"au début de la période, en avril 2000, le prix moyen net d'Abitibi pour le bois de 2x4x8 de qualité n° 2 était d'environ [[]] tandis que celui du bois de 2x6x16 de qualité n° 2 était de [[]]. Les chiffres comparables pour le bois de qualité économie étaient de [[]] pour les dimensions plus petites et de [[]] pour les dimensions plus importantes".

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 97 sont les suivantes:

9. La représentation graphique de données figurant dans la pièce n° 81 des États-Unis, dont le Département du commerce n'était pas saisi au moment de sa détermination finale¹¹, est fallacieuse, difficile à suivre et déficiente du point de vue de l'analyse.¹² Bien que cela ne soit pas expliqué, le graphique représente, sous une forme comprimée, toutes les ventes, prises individuellement, de quatre produits d'Abitibi sur le marché intérieur. En ordonnée figure apparemment le prix net en dollars canadiens (après déduction des frais de transport et autres ajustements)¹³, tandis qu'en abscisse figure la date de la facture.¹⁴

10. Les prix des différentes ventes sont rarement fixés à la date de la facture. Abitibi, par exemple, a un large éventail d'arrangements en la matière, y compris les ventes au comptant, pour lesquelles les prix sont négociés au moment de la commande, ainsi que les ventes contractuelles dont le prix est fixé à long terme ou selon une formule.

11. Étant donné la nature fluctuante des prix du bois d'œuvre, il n'y a aucune raison d'escompter que, même pour la vente d'un même produit, avec la même date de facturation, le prix soit le même, et encore moins que, pour des produits différents, il y ait des écarts de prix "constants" en fonction de la date de la facture. C'est pour cette raison que les sociétés interrogées canadiennes, et le Canada dans le cadre de la présente procédure, ont toujours examiné une moyenne mensuelle ou annuelle des prix car de telles moyennes lissent les fluctuations des données dues aux mécanismes et aux moments différents de fixation des prix par rapport à la date de la facture. Un diagramme de dispersion représentant les prix des transactions, prises individuellement, sur la base des dates de facture est, pour l'essentiel, inutile, pour ce qui est de déterminer si les dimensions ont une incidence sur le prix.

12. À cet égard, il est instructif de se pencher sur les données d'Abitibi concernant les produits de qualité n° 2 que le Département du commerce a examinées. Comme le Canada l'a noté précédemment, les États-Unis ont procédé, au total, à 2382 comparaisons de prix de produits non identiques et n'ont effectué *aucun* ajustement pour tenir compte des caractéristiques physiques pour *aucune* de ces comparaisons. Cela ne peut être justifié que si le dossier indique que les dimensions n'affectent *jamaïs* la comparabilité des prix. Le Canada doit seulement établir que, pour certaines comparaisons, les dimensions affectent le prix pour démontrer qu'il doit être "dûment tenu compte" des différences dans les dimensions, ce qui, comme l'a reconnu le Canada, peut dans certains cas particuliers être égal à zéro.¹⁵

¹¹ Il en va de même pour les pièces n° 76, 42 et 43 des États-Unis.

¹² Durant toute la présente procédure, les États-Unis ont fait valoir que le Groupe spécial ne devrait pas examiner des graphiques ou des tableaux dont le Département du commerce n'était pas saisi, même si ce dernier disposait des données correspondantes. En présentant cette pièce, les États-Unis reconnaissent ce que le Canada a constamment affirmé. Dans la mesure où l'autorité chargée de l'enquête était saisie des données correspondantes, il est tout à fait opportun que les parties présentent ces données au Groupe spécial sous une forme nouvelle en utilisant des graphiques et des tableaux.

¹³ Les États-Unis n'ont pas indiqué quels ajustements avaient été effectués.

¹⁴ Cela n'est pas expliqué non plus.

¹⁵ Voir les réponses du Canada aux questions posées par le Groupe spécial aux parties relativement à la deuxième réunion de fond, 26 août 2003, paragraphe 46 [ci-après "Deuxième série de réponses du Canada aux questions"].

13. Une analyse des données sur lesquelles les États-Unis se sont appuyés est révélatrice. Tout d'abord, le prix net annuel moyen pondéré de chacun des produits de dimensions différentes sur toute la période visée par l'enquête a été calculé. Ce calcul indique si des produits de dimensions différentes sont vendus au même prix ou à des prix différents, en moyenne. L'utilisation des prix moyens annuels est exhaustive en ce sens qu'elle prend en compte toutes les ventes et lisse par ailleurs les différences dues à la manière dont le prix des ventes, prises individuellement, est facturé et la date de cette facturation, ainsi que d'autres anomalies.¹⁶ Le prix moyen net facturé par Abitibi pour le bois de 2x6x16 de qualité n° 2 était de [[]] pour le bois de 2x4x8 de qualité n° 2. Ces données montrent que dans le cas de ces produits, les dimensions affectent le prix, et ceci dans une mesure considérable. L'écart moyen entre les valeurs est de l'ordre de [[]], soit presque [[]] pour cent.

14. Adoptant l'approche des États-Unis consistant à utiliser des transactions prises individuellement et à considérer la date de la facture comme pertinente aux fins de la comparaison¹⁷, nous avons ensuite cherché à vérifier l'affirmation des États-Unis selon laquelle les prix convergent, divergent et se chevauchent, ne font apparaître aucune configuration "constante" et ne peuvent donc pas établir que les dimensions affectent le prix. Au lieu de présenter simplement un diagramme de dispersion rudimentaire, nous avons considéré le nombre de jours où les produits ont été vendus tous les deux et calculé le nombre de fois où le produit en 2x6x16 a été vendu à un prix plus élevé que le produit en 2x4x8. Les données dont le Département du commerce disposait indiquent que le produit le plus gros a été vendu à un prix plus élevé 55 fois sur les 56 fois où les deux produits ont été facturés à la même date, soit plus de 98 pour cent du temps.¹⁸ Cela semble assez "constant".

15. Enfin, les données ont fait l'objet d'une nouvelle représentation graphique en utilisant des points en ordonnée moins comprimés et plus appropriés qui permettent de mieux visualiser les données. Au lieu de rechercher simplement des configurations au moyen du critère de l'examen "visuel" du Département du commerce, nous avons procédé à une analyse de régression pour déterminer, pour chaque produit, la courbe la mieux ajustée rapprochant les prix de chaque produit.¹⁹ Cette analyse permet de représenter la configuration globale des prix. Les résultats sont présentés dans la pièce jointe n° 185 du Canada. Contrairement aux affirmations non étayées du Département du commerce, l'analyse de régression révèle des écarts de prix marqués entre les deux produits. De fait, les deux courbes sont presque parallèles, ce qui démontre que les écarts de prix observés étaient, en fait, assez constants sur la période.

16. En bref, une fois que les données sont analysées, au lieu d'être simplement imprimées, elles établissent que, pour ces produits, les différences dans les dimensions créent des écarts de prix et affectent donc la comparabilité des prix. Elles réfutent aussi d'une manière définitive ce que suggèrent les États-Unis, à savoir que c'est parfois un prix qui est plus élevé, parfois l'autre, de sorte qu'il n'y a, en moyenne, aucune différence.

99. En ce qui concerne l'uniformité des configurations de prix, le Groupe spécial souhaite poser les questions suivantes:

¹⁶ C'est pour cette raison que l'exposé initial du Canada au Groupe spécial comprenait des graphiques indiquant les prix moyens annuels des produits de dimensions différentes. Voir POI Average Prices for Different Lengths and Widths: Abitibi, Canfor, Slocan, West Fraser and Weyerhaeuser (contient des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 76 du Canada).

¹⁷ Le Canada estime que cette approche est erronée pour les raisons susmentionnées.

¹⁸ Dans les cas où plusieurs ventes avaient été effectuées à la même date, nous avons utilisé le prix net moyen pondéré.

¹⁹ La régression effectuée est la méthode des moindres carrés ordinaires utilisant un modèle quadratique.

- a) **Le DOC pourrait-il expliquer en détail la méthode qu'il a employée pour appliquer son critère de l'uniformité? Donnez à l'appui de votre explication un exemple tiré du critère qui a été appliqué en l'espèce, y compris tout échantillonnage, choix de dates, etc. Les États-Unis ont-ils envisagé de recourir à d'autres méthodes?**
- b) **Les États-Unis pourraient-ils expliquer en détail comment les résultats de l'application de leur critère ont été évalués? Veuillez expliquer l'évaluation qui a abouti à cette conclusion.**

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 99 sont les suivantes:

17. En réponse à cette question, les États-Unis allèguent que le Département du commerce "a examiné des ventes, choisies de manière aléatoire, de produits de bois d'œuvre résineux couramment vendus, comparant des produits ayant des différences dimensionnelles relativement mineures"²⁰ et a donné deux exemples. Ils allèguent également que le Département du commerce a procédé ainsi pour "chacune des sociétés canadiennes interrogées, représentant graphiquement les ventes effectuées pendant toute la période visée par l'enquête (...) [y compris] à la fois les ventes à un prix supérieur au coût et les ventes à un prix inférieur au coût ...".²¹

18. Cependant, les États-Unis n'ont cité aucun document versé au dossier étayant l'affirmation selon laquelle cette analyse avait été faite. On a bien du mal à croire que le Département du commerce a pu faire un examen visuel de toutes les ventes relatives aux comparaisons de certains produits pour l'ensemble de la période couverte par l'enquête, pour chacune des sociétés interrogées, sans avoir besoin de rédiger aucun document à l'appui de cette "analyse".²²

101. Veuillez formuler des observations sur l'assertion ci-après, figurant au paragraphe 56 de la deuxième déclaration orale du Canada:

"La Commission du commerce international des États-Unis, dans l'examen concernant le dommage, a déterminé que, d'une manière générale, "les prix du bois d'œuvre diff[érent] substantiellement en fonction de la qualité et des dimensions"."

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 101 sont les suivantes:

19. Contrairement à l'affirmation des États-Unis selon laquelle la constatation de fait de la Commission du commerce international des États-Unis (ITC) n'était pas importante pour sa détermination de l'existence d'un dommage, le Canada note que l'ITC, en tant qu'autorité chargée de l'enquête et chargée d'établir la détermination de l'existence d'un dommage, doit, conformément à la législation des États-Unis, examiner spécifiquement "l'effet des importations de cette marchandise [visée par l'enquête] sur les prix des produits nationaux similaires aux États-Unis".²³ En effet,

²⁰ Deuxième série de réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 41.

²¹ *Ibid.*, paragraphe 42.

²² À l'opposé, lorsque le Département du commerce a voulu confirmer le caractère approprié de la relation des prix d'une qualité à l'autre, un fonctionnaire du Département du commerce a été chargé de l'analyse et un mémorandum a été versé au dossier pour étayer cette analyse. Voir DOC Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products From Canada* (21 mars 2002), observation n° 33, page 24 et note de bas de page 62 (pièce n° 2 du Canada) [ci-après "Mémorandum sur les questions et la décision"].

²³ 19 U.S.C. § 1677(7)(B)(i)(II) (pièce n° 7 du Canada).

l'analyse des prix est cruciale pour l'analyse de l'ITC. La législation des États-Unis prescrit expressément à l'ITC de comparer les prix des produits importés avec les produits nationaux similaires afin de déterminer si les produits importés sont vendus à des prix inférieurs aux produits nationaux similaires ou ont pour effet de déprimer les prix.²⁴ L'ITC examine donc les données relatives aux prix des produits importés et des produits nationaux similaires. En sélectionnant et en évaluant ces comparaisons, il est essentiel qu'elle évalue d'abord tous les facteurs qui affectent la comparabilité des prix afin de faire en sorte que ses comparaisons de prix soient significatives. C'est dans ce contexte que l'ITC a constaté que les prix du bois d'œuvre différaient substantiellement en fonction de la qualité et des dimensions.

102. Aux paragraphes 58 à 60 de sa deuxième déclaration orale, le Canada a allégué que la marge de dumping moyenne dans le cas des comparaisons de produits non identiques était de deux à sept fois supérieure aux marges de dumping moyennes résultant de comparaisons de produits identiques car le DOC a effectué de nombreuses comparaisons entre des bois d'œuvre de petite taille et de faible valeur vendus aux États-Unis et des bois d'œuvre de grande dimension et de valeur élevée vendus au Canada, sans procéder à aucun ajustement pour tenir compte des dimensions. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur cette allégation selon laquelle cela constitue une infraction *prima facie* à la prescription de l'article 2.4?

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 102 sont les suivantes:

20. Les États-Unis font valoir pour la première fois que la raison pour laquelle les marges dans le cas des comparaisons de produits non identiques étaient de deux à sept fois supérieures aux marges résultant de comparaisons de produits identiques était que les comparaisons de produits non identiques concernaient les ventes, aux États-Unis, de produits de faible valeur, qui généraient des marges élevées car ils faisaient plus que les autres l'objet d'un dumping. Cependant, le Département du commerce a constaté que ces produits faisaient plus que les autres l'objet d'un dumping principalement parce qu'il n'a pas procédé à un ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques lorsqu'il a comparé des marchandises non identiques.²⁵ L'argument des États-Unis relève d'un raisonnement tautologique (c'est-à-dire que le résultat sert à justifier le non-respect des dispositions de l'article 2.4 qui a abouti à ces résultats) qui ne peut pas étayer une conclusion selon laquelle l'établissement des faits par le Département du commerce était correct et son évaluation de ces faits impartiale et objective.

G. ABITIBI

Questions posées aux États-Unis:

113. Veuillez formuler des observations sur la pièce n° 176 du Canada.

²⁴ 19 U.S.C. § 1677(7)(C)(ii) (pièce n° 7 du Canada).

²⁵ La constatation du Département du commerce concernant les comparaisons de produits non identiques est également due à son analyse des coûts, question dont le Groupe spécial n'est pas saisi. Le Département du commerce a imputé exactement les mêmes coûts aux dimensions qui avaient une valeur marchande faible et aux dimensions qui avaient une valeur marchande élevée. Si le Département du commerce avait appliqué aux dimensions la même méthode de répartition des coûts fondée sur la valeur que celle qu'il a appliquée aux qualités, il aurait imputé un coût moindre aux produits de faible valeur, un plus grand nombre d'entre eux aurait satisfait au critère des coûts et les rapprochements de produits identiques auraient abouti à des marges de dumping bien inférieures pour un plus grand nombre de ces produits de faible valeur. Le Département du commerce a ensuite aggravé le problème en comparant des produits de faible valeur vendus sur le marché des États-Unis à des produits de valeur élevée vendus sur le marché canadien sans effectuer aucun ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 113 sont les suivantes:

21. Les États-Unis ont formulé plusieurs arguments nouveaux fondés sur des présentations erronées de la position du Canada. Contrairement aux arguments avancés maintenant par les États-Unis, le Canada n'a jamais affirmé que les comptes clients font apparaître l'intégralité des coûts de production des marchandises ou que les frais financiers ne sont supportés que pour les stocks. Au contraire, le Canada a toujours fait valoir que les frais financiers se rapportent directement à la dette totale d'une société (seule la dette génère le versement d'intérêts) et que la dette et les capitaux propres se rapportent ensemble au montant total des fonds investis dans la société ou, pour reprendre les termes parfois employés par les États-Unis, aux "besoins de liquidités" totaux de la société. Ces besoins de liquidités sont reflétés dans les éléments d'actif totaux de la société. Les faits montrent que c'est exact. Suivant la formule de base applicable à tout bilan, les engagements (les fonds obtenus par la dette) plus les capitaux propres (les fonds fournis par les investisseurs) égalent les actifs. Étant donné que l'argent est fongible, et que donc tel ou tel élément d'actif n'est pas associé à telle ou telle dette ou à tels ou tels capitaux propres, la dette se rapporte également à tous les éléments d'actif et les frais financiers aux éléments d'actif totaux. Dans la présente affaire, pour être précis, les 11 milliards de dollars canadiens d'actifs d'Abitibi sont financés par 3 milliards de dollars canadiens de fonds propres et 5,6 milliards correspondant à la dette à long terme ainsi que 2,4 milliards représentant d'autres charges, y compris des sommes à payer, etc. La dette figure au bilan et les intérêts versés résultant de la dette se rapportent donc aussi à des postes du bilan et non du tableau des flux de trésorerie (comme les États-Unis l'affirment à tort dans leur réponse à la question n° 115, au paragraphe 62). La position des États-Unis selon laquelle la dette d'Abitibi et les intérêts qu'elle verse se rapportent exclusivement au coût de ses ventes d'un montant de 4 milliards de dollars canadiens n'est pas compatible avec les éléments de preuve. Abitibi ne peut pas avoir emprunté 5,6 milliards de dollars canadiens à long terme pour couvrir des frais à court terme s'élevant à 4 milliards de dollars canadiens. Les éléments de preuve établissent que c'est le postulat des États-Unis qui est inexact.

22. Ensuite, les États-Unis soutiennent que l'hypothèse selon laquelle Abitibi finance intégralement ses actifs chaque année de production est une "hypothèse fautive".²⁶ Ils qualifient cette allégation d'"extraordinaire" et de "contraire aux pratiques commerciales normales", sans donner d'explication, bien qu'elle soit, en fait, vraie, ce qui peut être démontré. En effet, c'est ce que tout bilan établit. Comme nous l'avons noté plus haut, la dette plus les capitaux propres égalent les actifs, et ceci chaque année. Contrairement à ce que les États-Unis font valoir, une société doit justement financer intégralement chaque année la valeur intégrale de chaque élément d'actif dont elle a besoin pour son activité. En effet c'est ce qui découle nécessairement du propre argument des États-Unis selon lequel l'argent est fongible, et la dette se rapporte donc à tous les éléments d'actif et non à des éléments d'actif spécifiques. Une société débourse des fonds pour acquérir un élément d'actif et le montant des fonds nécessaires est représenté par sa valeur totale et non par la dotation d'amortissement de cet actif.

23. Les États-Unis ne tiennent pas compte du simple fait que les fonds déboursés pour un élément d'actif restent investis dans cet élément d'actif. La valeur de cet élément d'actif représente *toujours* les fonds déboursés pour cet élément d'actif et donc le montant qui doit être financé tant que cet élément d'actif est consigné comme tel. Jusqu'à ce qu'un élément d'actif soit vendu ou intégralement amorti, le montant qui doit être financé est la valeur restante de l'élément d'actif. Ce n'est jamais la dotation d'amortissement car elle ne représente jamais le montant des ressources financières que la société a "immobilisées" dans l'élément d'actif.

²⁶ Deuxième série de réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 58.

Questions posées aux deux parties:

115. Le Groupe spécial croit comprendre que le Canada fait valoir, au paragraphe 80 de sa deuxième déclaration orale, qu'une méthode fondée sur les actifs peut rendre compte des éléments relatifs aux flux au moyen des stocks. Veuillez formuler des observations.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 115 sont les suivantes:

24. Les arguments des États-Unis concernant les stocks et les flux de trésorerie constituent une nouvelle présentation erronée de la position du Canada. Comme le Canada l'a démontré à plusieurs reprises, le montant nécessaire pendant un an pour financer la production n'est pas le même que le montant total des coûts annuels de production. Contrairement aux actifs immobilisés et aux autres actifs nécessaires à la production et à la vente des produits d'Abitibi (actifs qui ne sont pas vendus et doivent donc être financés intégralement chaque année), une fois produit, le bois d'œuvre est vendu et payé. Abitibi ne doit donc financer la production de bois d'œuvre qu'à partir du moment où elle commence à récolter les grumes jusqu'au moment où elle reçoit le paiement de son client. Ce n'est que durant cette période qu'elle a dû déboursier ses fonds.

25. Les fonds annuels nécessaires au financement de la production et de la vente de bois d'œuvre pendant une année ne sont donc pas reflétés dans les coûts de production supportés cette année-là et encore moins dans le coût des marchandises vendues (CMV), qui, comme on l'a fait observer, correspond aux coûts de production supportés durant une période différente. En revanche, ils sont égaux aux coûts moyens des actifs réalisables qui doivent être détenus pour la production et la vente du bois d'œuvre – le stock des matières premières, le stock des produits en cours de fabrication, le stock des produits finis et les comptes clients. Seuls ces coûts représentent le montant des fonds investis dans les opérations courantes concernant le bois d'œuvre.

26. À titre d'exemple, supposons qu'Abitibi avait une ligne de crédit qu'elle utilisait pour financer ses opérations en cours concernant le bois d'œuvre. À mesure que des frais sont engagés pour récolter les grumes, transformer le bois d'œuvre, payer les salaires, etc., le solde négatif du compte augmente. À la réception des paiements effectués par les clients, le solde diminue. Le point essentiel est que les intérêts versés au cours d'une année dépendront du solde négatif moyen du compte. Le solde négatif moyen est lui-même égal à la valeur totale des comptes de stocks et comptes clients – l'encours des frais au titre des matières premières et des marchandises produites mais pas encore payées. Contrairement à ce que les États-Unis soutiennent, la provision annuelle pour les intérêts n'aura aucun rapport avec le montant total des frais imputés au compte dans l'année, encore moins avec les "flux" qui passent par le compte concernant les marchandises produites à d'autres moments mais vendues pendant la période.

27. Le fait que les frais financiers annuels se rapportent directement aux actifs et non aux dépenses courantes n'a rien à voir non plus avec la manière dont les recettes des ventes sont dépensées, comme les États-Unis l'affirment à tort. Comme l'exemple donné ci-dessus le démontre, l'argument du Canada ne dépend nullement de l'usage qui est fait des recettes des ventes de bois d'œuvre. Le point dont les États-Unis ne tiennent pas compte est que le bois d'œuvre est vendu et payé et qu'il n'est donc pas nécessaire de le financer pendant toute la période comptable des charges examinée. En revanche, les actifs immobilisés et les autres actifs à long terme ne sont pas vendus mais restent utilisés pendant toute la période comptable des charges. Ils doivent donc être financés, à leur valeur, pendant toute la période.

28. Enfin, les États-Unis ont tort de considérer que la méthode fondée sur le CMV tient compte à la fois des frais occasionnés par les marchandises en stock et des frais occasionnés par les marchandises vendues alors que la méthode du Canada ne tient compte que des premiers. La question dont le Groupe spécial est saisi n'est pas de savoir comment déterminer les coûts de production mais

comment répartir les intérêts versés. Ces derniers dépendent 1) des besoins de liquidités et 2) de la durée pendant laquelle ces liquidités doivent être investies. Le CMV total pour une année ne reflète ni ces besoins ni cette durée en ce qui concerne l'année en question. La méthode du Canada est fondée sur ces deux fonctions. Le CMV occasionné durant l'année est pris en compte intégralement mais seulement pour la durée pendant laquelle les liquidités investies dans la production de ces marchandises restent investies, c'est-à-dire jusqu'à ce que les marchandises soient payées et donc seulement tant qu'elles continuent de figurer comme élément d'actif – dans le stock de matières premières, le stock de produits en cours de fabrication, le stock de produits finis ou les comptes clients. Lorsqu'une marchandise est vendue et payée, il n'y a plus de liquidités investies dans cette marchandise et elle n'est plus financée par la société. Les États-Unis n'ont expliqué nulle part le fondement de leur position selon laquelle les marchandises vendues et payées continuent d'être financées par le producteur.

119. Dans leur réponse à la question n° 56, les États-Unis évoquent la "fiabilité des données relatives aux coûts". Sur la base du dossier, le DOC a-t-il constaté, dans le cadre de l'enquête, que les données concernant le Groupe des produits forestiers, communiquées par Tembec, n'étaient pas fiables? Dans l'affirmative, veuillez indiquer les documents pertinents remis au Groupe spécial - y compris les rapports de vérification des coûts - ou les communiquer.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 119 sont les suivantes:

29. Dans leurs réponses aux questions n° 119 et n° 120, les États-Unis indiquent quatre fois, aux paragraphes 65 à 69 et aux pages 16 et 17 de la pièce jointe, qu'aucun élément de preuve n'a été présenté établissant que les données par division de Tembec étaient tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés. Ces assertions sont inexactes. Il est indiqué explicitement, dans la note n° 20 des états financiers consolidés de Tembec figurant dans le Rapport annuel 2000 de Tembec Inc., que "[l]es conventions comptables utilisées dans ces secteurs d'activité sont identiques à celles qui sont exposées dans le résumé des principales conventions comptables" annexé aux états financiers consolidés.²⁷

30. Comme il est noté dans le rapport des vérificateurs annexé aux états financiers consolidés, une vérification comporte une évaluation des conventions comptables utilisées pour la préparation des états. Les vérificateurs ont constaté que ces états, y compris les conventions utilisées pour les préparer, étaient conformes aux principes comptables généralement acceptés du Canada.²⁸ L'affirmation des États-Unis selon laquelle les registres du Groupe des produits forestiers de Tembec ne sont pas tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés n'est étayée par aucun élément de preuve et va à l'encontre des éléments de preuve figurant au dossier.

120. Veuillez formuler des observations sur les paragraphes 84 à 88 de la deuxième déclaration orale du Canada, particulièrement la dernière phrase du paragraphe 85.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 120 sont les suivantes:

31. Les États-Unis formulent deux nouveaux arguments, au paragraphe 66 et à la page 17 de leur pièce jointe, en réponse à la question du Groupe spécial au sujet des éléments de preuve indiquant que les opérations de Tembec relatives à la pâte à papier et au papier entraînaient des frais A et G notablement plus importants que ses opérations concernant le bois d'œuvre. Selon le premier de ces nouveaux arguments, "la productivité des actifs ne détermine pas le montant des frais A et G

²⁷ Voir Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), page 44 (pièce n° 94 du Canada).

²⁸ *Ibid.*, page 29 (pièce n° 173 du Canada).

engagés ...".²⁹ Cet argument n'est pas pertinent. Le Canada n'a jamais formulé d'arguments concernant les actifs pour ce qui est des frais A et G de Tembec. Les États-Unis confondent Abitibi et ses frais financiers avec les frais A et G de Tembec.

32. Selon le second argument, "aucun élément de preuve fiable n'a été présenté démontrant que la division de Tembec chargée de la production de bois d'œuvre supportait des frais A et G moins élevés que ses autres divisions".³⁰ Cet argument est une justification à posteriori inexacte. Les états de Hyperion figurant en tant que pièces jointes aux rapports de vérification montrent que les groupes produisant de la pâte à papier et du papier supportaient des frais A et G plus élevés que le Groupe des produits forestiers.³¹

33. Les États-Unis allèguent également, aux paragraphes 65 et 67, que "le Département du commerce a rejeté [les] données [relatives aux frais A et G du Groupe des produits forestiers] parce qu'elles étaient moins fiables et auraient pu entraîner des distorsions". Ce nouvel argument est également une justification à posteriori qui ne faisait pas partie de l'explication du rejet de ces données fournie par l'organisme. Dans son Mémoire sur les questions et la décision, le Département du commerce a défendu sa pratique normale consistant à utiliser des données relatives à l'ensemble de l'entreprise en notant que "[cette] méthode évite aussi toute distorsion qui pourrait résulter si, pour des raisons commerciales, des montants plus importants de dépenses de caractère général concernant l'ensemble de l'entreprise étaient répartis d'une manière disproportionnée entre les divisions".³² Le Département du commerce n'a fait aucune constatation selon laquelle cette crainte hypothétique pouvait viser Tembec. Il n'a jamais fait de constatations écrites selon lesquelles les données relatives aux frais A et G du Groupe des produits forestiers de Tembec étaient moins fiables ou entraîneraient des distorsions. Les éléments de preuve figurant au dossier montrent en fait que l'utilisation des données relatives à l'ensemble de l'entreprise par le Département du commerce a entraîné des distorsions qui auraient été évitées s'il avait utilisé les données du Groupe des produits forestiers.

34. Enfin, les États-Unis allèguent, au paragraphe 69 de leur réponse à la question n° 102 et à la page 17 de leur pièce jointe, que le Département du commerce n'a utilisé les données par division de Tembec que dans le but très limité de soustraire certains frais d'emballage du dénominateur lors du calcul du ratio des frais A et G. Ils allèguent aussi que le Département du commerce n'a utilisé les données par division de Tembec à aucune autre fin. En fait, il a utilisé les données par division du Groupe des produits forestiers pour chaque élément des bases de données sur les ventes et ses comparaisons de prix à prix, s'agissant non seulement des prix de vente proprement dits mais aussi de tout ajustement.³³ De plus, les données par division du Groupe des produits forestiers ont été utilisées pour chaque élément des calculs de coûts du Département du commerce, sauf les frais A et G et les frais financiers. Elles ont servi à déterminer les coûts de toutes les matières premières, ceux de la main-d'œuvre, ceux de l'énergie, les frais d'amortissement et les frais généraux de fabrication.³⁴

²⁹ Pièce jointe des États-Unis, page 17.

³⁰ *Ibid.*

³¹ Voir Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 2 (contient des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 149 du Canada).

³² Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 33, page 105 (pièce n° 2 du Canada).

³³ Voir DOC Analysis Memorandum For Tembec Inc., page 1 ("Cette marge est fondée sur des renseignements relatifs aux ventes communiqués par Tembec.") (Tembec Sales Exhibit, page 6 (contient des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 187 du Canada)); voir aussi le document Verification Report and Accompanying Exhibits qui fournit des données vérifiées provenant du Groupe des produits forestiers de Tembec (*ibid.*, pages 7 à 24).

³⁴ Voir Cost Verification Report, page 5 (*ibid.*, page 8).

123. Au paragraphe 84 de la deuxième communication écrite des États-Unis, il est affirmé ce qui suit:

"[l]es frais de caractère général sont, par définition, des frais engagés au profit d'un groupe de sociétés dans son ensemble. Ils ne concernent pas spécifiquement une ligne de produits ou une autre. Une prescription voulant que les frais de caractère général soient en relation directe avec la marchandise produite rendrait impossible la répartition des frais de caractère général à l'intérieur d'une entreprise qui produit de nombreuses marchandises parce qu'une relation directe ne pourrait jamais être identifiée. Cela viderait de son sens la prescription de l'article 2.2, qui veut que le calcul des coûts d'une entreprise comprenne "un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général"."

Dans sa pratique, comment le DOC traite-t-il les frais A et G qui, suivant la démonstration qui lui a été faite, ne "concern[ent] [pas] la production et les ventes (...) du produit similaire" conformément au texte introductif de l'article 2.2.2? Veuillez donner un exemple récent de cette pratique.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 123 sont les suivantes:

35. Dans leur réponse à la question n° 123, les États-Unis reconnaissent que leur politique consiste à n'imputer qu'une part des frais A et G de la société mère au producteur du produit similaire. Ils font une présentation inexacte de leur pratique. Dans l'affaire *Brass Sheet and Strip*, le Département du commerce a fait, en calculant les frais A et G, la constatation suivante:

[il] inclut un montant pour les frais A et G provenant des sociétés apparentées qui concerne le produit visé par l'enquête. Les frais A et G et les revenus et autres frais hors exploitation ne sont pas considérés comme fongibles par nature. Par conséquent, les revenus et frais hors exploitation d'une société apparentée n'affectent pas nécessairement l'activité générale de [la société interrogée].³⁵

36. Cette pratique prévoit clairement que les frais hors exploitation ne sont pas fongibles et que certains de ces frais supportés par une société mère ne peuvent pas "affecter l'activité générale de la société interrogée". Les frais engagés par Weyerhaeuser au titre des panneaux comprimés sont des frais hors exploitation. Les États-Unis concèdent qu'ils concernent un produit non similaire. Si ces frais ne sont pas fongibles, comme le Département du commerce l'indique, il n'y a aucune raison d'imputer les frais au titre des panneaux comprimés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux par Weyerhaeuser Canada Limited.

125. Veuillez formuler des observations sur la partie ci-après du paragraphe 229 de la deuxième communication écrite du Canada:

"Le Département du commerce est convenu qu'il était approprié d'exclure ces frais des frais A et G de la société mère dans sa détermination préliminaire."

³⁵ *Brass Sheet and Strip from Canada*, 61 Fed. Reg. 46 618, page 46 619 (Département du commerce, 4 septembre 1996) (pièce n° 104 du Canada), citant *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Japan*, 58 Fed. Reg. 37 154, page 37 166 (Département du commerce, 9 juillet 1993).

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 125 sont les suivantes:

37. Les États-Unis laissent entendre qu'ils ne savaient pas que Weyerhaeuser avait exclu les frais au titre des panneaux comprimés jusqu'à la vérification, après la détermination préliminaire. Le Canada présente, dans sa pièce n° 188, des pages tirées de la pièce D-11 de la réponse de Weyerhaeuser à la section D. Cette réponse a été communiquée le 23 juillet 2001, plusieurs mois avant la détermination préliminaire du Département du commerce. Les pages jointes comprennent la feuille de calcul de Weyerhaeuser utilisée pour le calcul des frais A et G de la société mère et omettent clairement les frais au titre des panneaux comprimés, qui constituent un poste figurant dans l'état financier de Weyerhaeuser (également inclus dans la pièce D-11). Le Département du commerce a examiné la communication de Weyerhaeuser et a accepté les données. Il n'a jamais fait objection au calcul de Weyerhaeuser. Il a réexaminé les données lors de la vérification et, là encore, n'a jamais mentionné que l'exclusion des frais au titre des panneaux comprimés était une question à revoir. Le Département du commerce n'a mentionné cette question qu'en termes vagues après la clôture du dossier.³⁶

³⁶ Voir l'analyse faite aux pages 85 à 87 de la deuxième communication écrite du Canada.

ANNEXE C-2

OBSERVATIONS DES ÉTATS-UNIS SUR LES RÉPONSES DU CANADA AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(5 septembre 2003)

1. Dans la présente communication, les États-Unis formulent des observations sur certaines assertions faites par le Canada dans ses réponses du 26 août 2003 aux questions du Groupe spécial. Les États-Unis sont conscients de la portée étroite de l'invitation faite par le Groupe spécial à formuler des observations et, par conséquent, répondent uniquement aux nouvelles données factuelles et aux nouveaux arguments présentés par le Canada. Dans ses réponses du 26 août 2003, le Canada fait de nombreuses autres assertions auxquelles les États-Unis ne souscrivent pas. Toutefois, en général, les États-Unis ont déjà abordé la substance de ces assertions dans de précédentes communications.

A. Caractéristiques physiques

2. Dans sa réponse à la question n° 92 du Groupe spécial, le Canada a schématisé à l'excès le processus de production de bois d'œuvre résineux et les méthodes utilisées par les sociétés interrogées pour consigner leurs nombreux coûts de production. Les États-Unis renvoient le Groupe spécial à l'observation n° 4 formulée dans la *Détermination finale* pour une analyse approfondie des questions en cause pour mesurer le coût de production des bois d'œuvre résineux en l'espèce.¹

3. Au paragraphe 33 de sa réponse, le Canada indique que le Département du commerce a "créé" des différences dans les coûts variables entre les qualités de produits.² Le Département du commerce n'a pas "créé" de coûts ni de différences de coût. Les coûts et les différences de coût associés à la qualité sont une conséquence directe des données figurant dans le dossier. À la demande pressante des sociétés canadiennes interrogées (et, en fait, contrairement aux souhaits des parties nationales), le Département du commerce a de nouveau réparti certains coûts que les sociétés avaient consignés et déclarés en fonction du volume. Ces coûts ont fait l'objet d'une nouvelle imputation aux différentes qualités de bois d'œuvre produites en utilisant les données relatives aux prix, parce qu'il a été déterminé que la qualité découlait de qualités inhérentes au bois.³ Par conséquent, les coûts variables des différentes qualités de bois d'œuvre résineux peuvent différer.

4. Au paragraphe 35 de sa réponse, le Canada indique que les États-Unis ont soulevé la question des coûts variables et, ce faisant, la rendent plus confuse. À aucun moment dans le présent différend les États-Unis n'ont soulevé une question concernant le calcul des coûts variables par le Département du commerce ou une question connexe. Les États-Unis ont simplement expliqué la base de l'approche déjà ancienne du Département du commerce pour accorder des ajustements afin de tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques, qui sont normalement subordonnées aux différences dans les coûts variables.⁴ De plus, les États-Unis n'ont jamais tenté de "modifier le point de mire"

¹ *Détermination finale*, observation n° 4 (pièce n° 2 du Canada).

² Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 33.

³ Voir la *détermination finale*, observation n° 4 (pièce n° 2 du Canada).

⁴ Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 126 et 133, notes 163 et 164; la première série de réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial, paragraphe 43; la deuxième

dans la présente affaire pour aborder la question de la "façon dont la répartition serait calculée".⁵ Les États-Unis ont constamment dirigé leurs arguments vers les prescriptions de l'article 2.4, sauf lorsqu'une question spécifique du Groupe spécial ou un argument du Canada dictait le contraire.

5. Dans sa réponse à la question n° 93, au paragraphe 39, le Canada tente encore une fois de plaider la surprise en ce qui concerne la détermination finale du Département du commerce. Cette fois-ci, toutefois, le Canada fait valoir pour la première fois que les sociétés interrogées ne savaient pas et ne pouvaient pas savoir quelle serait la méthode fondée sur le rapprochement des modèles du Département du commerce. Cette assertion contredit une bonne partie de l'argumentation du Canada, qui repose sur les observations formulées par les parties concernant le rapprochement des modèles et les répercussions de l'acquiescement allégué du Département du commerce aux suggestions de rapprochement des modèles figurant dans la *détermination préliminaire*. Le Canada fait valoir que les sociétés interrogées ne pouvaient pas prévoir quels étaient les arguments concernant les prix à formuler, à moins qu'elles aient pu prévoir (apparemment avec une précision absolue) quels seraient les rapprochements de produits non identiques que ferait effectivement le Département du commerce.

6. La dernière allégation de surprise formulée par le Canada ne rime à rien. Les sociétés interrogées connaissaient bien la hiérarchie établie par le Département du commerce aux fins du rapprochement des modèles, qui n'a guère changé entre la détermination préliminaire et la détermination finale.⁶ Ainsi, elles pouvaient facilement prévoir, d'une manière générale, quels articles de bois d'œuvre étaient susceptibles d'être comparés en tant que produits identiques et semblables. Elles connaissaient leurs propres bases de données et leurs propres gammes de produits. C'est le type d'examen que le Département du commerce a effectué. Les bases de données sur le bois d'œuvre résineux sont énormes (des milliers de transactions). En conséquence, même le Département du commerce ne pouvait pas déterminer *précisément* quels articles étaient semblables et quels articles seraient rapprochés comme étant identiques avant que le programme informatique final ne produise les rapprochements définitifs, compte tenu de toutes les variables et de tous les ajustements. Si le Département du commerce avait été tenu de faire l'analyse que le Canada suggère, et de remettre cette analyse aux parties en vue d'obtenir leurs commentaires et de procéder à une éventuelle révision, il n'aurait pas terminé l'enquête en temps voulu.

B. Calcul de la marge de dumping

7. Dans sa réponse à la question n° 104 du Groupe spécial, le Canada fait valoir pour la première fois que l'autorité chargée de l'enquête qui utilise la méthode de comparaison transaction par transaction prévue à l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping doit compenser les marges de dumping du montant par lequel des transactions distinctes n'ont pas fait l'objet d'un dumping. Le seul fondement de l'assertion du Canada semble être les termes concernant la "comparaison équitable" employés à l'article 2.4.⁷ Selon le Canada, ne pas faire une compensation "donne à ces transactions moins de poids dans le calcul de la marge de dumping globale".⁸ Le Canada a tout simplement tort. Comme les États-Unis l'ont expliqué dans leur réponse à la question n° 109, pour calculer la marge de dumping globale, le Département du commerce divise le montant global du dumping par la valeur globale de toutes les transactions à l'exportation qui ont été examinées. La valeur globale de toutes les transactions à l'exportation comprend toutes les transactions à l'exportation n'ayant pas fait l'objet d'un

communication des États-Unis, paragraphe 53, note 89; la deuxième série de réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial, paragraphes 21 à 30.

⁵ Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 35.

⁶ *Détermination finale*, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada) (La méthode fondamentale n'a pas évolué entre la détermination préliminaire et la détermination finale. Le Département du commerce a bel et bien précisé les rapprochements, c'est-à-dire subdivisé la longueur en fourchettes de longueur et ajouté des groupes de qualité.)

⁷ Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphes 48 et 49.

⁸ *Id.*, paragraphe 58.

dumping, et aucun ajustement n'est apporté à leur valeur en raison du fait qu'elles n'ont pas fait l'objet d'un dumping. Ainsi, les transactions n'ayant pas fait l'objet d'un dumping sont évaluées exactement comme les transactions ayant fait l'objet d'un dumping – en fonction de leur valeur – et l'affirmation du Canada selon laquelle on leur accorde moins de poids est sans fondement. Par ailleurs, ces transactions, à juste titre, n'affectent pas le numérateur dans ce calcul parce que, ainsi que le Canada le reconnaît, "la comparaison des prix a montré l'absence de dumping".⁹

C. Frais financiers d'Abitibi

8. Dans sa réponse à la question n° 115 du Groupe spécial, le Canada a présenté de nouveaux renseignements factuels sous couvert de la pièce n° 181. Cette pièce est trompeuse et inexacte pour au moins deux raisons. Premièrement, le Canada utilise cette pièce pour laisser entendre que toutes les catégories d'actifs d'Abitibi sont plus ou moins égales. Toutefois, comme les États-Unis l'ont expliqué, la grande majorité des actifs d'Abitibi sont des biens d'équipement pour lesquels les dotations d'amortissement ont été réalisées.¹⁰ (Le graphique désigne ces actifs ainsi: "Bâtiments" et "Machineries et équipement".) Ce graphique est trompeur parce qu'il indique que la catégorie d'actifs "Terres", qui était si peu importante qu'Abitibi ne l'avait pas inscrite séparément dans son état financier, est à peu près égale à ces autres catégories d'actifs.

9. La taille relative des catégories "Bâtiments" et "Machineries et équipement" par rapport à la catégorie "Terres" est importante et illustre la nature changeante de l'argumentation que le Canada présente au Groupe spécial. Au départ, le Canada avait fait valoir que la méthode fondée sur le CMV était inappropriée telle qu'elle était appliquée à Abitibi parce qu'elle ne tenait pas compte du fait que les divisions ne produisant pas de bois d'œuvre avaient besoin de biens d'équipement plus nombreux que la division chargée du bois d'œuvre.¹¹ Les États-Unis ont expliqué que comme la méthode fondée sur le CMV incluait les dotations d'amortissement, qui sont réalisées pour la grande majorité des biens d'équipement d'Abitibi, elle tenait compte adéquatement des besoins variables en matière de biens d'équipement dans la répartition des frais financiers.¹²

10. Dans sa réponse, le Canada a modifié son argumentation et a commencé à mettre l'accent sur le seul exemple de biens d'équipement pour lesquels les dotations d'amortissement ne sont pas réalisées, en l'occurrence les terres. Le Canada a fait valoir que parce que les dotations d'amortissement n'étaient pas réalisées pour les terres, la méthode fondée sur le CMV était forcément déraisonnable.¹³ En créant un graphique qui indique qu'Abitibi était propriétaire d'importantes superficies de terres pendant la période couverte par l'enquête, le Canada cherche à renforcer son argumentation. Toutefois, le présent Groupe spécial devrait regarder au-delà de la nature trompeuse de la pièce n° 181 du Canada. Abitibi n'était pas propriétaire d'importantes superficies de terres pendant la période couverte par l'enquête, ainsi que l'atteste le fait qu'elle ne les avait pas incluses en tant que poste distinct dans son état financier.¹⁴

11. La pièce n° 181 du Canada est également trompeuse parce qu'elle indique explicitement que tous les frais de production (ou des "scieries") sont pris en compte dans les stocks.¹⁵ Normalement, une société produit des stocks importants qui sont vendus tout au long de l'année. Aucun des coûts de

⁹ Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 49.

¹⁰ Voir, par exemple, la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74.

¹¹ Voir, par exemple, la première communication écrite du Canada, paragraphes 191 à 194.

¹² Voir, par exemple, la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74.

¹³ Voir, par exemple, les réponses du Canada à la première série de questions du Groupe spécial, paragraphe 136.

¹⁴ Voir l'état financier d'Abitibi, page 35 et page 49, note 9 (pièce n° 82 du Canada).

¹⁵ Voir aussi les réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphes 83 à 86.

production de ces marchandises vendues n'est inclus dans les stocks à la fin de l'année. Ainsi, les stocks ne comprennent nullement tous les coûts de production supportés au cours de l'année.

12. Pour répartir les frais financiers, il est important de tenir compte de tous les coûts de production, parce qu'une société peut supporter des frais financiers pour n'importe lequel de ses coûts, y compris n'importe lequel de ses coûts de production tout au long de l'année. Dans sa réponse à la question n° 115 du Groupe spécial, le Canada fait valoir qu'une société ne supporterait pas de frais financiers sur les marchandises vendues parce que le produit de la vente est utilisé pour payer la production de ces marchandises vendues.¹⁶ Toutefois, cet argument ne tient pas compte de la nature fongible de l'argent, concept auquel le Canada souscrit visiblement.¹⁷ En raison du caractère fongible de l'argent, le produit de la vente, tout comme le produit d'un prêt, peut être utilisé pour payer des éléments d'actif aussi facilement que les coûts de production. Par conséquent, tous les coûts de production, et pas seulement ceux des produits en stock, sont correctement pris en considération dans la répartition des frais financiers.

D. Recettes tirées des sous-produits de Tembec

13. Dans sa réponse à la question n° 130 du Groupe spécial, le Canada décrit incorrectement un argument formulé par les États-Unis à la deuxième réunion de fond. Les États-Unis n'ont pas affirmé que la pièce n° 175 du Canada démontrait l'existence d'un "coût de production [...] pour un sous-produit". Comme les États-Unis l'ont expliqué dans le cadre de la présente procédure, les sous-produits n'ont pas de coût de production réel. Toutefois, de même que les frais de cession ont généralement une valeur inférieure à celle des transactions avec les parties non affiliées, à cause de l'existence d'un bénéfice, de même les compensations faites dans le calcul des coûts, en l'espèce les sous-produits, ont généralement une valeur inférieure au prix de vente des sous-produits aux acheteurs non affiliés. Comme le Département du commerce l'a expliqué au paragraphe 88 de ses réponses aux questions du 13 août 2003 du Groupe spécial, la pièce n° 175 du Canada étaye cette affirmation. Il y est affirmé, sur un plan général, qu'à un moment donné, une société affectera une valeur à un sous-produit. Une fois que cette valeur a été affectée, les ventes futures de ce sous-produit à des parties non affiliées peuvent entraîner un "bénéfice", aux fins de la comptabilité, pour la société. Rien de ce que le Canada a présenté pour établir des distinctions entre les méthodes comptables pour valoriser les sous-produits ne réfute cette affirmation et, en fait, les nouvelles explications du Canada ne tiennent pas compte de l'argument central des États-Unis: le Département du commerce a utilisé les propres livres et registres de Tembec pour valoriser les copeaux de bois dans la présente enquête, comme le prescrit l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping. Ce faisant, il a déterminé que les différences entre les prix de cession interdivisions de Tembec et les prix fixés pour les acheteurs non affiliés pouvaient s'expliquer par ce "bénéfice" raisonnable prévu. La pièce n° 175 du Canada appuie la méthode comptable du Département du commerce, qui reconnaît l'existence d'un tel "bénéfice", et les nouveaux arguments du Canada n'ont pas démontré le contraire.

E. Slocan

14. Dans sa réponse à la question n° 135 du Groupe spécial, le Canada fait une nouvelle assertion, à savoir que les États-Unis ont "concedé" à la deuxième réunion de fond que le Département du commerce avait conclu que les recettes de Slocan provenant des contrats à terme constituaient une compensation des frais de commercialisation indirects.¹⁸ Le Département du commerce n'a certainement tiré aucune conclusion semblable, et le seul point que les États-Unis ont fait valoir à la deuxième réunion de fond était que ces frais étaient peut-être à juste titre des frais indirects, malgré la propre allégation de Slocan pendant l'enquête selon laquelle elle n'avait pas de frais de

¹⁶ Voir par exemple les réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 85.

¹⁷ Voir, par exemple la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 189.

¹⁸ Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 126.

commercialisation indirects aux États-Unis. Ainsi, les États-Unis notent 1) que cette soi-disant "concession" ne figure nulle part dans le dossier de l'enquête, 2) qu'il s'agit d'un argument *a posteriori* formulé par le Canada (mais jamais formulé par Slocan), et 3) que des frais de commercialisation indirects n'affecteraient quand même pas la comparabilité des prix dans le contexte de l'ajustement demandé par Slocan, parce qu'ils ne constituent pas des conditions de vente faites à un client des États-Unis.¹⁹

¹⁹ Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 249 et 250.

ANNEXE C-3

LETTRE DES ÉTATS-UNIS EXPRIMANT DES OBJECTIONS AUX OBSERVATIONS DU CANADA SUR LES RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(9 septembre 2003)

Monsieur le Président,

Les autorités de mon pays m'ont donné pour instructions d'exprimer des objections au sujet des observations formulées par le Canada, le 5 septembre 2003, sur les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial relativement à sa deuxième réunion ("Observations du Canada"). Le 28 août 2003, le Groupe spécial a offert aux parties la possibilité, assortie de certaines limites, de formuler mutuellement des observations sur les réponses que chacune a données aux questions posées par le Groupe spécial à la suite de la deuxième réunion de fond. Le Groupe spécial a donné pour instructions aux parties "de ne pas formuler d'observations sur telles ou telles questions ou arguments factuels qui ont déjà fait l'objet de discussions au cours de la procédure, mais de limiter leurs observations à toute **nouvelle** donnée factuelle ou à tous **nouveaux** arguments soulevés par d'autres parties".

Le contenu des observations du Canada va au-delà du champ des instructions du Groupe spécial. En particulier, le Canada a présenté encore une analyse "de régression" (pièce n° 186 du Canada), cette fois-ci en ce qui concerne certaines transactions d'Abitibi. Cette pièce ne vise pas de "nouvelles données factuelles" ou de "nouveaux arguments". Au lieu de cela, elle vise des questions et arguments factuels qui ont été introduits avant la présentation des réponses aux questions datée du 26 août 2003. Les assertions du Canada concernant les ventes d'Abitibi étaient incluses dans les réponses du Canada du 30 juin 2003 aux questions posées par le Groupe spécial issues la première réunion de fond, paragraphe 87. À la deuxième réunion de fond, le Groupe spécial a demandé aux États-Unis de formuler des observations sur les assertions du Canada, ce qu'ils ont fait dans leur réponse à la question n° 97 du Groupe spécial, aux paragraphes 34 à 36 et dans la pièce n° 81 des États-Unis. Le Canada a présenté à tort de nouveaux éléments de preuve au Groupe spécial, en prétendant répondre à des données et arguments "nouveaux". Par conséquent, non seulement la présentation de cette pièce est contraire aux instructions explicites données par le Groupe spécial le 28 août 2003, mais elle est contraire au paragraphe 14 des procédures de travail du Groupe spécial.

Contrairement à ce que laisse entendre le Canada, (*voir* les observations du Canada à la note 12) les États-Unis n'ont pas fait d'objection à la présentation de graphiques, tels que la pièce n° 76 du Canada, qui reflètent simplement les données dont avait été saisie l'autorité chargée de l'enquête. Les États-Unis n'ont pas fait d'objection à la communication de la présentation de ces données, nonobstant le fait que ces graphiques et analyses n'avaient pas été présentés au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante. Cependant, les États-Unis continuent de s'opposer aux *manipulations* de dernière minute des données correspondantes. Tel est le cas en ce qui concerne la pièce n° 77 du Canada et, à présent, la pièce n° 186 du Canada. En vertu de l'article 17.5 ii), de telles communications ne peuvent pas servir de base pour établir une violation des obligations au titre de l'Accord antidumping.

Les États-Unis communiquent une copie de cette lettre directement au Canada.

ANNEXE C-4

LETTRE DU CANADA RÉPONDANT AUX OBJECTIONS DES ÉTATS-UNIS CONCERNANT LES OBSERVATIONS DU CANADA SUR LES RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(15 septembre 2003)

Monsieur le Président,

Dans leur lettre du 9 septembre 2003, les États-Unis s'opposent à la communication de la pièce n° 186 du Canada dans le cadre des observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial issues de la deuxième réunion de fond.

Comme il est indiqué dans l'observation du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 97 du Groupe spécial, la pièce n° 186 du Canada faisait partie des observations du Canada sur la pièce n° 81 des États-Unis. Dans la pièce n° 81 des États-Unis, les États-Unis ont présenté pour la première fois une analyse des prix nets quotidiens pour certains produits d'Abitibi. Cette analyse n'avait pas été soumise au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante. En outre, ces prix nets ne figuraient pas dans le dossier dont était saisi le Département du commerce, mais il a plutôt fallu les calculer pour le Groupe spécial en soustrayant certains ajustements des prix bruts. À l'invitation du Groupe spécial, le Canada a formulé des observations sur la pièce n° 81 des États-Unis parce qu'elle contenait de nouvelles données factuelles. Le Canada a également formulé des observations sur de nouveaux arguments avancés par les États-Unis fondés sur la pièce n° 81 des États-Unis qui sont de nature à induire en erreur, difficiles à suivre et insuffisants du point de vue de l'analyse.

Quant à l'objection plus générale formulée par les États-Unis selon laquelle l'acceptation des analyses de régression par le Groupe spécial serait contraire au paragraphe 14 des Procédures de travail du Groupe spécial, le Canada se réfère à sa réponse du 10 juin 2003 aux exceptions préliminaires soulevées par les États-Unis à l'égard de la première communication écrite du Canada. Comme il est indiqué dans cette réponse, le Canada estime que les analyses de régression sont admissibles, à condition que l'autorité chargée de l'enquête ait été saisie des données correspondantes; sinon les parties seraient empêchées d'aider le Groupe spécial en expliquant la pertinence de ces données relativement aux obligations qui incombent à l'autorité chargée de l'enquête en vertu de l'*Accord antidumping*.

De fait, le Canada ne voit pas de distinction entre l'utilisation des données versées au dossier dans la pièce n° 81 des États-Unis et la pièce n° 186 du Canada. Dans les deux cas, des calculs utilisant les données versées au dossier sont nécessaires, et les mêmes points de données sont exposés. Ces pièces reflètent toutes les deux de la même manière les données versées au dossier dont était saisi le Département du commerce.

Je vous remercie de prendre en considération ces observations.