

## ANNEXE A

### RÉPONSES DES PARTIES ET DES TIERCES PARTIES AUX QUESTIONS ISSUES DE LA PREMIÈRE RÉUNION

<b>Table des matières</b>		<b>Page</b>
Annexe A-1	Réponses du Canada aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-2
Annexe A-2	Réponses des États-Unis aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-97
Annexe A-3	Réponses des Communautés européennes aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-139
Annexe A-4	Réponses du Japon aux questions posées dans le contexte de la première réunion de fond du Groupe spécial	A-144

## ANNEXE A-1

### RÉPONSES DU CANADA AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(30 juin 2003)

#### QUESTIONS GÉNÉRALES

##### Questions posées au Canada:

**1. Le Canada pourrait-il exposer sous forme de résumé les arguments juridiques qu'il formule à l'appui de chacune de ses allégations, c'est-à-dire indiquer les dispositions respectives de l'Accord antidumping et du GATT de 1994, et expliquer brièvement, à la lumière de la Convention de Vienne sur le droit des traités, comment les circonstances factuelles citées constituent des violations du libellé spécifique des dispositions citées qui seraient violées?**

1. Le Canada allègue que le Département du commerce a commis un certain nombre d'erreurs fondamentales qui rendent l'imposition de droits antidumping incompatible avec les obligations des États-Unis au titre du GATT de 1994 et de l'*Accord antidumping*. Les allégations spécifiques du Canada sont exposées ci-dessous.

i) Ouverture de l'enquête: Le Canada allègue que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 5.2 et 5.3.

L'article 5.2 dispose qu'une "demande *contiendra* les renseignements qui peuvent *raisonnablement* être à la disposition du requérant" sur diverses questions y compris "des renseignements sur les prix auxquels le produit en question est vendu pour être mis à la consommation sur le marché intérieur du (...) pays d'origine ou d'exportation (...) et des renseignements sur les prix à l'exportation". (pas d'italique dans l'original) L'article 5.2 prescrit que les renseignements sur les prix sur le marché intérieur ou sur les prix à l'exportation qui peuvent "raisonnablement être à [...] disposition" soient communiqués dans la demande. L'autorité chargée de l'enquête est tenue d'examiner si la demande est conforme aux prescriptions de l'article 5.2. Si le requérant ne communique pas les renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition, l'autorité chargée de l'enquête doit rejeter la demande proposée. Le sens ordinaire de l'article 5.2, pris conjointement avec son objet et son but, montre clairement que l'autorité chargée de l'enquête a l'obligation de s'assurer que les prescriptions de l'article 5.2 ont été respectées.

Les faits en l'espèce montrent que des renseignements sur les transactions réelles étaient à la disposition du requérant et, par conséquent, auraient dû être communiqués. Ces renseignements ne figuraient pas dans la demande. Compte tenu de l'ampleur des échanges commerciaux de bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis, y compris les achats périodiques de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada par des membres du requérant, une autorité chargée de l'enquête objective aurait su qu'il y avait des renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant en l'espèce et qui n'étaient pas communiqués. Compte tenu des faits en l'espèce, le fait que le Département du commerce n'a pas rejeté la demande était incompatible avec l'article 5.2.

L'article 5.3 dispose que les "autorités *examineront* l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande afin *de déterminer* s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête". (pas d'italique dans l'original) Le sens courant du libellé de l'article 5.3 montre que l'autorité chargée de l'enquête doit examiner plus avant les renseignements présentés dans la demande pour déterminer leur exactitude et leur adéquation et, partant, le caractère suffisant des éléments de preuve. Il ressort des faits de la cause qu'une autorité chargée de l'enquête objective examinant plus avant les éléments de preuve aurait découvert que les renseignements présentés dans la demande – laquelle ne contenait aucun renseignement sur des transactions réelles ni aucune donnée canadienne sur les coûts et reposait sur des renseignements globaux et de substitution non représentatifs concernant les coûts – n'étaient ni adéquats ni exacts et n'étaient donc pas suffisants pour qu'on ouvre l'enquête. L'ouverture de l'enquête par le Département du commerce était donc incompatible avec l'article 5.3.

ii) Clôture de l'enquête: L'article 5.8 dispose qu'"une enquête sera close dans les moindres délais dès que les autorités concernées seront convaincues que les éléments de preuve relatifs soit au dumping soit au dommage ne sont pas suffisants pour justifier la poursuite de la procédure". Le sens ordinaire de l'article 5.8 est dépourvu d'ambiguïté. Cette disposition impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation continue de réévaluer les éléments de preuve de l'existence d'un dumping. En vertu de l'article 5.8, le Département du commerce avait l'obligation d'examiner les renseignements concernant la relation entre Weldwood et International Paper, et les données sur les coûts et les prix réels de Weldwood pour déterminer si les éléments de preuve relatifs au dumping étaient suffisants pour justifier la poursuite de la procédure. Le fait que le Département du commerce n'a pas examiné les renseignements susmentionnés l'a mis dans l'impossibilité de respecter cette obligation. Par conséquent, les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 5.8.

iii) "Produit similaire" et "produit considéré": Le Canada allègue que le Département du commerce a déterminé à tort qu'il y avait un seul "produit similaire". Cette allégation repose sur l'article 2.6, en particulier sur le sens ordinaire des termes "caractéristiques ressemblant étroitement". La position du Canada est que le groupe de produits constituant le "produit similaire" tel qu'il avait été défini par le Département du commerce n'avait pas des "caractéristiques ressemblant étroitement" à celles du groupe de produits constituant le "produit considéré". Les faits de la cause portés à la connaissance du Département du commerce démontraient que les pièces pour cadres de lit, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'Ouest n'avaient pas des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré et, par conséquent, auraient dû faire l'objet d'un examen séparé. Le manquement par l'autorité chargée de l'enquête à l'obligation prévue à l'article 2.6 a également entraîné un manquement à d'autres obligations de fond de l'*Accord antidumping*, par exemple l'article 5.1, 5.2 et 5.4.

iv) Différences dans les dimensions: L'article 2.4 dispose qu'il *sera* "dûment tenu compte" par l'autorité chargée de l'enquête des différences affectant "la comparabilité des prix". Dans sa comparaison de produits non identiques, le Département du commerce a fait erreur en ne tenant pas dûment compte, dans les valeurs normales, des différences dans les caractéristiques physiques des produits de bois d'œuvre résineux pour maintenir la comparabilité des prix et garantir une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix d'exportation. Les éléments de preuve présentés au Département du commerce montraient que la valeur des bois d'œuvre résineux variait selon la taille du produit (y compris les différences dans l'épaisseur, la largeur et la longueur), et le Département du commerce lui-même a reconnu qu'il en était ainsi. Il n'était donc pas justifié de faire abstraction de ces différences et de comparer les prix de produits de différentes tailles sans procéder à un ajustement pour tenir compte de ces différences dans les produits. Une autorité chargée de l'enquête objective évaluant les éléments de preuve n'aurait pas pu déterminer que les différences dans la taille des bois d'œuvre résineux n' affectaient pas la comparabilité des prix et qu'aucun

ajustement n'était donc nécessaire. Les États-Unis ont donc violé l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*.

v) "Réduction à zéro": La "réduction à zéro" des marges de dumping négatives par le Département du commerce est incompatible avec le sens ordinaire des termes employés à l'article 2.4 et 2.4.2 parce que cette méthode ne tient pas compte d'une moyenne pondérée de toutes les transactions à l'exportation comparables pour déterminer les marges de dumping et ne permet pas d'obtenir une "comparaison équitable". La réduction à zéro ne tient pas compte de "toutes les transactions à l'exportation comparables", comme l'a expliqué l'Organe d'appel dans l'affaire *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance d'Inde*<sup>1</sup>, et donne une marge de dumping qui n'est pas représentative d'une "moyenne" de toutes les transactions à l'exportation comparables. En outre, cette méthode ne donne pas une "comparaison équitable", comme le prescrit l'article 2.4. Par conséquent, les États-Unis ont agi en violation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

vi) Questions concernant les différentes entreprises: L'article 2.2.1.1 dispose que l'autorité chargée de l'enquête calcule normalement les frais (directs et indirects) sur la base des "registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête" lorsque ces registres sont tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés et "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente" du produit en cause. Par conséquent, selon les termes mêmes de cette disposition, les frais que les autorités chargées de l'enquête déterminent doivent tenir compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit visé par l'enquête.

L'article 2.2.2 prescrit que l'autorité chargée de l'enquête calcule un montant correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général fondé sur des données réelles "concernant" la production et les ventes du produit visé par l'enquête. Prises conjointement, ces dispositions imposent un "critère du lien", c'est-à-dire que les frais calculés doivent se rapporter à la production et à la vente du produit visé par l'enquête.<sup>2</sup> Chacune des allégations qui suivent a trait à la violation soit du paragraphe 2.1.1 ou du paragraphe 2.2 de l'article 2, soit de ces deux dispositions. En outre, un calcul incorrect des frais a une incidence sur la détermination des ventes qui peuvent être utilisées pour établir la valeur normale contrairement à l'article 2.2.1, ainsi que sur le calcul de la valeur normale construite contrairement à l'article 2.2.

L'article 2.4 impose aux autorités chargées de l'enquête l'obligation globale de procéder à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale. Si le calcul des frais aboutit à une valeur normale inadéquate, il ne sera pas possible de procéder à une comparaison équitable. En pareil cas, l'article 2.4 sera violé. Les erreurs exposées ci-dessous ont entraîné des violations de l'article 2.4. Une violation distincte de l'article 2.4 en ce qui concerne Slocan est exposée ci-dessous.

Abitibi: Le Département du commerce a procédé à la répartition des frais financiers d'Abitibi entre ses différentes lignes de produits en proportion du coût des marchandises vendues (CMV) pour chaque ligne de produits. Compte tenu des éléments de preuve factuels présentés par Abitibi, le choix par le Département du commerce de cette méthode et son application à Abitibi contrevenaient à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Premièrement, en choisissant sa méthode de répartition, le Département du commerce n'a pas "[pris] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais". Le Département du commerce a appliqué une méthode habituelle à laquelle il

---

<sup>1</sup> *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance d'Inde*, rapport de l'Organe d'appel, WT/DS141/AB/R, rapport adopté le 12 mars 2001, paragraphe 55. [ci-après "*CE – Linge de lit*"]

<sup>2</sup> *Égypte – Mesures antidumping définitives à l'importation de barres d'armature en acier en provenance de Turquie*, rapport du Groupe spécial, WT/DS211/R, rapport adopté le 1<sup>er</sup> octobre 2002, paragraphe 7.393. [ci-après "*Égypte – Barres d'armature en acier*"]

n'a pas dérogé. Deuxièmement, en ne se fondant pas sur les données présentées dans un état financier vérifié concernant les actifs effectivement utilisés par chaque ligne de produits et en faisant abstraction des éléments de preuve selon lesquels des frais financiers étaient supportés en relation avec les actifs, le Département du commerce n'a pas fondé le calcul des frais financiers "sur des données réelles concernant la production et les ventes [...] du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête". Troisièmement, l'utilisation de la méthode fondée sur le CMV n'a pas permis d'obtenir une répartition qui "[tient] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré".

Tembec: Le Département du commerce a calculé les frais d'administration et les frais de caractère général de Tembec sur la base de tous les produits produits par Tembec au niveau mondial, principalement de la pâte, du papier et des produits chimiques. Les frais d'administration et les frais de caractère général engagés pour fabriquer ces produits étaient sensiblement différents de ceux qui sont associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux au Canada. Ce faisant, le Département du commerce a fait abstraction des frais d'administration et des frais de caractère général consignés dans les registres du Groupe des produits forestiers de Tembec, qui se rapportaient principalement au bois d'œuvre résineux. Le Département du commerce a donc violé l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 de l'*Accord antidumping* en calculant un coût pour les frais d'administration et les frais de caractère général de Tembec qui ne "[tenait pas] compte raisonnablement" des frais de Tembec "associés à" la production de bois d'œuvre et incluait des données qui ne "concernaient" pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux.

Weyerhaeuser: Le Département du commerce a procédé à la répartition d'une partie de certains frais associés au règlement de litiges concernant les ventes de panneaux comprimés (qui ne sont pas un produit de bois d'œuvre résineux) effectuées par Weyerhaeuser US (la société mère de Weyerhaeuser) aux États-Unis, en tant que frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser Canada. Ainsi que le dossier l'indique, ces frais de règlement de litiges n'étaient pas des frais de la société dans son ensemble qui étaient associés même en partie à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux par Weyerhaeuser Canada; ils se rapportaient plutôt exclusivement à la production et à la vente par la société mère d'un produit non apparenté, en l'occurrence les panneaux comprimés. Le Département du commerce a donc violé l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 de l'*Accord antidumping* en calculant des frais d'administration et des frais de caractère général pour Weyerhaeuser qui ne "[tenaient pas] compte raisonnablement" des frais associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux et incluait des frais qui ne "concernaient" pas les coûts engagés par Weyerhaeuser pour produire et vendre du bois d'œuvre résineux.

West Fraser et Tembec: Lorsque la production du produit visé par l'enquête entraîne la création d'un sous-produit, les recettes provenant de la vente de ce sous-produit doivent être déduites du coût du produit visé par l'enquête afin d'obtenir un coût qui tient compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit visé par l'enquête. Si l'autorité chargée de l'enquête détermine incorrectement le montant d'une compensation (par exemple, les copeaux de bois), cela donnera nécessairement un coût pour le produit visé par l'enquête (par exemple, le bois d'œuvre résineux) qui ne prend pas dûment en compte la valeur de la compensation et, par conséquent, ne tient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit visé par l'enquête. En ce qui concerne West Fraser, le Département du commerce n'a pas calculé les recettes tirées des ventes de copeaux de bois aux parties affiliées sur la base des registres tenus par la société, comme le prescrit l'article 2.2.1.1. Dans le cas de Tembec, le Département du commerce a rejeté les prix réels du marché attestés par des documents et provenant de transactions effectuées dans des conditions de pleine concurrence entre Tembec et des tiers, et a utilisé au lieu de cela des prix de cession interne qui étaient fixés bien au-dessous des prix du marché. Le Département du commerce a donc contrevenu à l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*.

Slocan: Slocan a tiré des recettes de certains contrats à terme pour la vente de bois d'œuvre résineux. Bien que le Département du commerce ait admis le fait que ces recettes se rapportaient à l'activité principale de Slocan qu'est la vente de bois d'œuvre résineux, il a refusé de tenir compte de ces recettes, en tant que compensation des frais financiers ou des frais de commercialisation, ou par quelque autre méthode raisonnable. Le Département du commerce a donc contrevenu à l'article 2.4 en ne procédant pas à un ajustement pour tenir compte des recettes tirées des contrats à terme dans le prix d'exportation ou, subsidiairement, a agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* en n'appliquant pas ces recettes en tant que compensation des frais financiers pour déterminer la valeur normale.

vii) Le Canada allègue que les allégations spécifiques qui précèdent entraînent aussi des violations corollaires de l'article VI:1 et VI:2 du GATT de 1994 et des articles 1<sup>er</sup>, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping*. L'article premier prescrit qu'une mesure antidumping soit appliquée dans les seules circonstances prévues à l'article VI du GATT de 1994, et à la suite d'enquêtes ouvertes et menées en conformité avec les dispositions de l'*Accord antidumping*. L'article 18.1 prescrit qu'il ne puisse être prise aucune mesure particulière contre le dumping, si ce n'est conformément aux dispositions de l'article VI du GATT de 1994.<sup>3</sup> L'article VI dispose qu'un Membre peut uniquement appliquer, en vue de neutraliser le dumping, un droit antidumping dont le montant n'est pas supérieur à la marge de dumping. De même, l'article 9.3 prescrit que le montant de tout droit antidumping ne dépasse pas la marge de dumping déterminée selon l'article 2 de l'Accord. En ouvrant et en continuant indûment l'enquête, en ne déterminant pas dûment le "produit similaire", en ne procédant pas à un ajustement pour tenir compte des différences physiques qui affectaient la comparabilité des prix, en ramenant à zéro les marges négatives et en calculant d'une manière inappropriée les frais de chaque société interrogée, les États-Unis ont appliqué des marges de dumping gonflées aux produits de bois d'œuvre résineux du Canada et ont appliqué une mesure contre le dumping qui était contraire aux articles 1<sup>er</sup>, 9.3 et 18.1 et à l'article VI du GATT de 1994.

**2. En ce qui concerne la question n° 1 qui précède, veuillez expliquer, en donnant des références, à quel endroit dans la Demande d'établissement d'un groupe spécial ces allégations ont été faites. Le Groupe spécial note qu'il existe des différences, outre celles qui sont relevées par les États-Unis dans leur *première communication écrite*, entre les articles qui sont cités dans la Demande d'établissement d'un groupe spécial et ceux qui sont cités dans la *première communication écrite* du Canada. Le Canada pourrait-il donner des précisions?**

2. Les allégations du Canada sont présentées dans la Demande d'établissement d'un groupe spécial de la manière suivante:

- Les allégations du Canada concernant l'ouverture et la clôture de l'enquête au titre de l'article 5 sont exposées dans la section 1 a), b) et d).
- L'allégation du Canada concernant la détermination erronée du "produit similaire" figure dans la section 2.
- L'allégation du Canada relative à l'article 2.4 et 2.4.2 quant au fait de ne pas avoir procédé à des ajustements pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques est exposée dans la section 3 b).
- L'allégation du Canada relative à l'article 2.4 et 2.4.2 sur la "réduction à zéro" est exposée dans la section 3 a).

---

<sup>3</sup> États-Unis – Loi antidumping de 1916, rapport de l'Organe d'appel, WT/DS136/AB/R et WT/DS162/AB/R, adopté le 26 septembre 2000, paragraphe 81. [ci-après "États-Unis – Loi antidumping de 1916"]

- Les allégations du Canada concernant les calculs erronés des frais faits par le Département du commerce pour certaines sociétés interrogées qui étaient contraires à l'article 2 sont exposées dans la section 3 c) à e).
- Les allégations du Canada au titre des articles 1<sup>er</sup>, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI du GATT sont exposées dans la section 3 f) et dans le paragraphe qui suit la section 3.

**3. Veuillez fournir au Groupe spécial des copies de la version intégrale des pièces n° 4 et 11 du Canada**

3. Une copie complète de la pièce n° 11 du Canada est fournie avec les pièces jointes aux présentes réponses. Une copie complète de la transcription en trois volumes de l'audition du Groupe spécial binational dont il est fait mention au chapitre 19 de l'ALENA chargé d'examiner la détermination finale de l'existence d'un dumping, qui compte environ 1 millier de pages et dont la pièce n° 4 du Canada est tirée, est fournie en format .pdf sur CD-ROM (pièce n° 128 du Canada). Sur demande, le Canada fournira au Groupe spécial des copies sur support papier.

**4. Au paragraphe 26 de leur première communication écrite, les États-Unis indiquent ce qui suit:**

**"La pièce n° 77 du Canada comporte une "analyse de régression concernant le bois d'œuvre" produite par la société canadienne interrogée Tembec, qui est une régression statistique qui n'avait pas été mise à la disposition de l'autorité chargée de l'enquête des États-Unis pendant l'enquête. De fait, cette analyse a été faite plus de six mois après que l'enquête a été terminée."**

**Le Canada pourrait-il formuler des observations à ce sujet? Veuillez donner des précisions sur la façon dont l'analyse de régression a été conçue, c'est-à-dire quelles méthodes et hypothèses ont été utilisées. Dans ce contexte, veuillez également formuler des observations sur l'argument présenté par les États-Unis selon lequel l'analyse de régression comportait de nouveaux éléments qui n'avaient pas été présentés au DOC. Dans la mesure où la position du Canada est que les divers éléments de l'analyse de régression avaient été présentés au DOC, veuillez l'indiquer au Groupe spécial en vous référant au dossier de l'enquête.**

4. Comme il est indiqué d'une manière plus exhaustive ci-dessous dans les réponses aux questions n° 21 et 22, le Département du commerce, dès le début de l'enquête, est convenu avec les sociétés interrogées et le requérant que les dimensions affectaient les prix et étaient donc un critère essentiel que le Département du commerce devait utiliser pour rapprocher les modèles. (Voir la réponse à la question n° 22) Le Département du commerce a utilisé les dimensions comme critère pour rapprocher les modèles dans la détermination préliminaire et dans la détermination finale. Dans l'observation n° 7 du *Mémoire sur les questions et la décision*, le Département du commerce exposait en détail sa position sur la façon dont il tenait compte de divers points de vue d'une société interrogée sur l'organisation des différentes tailles pour rapprocher les produits.<sup>4</sup> Personne ne doutait raisonnablement que l'inclusion des dimensions aux fins du rapprochement des modèles ne signifierait pas leur inclusion dans les ajustements pour tenir compte des différences physiques, et le Département du commerce n'a jamais donné de raison de penser qu'il excluait les dimensions de ses ajustements dans la détermination finale. La seule raison possible pour laquelle le Département du commerce

---

<sup>4</sup> Issues and Decision Memorandum for the Anti-Dumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 21 mars 2002, observation n° 7, page 39. [Ci-après "Issues and Decision Memorandum" (Mémoire sur les questions et la décision)] (pièce n° 2 du Canada)

tenait compte si méticuleusement des dimensions dans le rapprochement des modèles, c'est qu'il reconnaissait l'importance des dimensions en ce qui concerne le prix. Or, les dimensions ont été utilisées tout le temps pour le rapprochement des modèles, mais pas pour procéder à un ajustement des prix pour tenir compte des différences de prix en fonction des caractéristiques physiques.

5. Les États-Unis avaient l'obligation positive, au titre de l'article 6, de notifier aux parties canadiennes qu'ils n'entendaient pas utiliser les dimensions en ce qui concerne les prix parce qu'ils avaient avisé les parties canadiennes du contraire dans les questionnaires et en ce qui concerne tous les autres aspects de l'enquête. Toutes les données requises pour l'analyse étaient dans le dossier. Les parties canadiennes n'avaient aucune raison de présenter des analyses de ces données pour prouver un point sur lequel le Département du commerce et toutes les parties semblaient s'être entendus. Si le Département du commerce avait avisé les parties de cette question, comme l'exige l'article 6.1, les sociétés interrogées auraient préparé et déposé auprès du Département du commerce des analyses semblables à l'analyse de régression de Tembec, qui est de toute façon entièrement dérivée des éléments de preuve versés au dossier et aurait facilement pu être faite par le Département du commerce lui-même s'il avait des doutes au sujet de l'importance des dimensions.

6. En octobre 2002, Capital Trade, Inc., une société de conseil de Washington possédant une vaste expérience des analyses statistiques, a fait les analyses de régression avec les données de Tembec (les régressions auraient pu être faites avec les données de n'importe laquelle des sociétés, celles-ci ayant toutes versé au dossier de l'enquête les données requises) et a avisé les avocats de Tembec par écrit et en détail de la méthode utilisée. Le Canada en donne ici un bref résumé et présente au Groupe spécial le mémorandum d'octobre 2002.<sup>5</sup>

7. Capital Trade a utilisé les mêmes bases de données sur les ventes au Canada et aux États-Unis que celles que le Département du commerce avait utilisées pour calculer les marges de dumping de Tembec dans sa détermination finale. Par conséquent, toutes les données correspondantes utilisées dans ces analyses figuraient dans le dossier effectivement utilisé par le Département du commerce dans sa détermination finale. Capital Trade a utilisé une procédure dite "des moindres carrés ordinaires" pour effectuer quatre analyses de régression multiple. La première analyse portait sur la base de données relative à toutes les ventes réalisées par Tembec sur le marché intérieur, telle que le Département du commerce l'avait utilisée dans sa détermination finale. Capital Trade a constaté qu'il était probable à 99,99 pour cent que les dimensions affectaient le prix. Dans la deuxième régression, fondée sur la base de données relative à la totalité des ventes réalisées aux États-Unis, Capital Trade a de nouveau constaté qu'il était probable à 99,99 pour cent que les dimensions affectaient le prix. Les deux dernières analyses de Capital Trade portaient sur des parties des deux premières bases de données, et les catégories de bois d'œuvre utilisées représentaient le plus gros volume de ventes et le deuxième par ordre d'importance, respectivement. Une fois de plus, les résultats indiquaient qu'il était probable à 99,99 pour cent que les dimensions affectaient les catégories. Enfin, à titre de vérification supplémentaire de son modèle, Capital Trade a comparé les estimations par régression avec les données sur les prix du bois d'œuvre publiées dans *Random Lengths*. Ces données publiées indiquaient des différences dans les prix qui étaient extrêmement proches des différences dans les prix relevées dans les analyses de régression, et confirmaient que le marché reconnaissait que les différences dans les dimensions affectaient les prix. Ces données faisaient ressortir des différences significatives dans les prix entre des produits par ailleurs identiques qui variaient uniquement par la longueur ou la largeur.

---

<sup>5</sup> Capital Trade Incorporated, *Certain Softwood Lumber Products from Canada – Regression Analysis*, 7 octobre 2002 (pièce n° 129 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

**Question posée aux deux parties:**

**7. Veuillez formuler des observations sur les constatations qui figurent au paragraphe 7.3 du rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*:**

"[l]es actions d'une partie intéressée au cours de l'enquête sont déterminantes pour ce qui est de la protection des droits résultant pour elle de l'*Accord antidumping*. Comme l'Organe d'appel l'a fait observer dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, "pour achever leurs enquêtes, les autorités chargées de l'enquête sont en droit d'attendre un degré d'effort très important – au mieux de leurs possibilités – des exportateurs soumis à enquête". Il a ajouté que "la coopération [était], en fait, un processus allant dans les deux sens qui supposait un effort conjoint". Compte tenu de ce processus allant dans les deux sens et servant à obtenir les renseignements sur lesquels les déterminations sont fondées en dernière analyse, lorsque les autorités chargées de l'enquête ont l'obligation de "ménager... [aux] parties intéressées la possibilité" de présenter des éléments de preuve et/ou des arguments sur une question donnée, et que les parties intéressées n'ont elles-mêmes fait aucun effort au cours de l'enquête pour présenter ces éléments de preuve et/ou ces arguments, il se peut que le dossier ne renferme aucun élément de fait permettant à un groupe spécial de se prononcer sur la question de savoir si oui ou non une "possibilité", soit n'a pas été "ménagée", soit a été refusée. De même, lorsque l'*Accord antidumping* laisse à l'appréciation et à la discrétion des autorités chargées de l'enquête le soin de trancher un point donné en s'appuyant sur le dossier dont elles sont saisies, et que les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur ce point, la décision d'une partie intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un Groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend." (notes de bas de page omises)

8. Dans l'affaire *Égypte – Barres d'armatures en acier*, le Groupe spécial s'est trouvé à plusieurs reprises confronté à la question de la relation entre: 1) les prescriptions imposées à l'autorité chargée de l'enquête au cours d'une enquête menée dans le cadre de l'*Accord antidumping*; et 2) les éléments de preuve et les arguments que les parties intéressées devraient fournir durant le processus de l'enquête.<sup>6</sup> Par conséquent, dans l'introduction relative à ses constatations, le Groupe spécial a examiné les principes généraux qui se rapportent à cette relation. L'extrait susmentionné est tiré de cette introduction.

9. Cet extrait met l'accent sur deux principes importants relatifs aux éléments de preuve que les parties intéressées présentent aux autorités chargées de l'enquête: la communication et la coopération. L'autorité chargée de l'enquête est tenue de "ménager [aux parties intéressées] la possibilité" de présenter des éléments de preuve sur des questions données. Il s'ensuit qu'elle doit communiquer avec les parties intéressées pour les aviser de ces questions et de la façon de fournir les éléments de preuve requis. Par ailleurs, les parties intéressées doivent coopérer avec les autorités chargées de l'enquête en faisant un effort pour présenter ces éléments de preuve. Si les parties intéressées ne présentent pas d'éléments de preuve, il ne sera pas possible d'examiner la question de savoir si l'autorité chargée de l'enquête a respecté les prescriptions de l'*Accord antidumping* ou a dûment exercé son pouvoir discrétionnaire au titre de l'Accord.

---

<sup>6</sup> *Égypte – Barres d'armatures en acier*, paragraphe 7.1.

10. À cet égard, l'article 6 et l'Annexe II de l'*Accord antidumping* fournissent un contexte important pour ces principes. L'article 6.1, par exemple, prescrit que l'autorité chargée de l'enquête avise les parties intéressées des renseignements qu'elle exige. Cette prescription est reprise au paragraphe 1 de l'Annexe II, qui est incorporée dans l'*Accord antidumping* au moyen de l'article 6.8. Cette disposition est ainsi libellée: "Dès que possible après l'ouverture de l'enquête, les autorités chargées de l'enquête devraient *indiquer de manière détaillée les renseignements que doit fournir toute partie intéressée et la façon dont elle devrait structurer les renseignements ...*" De plus, l'autorité chargée de l'enquête n'est pas autorisée à tenir compte des autres renseignements disponibles lorsqu'une partie ne fournit pas certains renseignements parce que les autorités n'ont pas indiqué de manière détaillée les renseignements qui étaient exigés.<sup>7</sup> Par ailleurs, le paragraphe 6 de l'Annexe II dispose qu'une partie intéressée doit être informée immédiatement et se voir ménager la possibilité de fournir des explications complémentaires lorsque l'autorité chargée de l'enquête n'accepte pas ces renseignements. Ces dispositions montrent qu'il est fortement prescrit à l'autorité chargée de l'enquête de communiquer avec les parties intéressées pour les informer des éléments de preuve exigés et leur faire savoir *si les éléments de preuve qu'elles ont fournis sont adéquats*.

11. En ce qui concerne la coopération, l'Annexe II précise également que les autorités chargées de l'enquête devraient faire en sorte qu'une partie intéressée sache qu'au cas où elle ne fournirait pas ces renseignements, les autorités seront libres de fonder leur détermination sur d'autres éléments de preuve.<sup>8</sup> Une fois de plus, si les parties intéressées ne coopèrent pas avec l'autorité chargée de l'enquête, leur position sera affaiblie tant dans l'enquête correspondante que dans toute action ultérieure menée dans le cadre de l'OMC.

## B. ARTICLE 5.2/5.3

### Question posée au Canada:

**8. À supposer, pour les besoins de l'argumentation, qu'il n'y avait pas de relation entre Weldwood et International Paper, le Canada estimerait-il que les éléments de preuve portés à la connaissance des autorités des États-Unis au moment de l'ouverture de l'enquête étaient suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête antidumping concernant le bois d'œuvre résineux? Le Canada pourrait-il préciser sa position?**

12. Si l'on suppose que Weldwood n'était pas une filiale à part entière de International Paper, qui est l'un des principaux membres du Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales (le demandeur), les renseignements dont disposaient les autorités des États-Unis au moment de l'ouverture de l'enquête n'étaient pas suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête concernant le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.

---

<sup>7</sup> Dans l'affaire Argentine – Mesures antidumping définitives à l'importation de carreaux de sol en céramique en provenance d'Italie, le Groupe spécial a constaté ce qui suit:

[N]ous concluons que l'autorité chargée de l'enquête ne peut pas ne pas tenir compte de certains renseignements et recourir aux données de fait disponibles en vertu de l'article 6.8 au motif qu'une partie n'a pas présenté de pièces justificatives suffisantes pour les renseignements communiqués *à moins que ladite autorité n'ait clairement demandé que la partie fournisse de telles pièces.* (pas d'italique dans l'original)

Rapport du Groupe spécial, WT/DS189/R, adopté le 5 novembre 2001, paragraphe 6.58.

<sup>8</sup> Le paragraphe 1 de l'Annexe II dispose notamment ce qui suit:

... Les autorités devraient aussi faire en sorte que cette partie sache qu'au cas où ces renseignements ne seraient pas communiqués dans un délai raisonnable, elles seront libres de fonder leurs déterminations sur les données de fait disponibles, y compris celles que contient la demande d'ouverture de l'enquête émanant de la branche de production nationale.

13. Comme il est indiqué ci-après, même si la demande vise un produit qui fait l'objet d'échanges commerciaux transfrontières représentant des milliards de dollars, incluant des achats de bois d'œuvre importé par plusieurs sociétés constituant le requérant, la demande ne renferme pas de renseignements sur les prix des transactions et fournit des renseignements totalement inadéquats sur les coûts à l'appui des allégations qui y sont formulées. Même sans connaître la relation entre Weldwood et International Paper, il serait évident pour toute autorité chargée de l'enquête raisonnable que les données communiquées dans la demande étaient insuffisantes pour justifier l'ouverture d'une enquête et ne représentaient pas tous les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant. Par conséquent, l'ouverture de l'enquête par le Département du commerce constituait une violation de l'article 5.2 et 5.3 de l'*Accord antidumping*.

14. Dans son avis d'ouverture de l'enquête, le Département du commerce a conclu que "[s]ur la base des données fournies par les requérants, il y [avait] lieu d'estimer que certains produits de bois d'œuvre résineux importés du Canada [étaient] vendus à un prix inférieur à la valeur marchande ou [étaient] susceptibles de l'être".<sup>9</sup> Les renseignements fournis par le requérant et sur lesquels le Département du commerce s'est fondé pour ouvrir l'enquête étaient tellement inexacts et inadéquats qu'ils n'étaient pas suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête au sens de l'article 5.3. La détermination du Département du commerce selon laquelle les éléments de preuve étaient suffisants n'était pas une détermination qu'une autorité chargée de l'enquête objective aurait pu faire à bon droit.

15. Comme il sera démontré ci-après, il y avait des lacunes importantes dans les données communiquées par le requérant et sur lesquelles le Département du commerce s'est fondé pour décider qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour ouvrir l'enquête. Il est aussi manifeste que le Département du commerce n'a pas suffisamment examiné de près l'exactitude ou l'adéquation des renseignements sur les **prix** et les **coûts** présentés dans la demande. Dans le contexte du marché du bois d'œuvre résineux, il aurait été évident pour toute autorité chargée de l'enquête agissant avec objectivité que des données additionnelles sur des transactions réelles étaient forcément à la disposition du requérant et que ces données auraient très bien pu contredire les renseignements présentés par le requérant et leur enlever toute valeur. En outre, il aurait été évident que les scieries des États-Unis choisies en remplacement aux fins du calcul des frais n'étaient pas représentatives et que l'utilisation de certains renseignements sur les coûts était objectivement déraisonnable.

16. S'appuyant sur l'opinion exprimée par le requérant selon laquelle de meilleures données sur les prix et les coûts des producteurs canadiens ne pouvaient pas raisonnablement être à sa disposition, le Département du commerce a *malgré tout* ouvert son enquête sur la base de renseignements insuffisants figurant dans la demande qui omettaient les prix des transactions réelles; a fourni des renseignements limités et, au mieux, imprécis sur les prix auxquels le bois d'œuvre canadien était exporté aux États-Unis; et a utilisé un modèle de coût hybride reposant, dans une large mesure, sur des renseignements globaux et sur des données concernant les coûts hors du Canada communiquées par de petites scieries de remplacement non représentatives.

A. LE DEPARTEMENT DU COMMERCE NE DISPOSAIT PAS DE RENSEIGNEMENTS EXACTS ET ADEQUATS SUR LES PRIX SUFFISANTS POUR JUSTIFIER L'OUVERTURE DE L'ENQUETE

17. La demande ne comportait aucun élément de preuve concernant des transactions de vente réelles auxquelles des sociétés canadiennes identifiées auraient été parties, en dépit du fait que cinq sociétés requérantes (c'est-à-dire les membres du Comité exécutif de la Coalition pour des

---

<sup>9</sup> *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 21328, page 21331 (Département du commerce, 30 avril 2001) (Initiation). [Ci-après "Initiation Notice" ("avis d'ouverture de l'enquête")] (pièce n° 9 du Canada).

importations de bois d'œuvre loyales)<sup>10</sup> achetaient elles-mêmes à trois des six principaux producteurs canadiens<sup>11</sup> et que la valeur des échanges commerciaux transfrontières de bois d'œuvre résineux s'élevait à des milliards de dollars. En fait, la demande était fondée presque exclusivement sur des renseignements tirés de *Random Lengths*, une publication de la branche de production qui ne communique que des estimations de prix – et non des prix – pour différents types de bois d'œuvre complétées par quelques "offres de prix" alléguées figurant dans deux déclarations sous serment qui n'étaient rien d'autre que de simples affirmations non corroborées par des données factuelles importantes comme l'identité de l'acheteur ou les circonstances de la vente. Enfin, même si la demande faisait état de sept grandes catégories de bois d'œuvre résineux, elle ne renfermait aucun élément de preuve des prix fixés, de quelque type que ce soit, pour cinq des sept catégories mentionnées.

i) *Utilisation des renseignements figurant dans Random Lengths*

18. Le Département du commerce s'est fondé sur des renseignements insuffisants présentés comme des "prix du marché" des États-Unis dans *Random Lengths*. Premièrement, en ce qui concerne les "offres de prix" alléguées, même le requérant a qualifié les prix de *Random Lengths* de "prix dérivés des prix du marché des États-Unis"<sup>12</sup> ou "de base pour estimer les prix aux États-Unis".<sup>13</sup> Ainsi, même le demandeur reconnaît que les renseignements présentés dans *Random Lengths* ne sont ni des prix réels ni une moyenne calculée à partir de prix réels.

19. Il est reconnu dans *Random Lengths* elle-même que les prix qui y figurent ne sont pas des prix de transactions réelles ni des moyennes de prix de transactions. Comme l'explique *Random Lengths* dans les renseignements joints à la demande, les "prix déclarés ne sont pas des moyennes et ne sont pas déterminés au moyen d'une formule ou d'un modèle"<sup>14</sup>:

Un prix déclaré n'est **pas** une moyenne arithmétique des prix déclarés aux journalistes de *Random Lengths*. Il ne s'agit **pas** du prix de l'article pour la semaine qui suit la publication (c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'un prix prévu pour des transactions futures). Ce n'est **pas** le seul prix auquel les transactions ont été conclues pendant la semaine de publication.<sup>15</sup> (pas de caractères gras dans l'original)

20. En résumé, les prix déclarés de *Random Lengths* sont des estimations ou des appréciations fondées sur des enquêtes informelles menées par les journalistes de *Random Lengths*. Des estimations informelles de ce genre ne sont pas des prix de transactions réelles ni des offres de prix. De telles estimations ne constituaient pas des éléments de preuve suffisants pour appuyer l'ouverture de l'enquête, surtout sur un marché caractérisé par des échanges commerciaux transfrontières

---

<sup>10</sup> *Ibid.*, page 21329, note de bas de page 1, et *Petition for the Imposition of Anti-dumping and Countervailing Duties: Certain Softwood Lumber Products from Canada*, Vol. I (2 avril 2001), Exhibit 1B-1 [ci-après "Petition"] (pièce n° 38 du Canada), Information About Petitioners, pour la liste de sociétés membres du Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales. Cette liste comprend [[ ]].

<sup>11</sup> Le dossier indique clairement que [[ ]] membres du Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales (le requérant) ont acheté du bois d'œuvre résineux canadien à [[ ]] pendant la période couverte par l'enquête et, partant, avaient accès aux données sur les prix des transactions avec les États-Unis. [[ ]] Toutes les pièces renferment des renseignements commerciaux confidentiels.

<sup>12</sup> *Petition*, Vol. VI, Exhibit VI.C-13, "Derivation of US Market Price" (pièce n° 44 du Canada).

<sup>13</sup> *Petition*, Vol. III, page III-12 (pièce n° 37 du Canada).

<sup>14</sup> *Petition*, Vol. III, Exhibit III.12, "Random Lengths – How Reported Prices Are Determined" et "Random Lengths – Answers to Questions About the Prices Published in Random Lengths", page 1 (pièce n° 133 du Canada).

<sup>15</sup> *Ibid.*, page 5 (première page de la section intitulée "Random Lengths – Answers to Questions About the Prices Published In Random Lengths").

représentant des milliards de dollars et compte tenu du fait que certains des requérants sont également des acheteurs de bois d'œuvre canadien importé.

21. Il se peut que les données sur les "prix" aux États-Unis de l'épinette, du pin et du sapin (EPS) de l'Est tirées de *Random Lengths* (bois livrés à Boston et dans les Grands Lacs)<sup>16</sup> sur lesquelles le Département du commerce s'est fondé pour ouvrir l'enquête<sup>17</sup> aient souffert d'un défaut supplémentaire, à savoir que les données amalgamaient les données concernant les producteurs canadiens et celles qui concernent les producteurs des États-Unis. *Random Lengths* définit l'EPS de l'est comme suit:

Bois d'œuvre du groupe épinette-pin-sapin produit dans les provinces de l'est du Canada, y compris la Saskatchewan et le Manitoba. Terme également utilisé pour désigner certains bois d'œuvre produits dans le nord-est des États-Unis.<sup>18</sup>

22. De plus, et en ce qui concerne les valeurs normales, le Département du commerce a conclu à juste titre que la demande ne comportait pas d'éléments de preuve concernant les prix du marché intérieur pour les producteurs situés en Colombie-Britannique.<sup>19</sup> Le Département du commerce a toutefois fait erreur en concluant que la demande contenait des renseignements sur les prix du marché intérieur pour les producteurs du Québec qui étaient suffisants pour appuyer l'allégation du requérant au sujet des ventes à des prix inférieurs aux coûts.<sup>20</sup> Pour faire cette détermination, le Département du commerce s'est une fois de plus fondé sur les "prix" moyens mensuels déclarés dans *Random Lengths* pour une période de six mois (d'octobre 2000 à mars 2001) pour deux produits EPS de l'est 2x4.<sup>21</sup> Comme il est analysé ci-dessus au sujet des renseignements sur les prix aux États-Unis, *Random Lengths* ne fournit pas d'éléments de preuve sur les prix de transactions réelles qui sont suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.

ii) *Les offres de prix alléguées communiquées par les États-Unis figurant dans la demande*

23. L'avis d'ouverture de l'enquête (Initiation Notice) et le dossier d'ouverture (Initiation Checklist) confirment que le Département du commerce, pour calculer le prix d'exportation aux fins de l'ouverture de l'enquête, s'est fondé sur les "prix moyens pour la période couverte par l'enquête tirés

---

<sup>16</sup> Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-13, "Derivation of US Market Price" (pièce n° 44 du Canada) et Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-11 "Yardstick and *Random Lengths*" (différents numéros) (pièce n° 43 du Canada). Les données sur les prix en question se rapportaient aux bois EPS de l'est, 2x4, qualité standard et meilleure, séchés au séchoir, débits toutes longueurs, livrés à Boston et dans les Grands Lacs respectivement.

<sup>17</sup> COMMERCEAD Investigation Initiation Checklist: *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, Inv. n° A-122-838, pages 6 et 7 [ci-après "Initiation Checklist"] (pièce n° 10 du Canada) et Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada).

<sup>18</sup> Petition, Vol. III, Exhibit III.9, *Random Lengths – Terms of the Trade*, 4<sup>ème</sup> édition, page 114 (pièce n° 147 du Canada).

<sup>19</sup> Le requérant avait présenté des données provenant du Ministère des forêts de la Colombie-Britannique que le Département du Commerce a rejetées parce que la demande ne précisait pas que les données étaient limitées aux prix de vente canadiens. Voir Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada). Comme il n'y avait pas de prix donnés pour les ventes en Colombie-Britannique au moment de l'ouverture de l'enquête, rien n'indique que le Département du commerce a même évalué la question de savoir si les ventes en Colombie-Britannique étaient des ventes à des prix inférieurs aux coûts avant de calculer la valeur normale sur la base de la valeur construite.

<sup>20</sup> Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada) et Initiation Checklist, pages 7 à 9 (pièce n° 10 du Canada).

<sup>21</sup> Initiation Checklist, pages 7 à 9 (pièce n° 10 du Canada). À la page 8 du document Initiation Checklist, le Département du commerce a constaté que la demande renfermait des "données sur les prix courants" dans "Exhibit C-10, (Volume IV)". Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-10, "Foreign Market Price" (pièce n° 42 du Canada).

de *Random Lengths* et des offres de prix réelles venant de producteurs canadiens".<sup>22</sup> Ces renseignements étaient insuffisants pour ouvrir une enquête. Il y a des lacunes importantes dans les deux offres de prix, qui sont les seuls autres renseignements sur le prix à l'exportation en dehors des données de *Random Lengths*, sur lesquels le Département du commerce s'est fondé pour ouvrir l'enquête.<sup>23</sup>

#### Première "offre de prix" communiquée par les États-Unis

24. La première "offre de prix" communiquée par les États-Unis (offre de prix du Québec n° 1) est étayée par une déclaration sous serment contenant une allégation générale de ventes perdues.<sup>24</sup> Le requérant la qualifie de "prix de transaction" pour de l'EPS de l'est<sup>25</sup>, mais en fait il n'en est rien. L'offre de prix mentionné dans la déclaration sous serment n'identifie pas un ou des producteurs canadiens en tant que vendeur de la marchandise, et il n'y a pas de renseignements attestant que l'acheteur cotait honnêtement l'offre du Québec (au lieu d'utiliser une offre de prix fictive à des fins de négociation).<sup>26</sup> En particulier, il n'y a pas d'éléments de preuve concernant i) le nom du producteur ou de l'exportateur qui fait l'offre; ii) les noms des clients qui reçoivent l'offre; iii) la question de savoir si ces clients étaient ou non affiliés aux producteurs; et iv) tout autre renseignement pertinent concernant les circonstances de la vente "alléguée", y compris le volume vendu ou les circonstances dans lesquelles l'offre de prix a été obtenue par la partie communiquant les renseignements.

25. La demande ne renferme rien de plus qu'une simple affirmation au sujet d'un prix qui aurait été offert par, selon ce qu'allègue le requérant, des producteurs du Québec. Une telle affirmation ne constitue pas un élément de preuve adéquat et exact suffisant pour justifier l'ouverture de l'enquête.

#### Deuxième "offre de prix" communiquée par les États-Unis

26. La deuxième "offre de prix" communiquée par les États-Unis (offre de prix de la Colombie-Britannique n° 1) qui figurait dans la demande et sur laquelle le Département du commerce s'est fondé, est également étayée par une déclaration sous serment.<sup>27</sup> Celle-ci fait référence à une offre de prix de l'EPS de l'ouest venant d'une société commerciale et ne désigne aucun producteur ou exportateur canadien comme étant le fournisseur du produit. En fait, cette offre de prix n'était pas faite par un producteur ou un exportateur canadien, ni par une société américaine affiliée à un producteur ou un exportateur canadien. Les renseignements sur les prix de ce type ne peuvent pas justifier l'ouverture d'une enquête parce qu'ils ne reflètent pas les pratiques de vente des producteurs ou exportateurs canadiens.<sup>28</sup>

27. Sur la base de ces renseignements, aucune autorité chargée de l'enquête évaluant objectivement la demande n'aurait pu conclure que les renseignements communiqués dans la demande étaient suffisants pour ouvrir l'enquête.

---

<sup>22</sup> Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada) et Initiation Notice, pages 6 et 7 (pièce n° 10 du Canada).

<sup>23</sup> *Ibid.*

<sup>24</sup> Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-14, "US Price Quote" (pièce n° 45 du Canada).

<sup>25</sup> Petition, Vol. III, page III-10 (pièce n° 37 du Canada).

<sup>26</sup> Nous notons que la Commission du commerce international, qui est l'autorité des États-Unis qui enquête sur la question du dommage important, examine régulièrement des allégations de ventes perdues et constate souvent que l'allégation ne peut pas être confirmée.

<sup>27</sup> Petition, Vol. VI, Exhibit VI.D-14 (version publique telle qu'elle a été initialement versée au dossier) (pièce n° 16 des États-Unis).

<sup>28</sup> De plus, l'auteur de l'affidavit partait du principe que "la majoration reçue par les grossistes en bois d'œuvre aux États-Unis a toujours été de cinq (5) pour cent du prix d'achat". Voir *Ibid.* La demande ne comportait aucun élément de preuve à l'appui de cette supposition.

iii) *La demande ne fournit aucune donnée sur les prix à l'appui de l'ouverture d'une enquête concernant cinq des sept catégories de bois d'œuvre résineux ou d'autres espèces que l'EPS de l'est et l'EPS de l'ouest*

28. Au moment de l'ouverture de l'enquête, le Département du commerce ne disposait pas d'éléments de preuve sur les prix pour cinq des sept catégories de bois d'œuvre résineux identifiées par le requérant.

29. La demande contenait certes des renseignements sur les prix et de prétendus calculs d'un dumping ne concernant que deux produits définis étroitement i) le bois d'échantillon EPS, 2x4, séché au séchoir et ii) le bois de colombage EPS, 2x4, séché au séchoir<sup>29</sup>, mais elle demandait néanmoins que le Département du commerce entreprenne une enquête sur quasiment tous les "bois d'œuvre résineux" qu'elle classait dans sept grandes catégories: 1) les bois de colombage; 2) les planches; 3) les bois d'échantillon; 4) les gros bois d'œuvre; 5) les bois résistant aux contraintes; 6) les bois de choix et 7) les bois de qualité Atelier.<sup>30</sup>

30. Toutefois, la demande sur laquelle le Département du commerce s'est fondé au moment d'ouvrir l'enquête ne contenait aucun élément de preuve indiquant que les produits relevant de cinq des sept catégories décrites par le requérant faisaient l'objet d'un dumping. Plus précisément, il n'y avait aucun élément de preuve de l'existence d'un dumping pour 1) les planches; 2) les gros bois d'œuvre; iii) les bois résistant aux contraintes; iv) les bois de choix; ou v) les bois de qualité Atelier. Les éléments de preuve limités présentés dans la demande concernant deux produits seulement s'appliquaient uniquement au bois "d'échantillon" et au bois "de colombage".<sup>31</sup>

31. Le Département du commerce s'est fondé, sans poursuivre son examen plus avant, sur une demande qui renfermait des renseignements insuffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête compte tenu de la gamme des marchandises proposée par le requérant.

**B. LE DEPARTEMENT DU COMMERCE NE DISPOSAIT PAS DE RENSEIGNEMENTS EXACTS ET ADEQUATS SUR LES COUTS SUFFISANTS POUR JUSTIFIER L'OUVERTURE DE L'ENQUETE**

32. Les données relatives aux coûts – qui étaient le seul fondement de l'ouverture de l'enquête – ont été élaborées à partir de sociétés de remplacement non représentatives, elles se référaient à certains frais qui ne correspondaient pas au cycle d'exploitation complet, elles incluaient des données agrégées dépourvues d'explication concernant la répartition des frais, et elles ne résolvaient pas d'une façon adéquate la question du calcul du fret, entre autres insuffisances.

33. Les données relatives aux coûts étaient cruciales pour les constatations du Département du commerce relatives à l'ouverture d'une enquête tant en ce qui concerne le Québec que la Colombie-Britannique. Premièrement, même à supposer, pour les besoins de l'argumentation, que les prix cités pour le Québec aient été utilisables, le Département du commerce aurait dû constater qu'il n'y avait pas de dumping, à moins de déterminer aussi que les ventes intérieures du Canada étaient effectuées à un prix inférieur au coût. Une comparaison de prix à prix pour le même produit durant le même mois montre que le prix aux États-Unis était invariablement plus élevé que le prix au Canada.<sup>32</sup>

---

<sup>29</sup> Petition, Vol. III, page III-16 (pièce n° 37 du Canada). Les marges de dumping alléguées ont par la suite été révisées: Petition, Vol. VI, Exhibit VI.D-15, VI.D-16, VI.C-15, VI.C-16 (pièce n° 40 du Canada).

<sup>30</sup> Petition, Vol. I, pages I-5 et I-6 (pièce n° 36 du Canada).

<sup>31</sup> Petition, Vol. III, pages III-10 à III-16 (pièce n° 37 du Canada).

<sup>32</sup> Une comparaison de toutes les données du Québec relatives aux prix sortie usine pour les produits canadiens vendus au Québec et aux États-Unis montre invariablement que le prix aux États-Unis était plus élevé, c'est-à-dire qu'il n'y avait pas de dumping de prix à prix. En fait, aucun des chiffres figurant dans le document intitulé Quebec Derivation of Foreign Market Price pour l'un quelconque des mois considérés,

En fait, le Département du commerce n'a pu constater l'existence d'un dumping que dans un seul cas, quand il a utilisé les coûts agrégés et qu'il a comparé ces coûts s'agissant d'un produit particulier. Deuxièmement, les prix du marché intérieur canadien n'ont pas été utilisés pour calculer la valeur normale pour la Colombie-Britannique. Après que le Département du commerce a rejeté les données relatives aux prix présentées par le requérant qui venaient du Ministère des forêts de la Colombie-Britannique (pour le motif que la demande n'indiquait pas que les prix étaient limités aux ventes au Canada)<sup>33</sup>, aucun autre prix n'a été présenté ou demandé en ce qui concerne la Colombie-Britannique. Comme aucun prix n'a été communiqué pour les ventes en Colombie-Britannique, rien n'indique que le Département du commerce ait même examiné si les ventes en Colombie-Britannique étaient effectuées à un prix inférieur au coût (comme il le fait normalement et comme le prévoit l'article 2.2.1 de l'*Accord antidumping*) avant de calculer la valeur normale sur la base de la valeur construite.

i) *Fait de ne pas disposer des coûts des producteurs importants ou représentatifs*

34. Alléguant que de meilleurs renseignements n'étaient pas disponibles, le requérant a fondé son estimation des coûts des producteurs de la Colombie-Britannique et du Québec sur les coûts de fabrication des membres de la Coalition des États-Unis. Le requérant a affirmé, et le Département du commerce a admis sans faire apparemment aucun effort de vérification, que les membres de la Coalition dont les coûts étaient utilisés étaient des "producteurs importants" aux États-Unis qui étaient représentatifs des "producteurs canadiens modélisés".<sup>34</sup>

35. Il n'y a pas dans le dossier d'éléments de preuve indiquant que le Département du commerce s'est renseigné d'une manière plus approfondie pour s'assurer de l'exactitude de ces allégations avant d'ouvrir l'enquête. Au contraire, le Département du commerce semble avoir supposé exacte l'allégation du requérant suivant laquelle ce dernier ne disposait pas de renseignements sur les coûts

---

Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-10, "Foreign Market Price" (pièce n° 42 du Canada), lorsque la comparaison porte sur le même produit pour le même mois, n'est plus élevé que les chiffres des prix aux États-Unis. Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-13, "Derivation of US Market Price" (pièce n° 44 du Canada).

Produit	Date	Prix au Québec	Prix aux États-Unis
EPS de l'est, 2 x 4, qualité standard et meilleure, séché au séchoir, débits toutes longueurs	Octobre 2000	199,85\$	247,00\$
			241,09\$
"	Novembre 2000	210,20\$	263,00\$ 257,09\$
"	Décembre 2000	203,01\$	237,00\$ 232,09\$
"	Janvier 2001	199,30\$	230,00\$ 221,09\$
"	Février 2001	212,91\$	247,00\$ 242,09\$
"	Mars 2001	215,19\$	257,00\$ 253,09\$

Une comparaison de toutes les données déclarées concernant les prix sortie usine des bois de colombage EPS de l'est (EPS de l'est, 2 x 4-8", aboutés avec précision, séchés au séchoir) provenant des mêmes sources montre également qu'il n'y avait pas de dumping de prix à prix. Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-10, "Foreign Market Price" (pièce n° 42 du Canada), comparée avec Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-13, "Quebec Derivation of US Market Price #2)" (pièce n° 44 du Canada).

<sup>33</sup> Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada).

<sup>34</sup> Petition, Exhibit VI.A (version rendue publique), page 2 (pièce n° 134 du Canada); Initiation Checklist, page 8 (pièce n° 10 du Canada) et Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada).

canadiens<sup>35</sup> et suivant laquelle les sociétés américaines dont les coûts ont été utilisés à titre de remplacement étaient des producteurs importants des produits pour lesquels les modèles de coûts étaient construits. Un examen des éléments de preuve révèle que, en réalité, les usines américaines auxquelles s'est référé le requérant n'étaient pas des producteurs importants de bois d'œuvre résineux et n'étaient pas représentatives des usines canadiennes pour lesquelles leurs coûts étaient utilisés à titre de remplacement.<sup>36</sup> Par exemple, les usines américaines utilisées à titre de remplacement étaient nettement plus petites que les usines canadiennes et, par conséquent, les usines américaines n'avaient aucune des économies d'échelle qu'ont les usines canadiennes, ce qui fait que le modèle de coût tiré des usines de remplacement aurait fait apparaître des coûts plus élevés. Les usines de remplacement américaines utilisées pour les coûts en Colombie-Britannique faisaient environ le tiers de la taille des usines de Tembec en Colombie-Britannique utilisées pour le calcul, et les usines américaines utilisées à titre de remplacement pour les coûts au Québec faisaient moins du dixième de la taille de chacune des six plus grosses usines canadiennes et étaient plus petites que plus de 75 pour cent de toutes les usines canadiennes qui exportent aux États-Unis.<sup>37</sup>

ii) *Fait de ne pas avoir communiqué les coûts pour une période de temps suffisante pour évaluer objectivement le caractère raisonnable des données présentées*

36. Les modèles de coûts construits pour le Québec et pour la Colombie-Britannique reposaient tous les deux sur certaines données relatives à la fabrication et aux coûts pour moins d'une année complète (2000).<sup>38</sup> Le fait de ne pas mettre en évidence les frais associés à un cycle d'exploitation complet aux fins de l'ouverture d'une enquête est clairement une insuffisance. La construction de logements, et partant, les ventes de bois d'échantillon et de bois de colombage constituent une activité saisonnière. L'utilisation d'une période inférieure à un exercice financier est de nature à induire en erreur et donne une vue déformée des coûts de production unitaires. Il n'y a pas d'éléments de preuve dans le dossier indiquant que le Département du commerce a analysé l'adéquation de ces périodes de déclaration des coûts "abrégées".

iii) *Absence d'éléments de preuve indiquant la méthode utilisée pour calculer les coûts de fabrication pour les essences EPS ni la manière dont les frais des sociétés ont été imputés aux bois d'échantillon ou aux bois de colombage spécifiques de 2 x 4, séchés au séchoir*

37. Le Département du commerce était saisi de renseignements inadéquats et insuffisants concernant les coûts par produit. Le Département du commerce a pris sa décision d'ouvrir une enquête sans disposer d'aucun élément de preuve indiquant la manière dont le requérant avait calculé les coûts de fabrication pour les essences EPS ni comment les frais des sociétés avaient été imputés aux bois d'échantillon ou aux bois de colombage spécifiques de 2 x 4, séchés au séchoir.<sup>39</sup> Par

---

<sup>35</sup> Petitioners' Avril 10 Amendment Letter, page 2 (pièce n° 40 du Canada).

<sup>36</sup> Request for Termination and Rescission of Investigation, Letter from Weil Gotshal & Manges to COMMERCE (19 juillet 2001), pages 23 à 28 [ci-après "Request for Termination"] (pièce n° 51 du Canada). Le gouvernement canadien n'a pas accès aux renseignements exclusifs figurant dans ce document car il s'agit de renseignements confidentiels appartenant au requérant.

<sup>37</sup> Les petites usines ont généralement des coûts plus élevés car elles ne peuvent pas bénéficier des économies d'échelle à la disposition des usines de plus grande taille.

<sup>38</sup> Petition, Exhibit VI.C-1 (version rendue publique), paragraphe 4 (pièce n° 135 du Canada) de chaque "Certification"; et Petition, Exhibit VLD-1 (version rendue publique), paragraphe 4 (pièce n° 136 du Canada) de la deuxième "Certification". La première "Certification" au paragraphe 4 de la pièce n° VI-D.1 est la seule des déclarations sous serment concernant les coûts utilisées qui prétend exposer les coûts pour une année civile complète.

<sup>39</sup> Petition, Vol. III, page III-4 (pièce n° 37 du Canada); Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-12 and VLD-12 (pièce n° 40 du Canada). Initiation Checklist, pages 8 et 9 (pièce n° 10 du Canada); et Initiation Notice, pages 21330 et 21331 (pièce n° 9 du Canada).

exemple, les redevances d'exploitation étaient fonction des coûts pour toutes les essences, y compris le Douglas taxifolié et le cèdre dont la valeur est plus élevée.<sup>40</sup>

38. Le requérant a allégué qu'il "avait communiqué les coûts de fabrication par produit pour les produits canadiens représentatifs", qu'il avait communiqué les coûts pour certains produits EPS de l'est et de l'ouest et qu'il avait même "modélisé les coûts pour les bois de 2 x 4 qui ont été séchés au séchoir".<sup>41</sup> Mais il n'y avait pas, en réalité, d'éléments de preuve concernant la description des essences produites par les sociétés communiquant les renseignements relatifs aux coûts ni sur la manière dont leurs coûts de fabrication étaient calculés ou imputés aux produits spécifiques pour lesquels les modèles de coûts ont été construits. Le Département du commerce n'avait aucun renseignement sur la manière dont les frais concernant les produits et essences multiples étaient répartis ni sur le point de savoir s'il était approprié de prendre ces coûts agrégés moyens pour comparer les coûts pour un seul produit EPS de 2 x 4.

*iv) La demande ne contenait pas de renseignements adéquats concernant les frais de transport*

39. Bien que le fret soit une composante importante du prix du bois d'œuvre, la demande ne contenait pas de renseignements relatifs au fret pour le Canada qui auraient pu être raisonnablement obtenus de l'une ou l'autre des deux compagnies nationales canadiennes de chemins de fer, et au lieu de cela, elle se fondait sur des renseignements relatifs au fret qui ne concernaient même pas le fret canadien ferroviaire ou international.

40. Par exemple, dans le cas du Québec, le Département du commerce s'est fondé sur une moyenne des frais de transport depuis le Québec jusqu'aux États-Unis dans laquelle il a inclus une estimation des frais de transport au départ des Provinces Maritimes. En procédant ainsi, il a inclus des frais de transport qui n'étaient pas liés au transport entre le Québec et les États-Unis.<sup>42</sup> Il n'y avait pas non plus d'éléments de preuve à l'appui de l'allégation du requérant suivant laquelle les producteurs québécois utilisent plutôt la route que le rail pour expédier le bois d'œuvre.

41. Dans le cas de la Colombie-Britannique, le Département du commerce s'est fondé sur une déclaration sous serment faisant état de frais de transport ferroviaire engagés apparemment pour une expédition de pin rigide, qui pèse beaucoup plus que l'EPS de l'ouest pour lequel le requérant prétendait créer un modèle de coûts.<sup>43</sup>

42. Il y a beaucoup d'autres exemples d'inexactitudes et d'insuffisances dans les calculs des frais de transport communiqués au Département du commerce et utilisés par ce dernier pour ouvrir l'enquête.<sup>44</sup>

43. En résumé, se fiant à l'allégation suivant laquelle de meilleurs renseignements n'étaient pas raisonnablement disponibles, le Département du commerce a utilisé des données fondées sur les coûts de quatre usines américaines non représentatives et d'autres renseignements concernant les coûts non représentatifs et non imputés, alors même que la situation du marché et les achats effectués par les sociétés requérantes, l'importance du commerce et de la détention de capitaux transfrontières

---

<sup>40</sup> Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-2 and VI.D-2 (pièce n° 137 du Canada).

<sup>41</sup> Petition, Exhibit VI.A, page 4 (pièce n° 134 du Canada).

<sup>42</sup> Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-9, Freight Affidavit (version rendue publique) (pièce n° 41 du Canada).

<sup>43</sup> Petition, Attachment 1 "Le chiffre moyen en milliers de pieds-planche par wagon est de 92 160 MBF. Le poids moyen est d'environ 195 000 livres." (pièce n° 40 du Canada); Petition, Vol. VI, Exhibit VI.D-13 (révisée) (pièce n° 40 du Canada); et Request for Termination, pages 29 et 30 et Enclosure 7 (pièce n° 51 du Canada).

<sup>44</sup> Request for Termination, pages 28 à 32 (pièce n° 51 du Canada).

laissaient penser que des renseignements plus fiables et plus spécifiques étaient raisonnablement à la disposition du requérant.

44. En résumé:

- a) Les renseignements sur les prix figurant dans la demande étaient principalement des estimations provenant d'une publication de la branche de production et des rapports anecdotiques non étayés présentés dans deux déclarations sous serment. En bref, il n'y avait pas de renseignements sur les prix réels.
- b) Les renseignements sur les coûts figurant dans la demande étaient fondés sur les coûts de remplacement de quatre usines américaines qui n'étaient pas représentatives des usines canadiennes. En outre, il n'était pas expliqué de quelle manière certains éléments des coûts agrégés étaient répartis.
- c) Ces renseignements sur les prix et les coûts ont été acceptés par le Département du commerce comme représentant tout ce qui était raisonnablement à la disposition du requérant dans le contexte d'un marché sur lequel le Département du commerce avait déjà enquêté à trois reprises<sup>45</sup> qui donnait lieu à des milliards de dollars d'échanges transfrontières.
- d) Les renseignements figurant dans la demande étaient inadéquats pour justifier l'ouverture d'une enquête. Ils ne fournissaient pas d'éléments de preuve qui conduiraient une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective à déterminer qu'il existait des éléments de preuve relatifs au dumping suffisants au sens de l'article 2. En outre, dans le contexte du marché en question, les renseignements fournis ne représentaient pas à l'évidence tous les renseignements qui étaient raisonnablement à la disposition du requérant.
- e) Enfin, les données fournies étaient si inadéquates qu'une autorité chargée de l'enquête objective reconnaîtrait que les renseignements contenus dans la demande pouvaient facilement être contredits et invalidés par les données sur les prix et les coûts réels qui étaient presque certainement à la disposition du requérant.

**9. De quelle façon les données provenant de Weldwood étaient-elles plus représentatives des exportations canadiennes des produits de bois d'œuvre résineux pertinents que les renseignements contenus dans la demande?**

45. Dans une communication au Département du commerce en relation avec la présente enquête, Welwood s'est présenté de la manière suivante:

Weldwood est le plus gros producteur de bois d'œuvre résineux d'Alberta et l'un des plus gros producteurs de Colombie-Britannique. En outre, Weldwood est l'un des plus gros exportateurs de la marchandise visée vers les États-Unis. Weldwood vend une large gamme de produits dans l'ensemble des États-Unis et du Canada.<sup>46</sup>

---

<sup>45</sup> Première communication écrite du Canada, pages 9 à 11, notes de bas de page 21, 22 et 33. En particulier, les notes de bas de page font référence aux déterminations antérieures concernant les bois d'œuvre résineux: *Certain Softwood Products from Canada*, 48 Fed. Reg., page 24159 (Département du commerce, 31 mai 1983) (détermination finale) ("*Lumber I*"); *Certain Softwood Products from Canada*, 51 Fed. Reg., page 37453 (Département du commerce, 22 octobre 1986) (détermination préliminaire) ("*Lumber II*"); et *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 57 Fed. Reg., page 22570 (Département du commerce, 28 mai 1992) (détermination finale) ("*Lumber III*").

<sup>46</sup> Letter from Hunton & Williams re Softwood Lumber from Canada with attached Questionnaire Response of Weldwood of Canada Limited, 3 mai 2001, page 3 du document intitulé Mini-Questionnaire Response (pièce n° 138 du Canada – Contient des renseignements commerciaux confidentiels). Weldwood était

46. De même, le requérant a lui-même défini Weldwood comme l'un des "principaux exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux" dans la demande.<sup>47</sup>

47. Comme exposé dans le cadre de la question n° 8, les données relatives aux prix à l'exportation et aux prix sur le marché intérieur fournies par le requérant et utilisées par le Département du commerce pour ouvrir l'enquête n'étaient pas des prix de transactions réelles et présentaient des insuffisances graves. En fait, le Département du commerce a apparemment ouvert l'enquête sans disposer des prix sur le marché intérieur ou de renseignements sur les prix provenant de la Colombie-Britannique, province qui représente largement plus de la moitié de la production et des exportations vers les États-Unis de bois d'œuvre résineux canadien.<sup>48</sup> Quant aux données concernant les coûts fournies par le requérant utilisées par le Département du commerce, entre autres insuffisances, elles étaient fondées sur quatre petites usines américaines qui ne sont pas représentatives de l'usine canadienne type. (Cette insuffisance et d'autres sont exposées d'une manière plus complète dans la réponse à la question n° 8 plus haut.)

48. Les données de Weldwood correspondaient aux coûts réels, et aux prix de transactions réelles à l'exportation et sur le marché intérieur pour le bois d'œuvre résineux, y compris les prix sur le marché intérieur communiqués par la Colombie-Britannique. Non seulement ces données sont meilleures et plus représentatives, mais aussi, comme établi dans la première communication écrite du Canada, elles étaient immédiatement à la disposition du requérant étant donné que Weldwood est une filiale à part entière d'International Paper.<sup>49</sup> En outre, le fait qu'il était possible de disposer de Weldwood comme source de données a été signifié clairement au Département du commerce cinq jours avant la publication de l'avis d'ouverture dans le cadre de l'enquête.<sup>50</sup>

49. Aucune autorité chargée de l'enquête agissant objectivement n'aurait pu ouvrir l'enquête sur la base des données contenues dans la demande, en particulier vu l'existence de données meilleures et

---

l'un des 15 plus gros producteurs et exportateurs de bois d'œuvre résineux ayant reçu un mini-questionnaire du Département du commerce le 25 avril 2001. *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg., page 56062 (Département du commerce, 6 novembre 2001) (détermination antidumping préliminaire) (pièce n° 11 du Canada). La réponse de Weldwood communiquée au Département du commerce le 3 mai 2001 indique que Weldwood produit et exporte aux États-Unis du bois d'œuvre en provenance de neuf usines différentes, dont sept en Colombie-Britannique et deux en Alberta (page 1 de la réponse au mini-questionnaire).

<sup>47</sup> Petition, Vol. 1B, Exhibit 1B-9, Top Canadian Exporters of Softwood Lumber to the United States 2000 (pièce n° 39 du Canada).

<sup>48</sup> Le requérant a fourni des données provenant du Ministère des forêts de la Colombie-Britannique que le Département du commerce a rejetées parce que la demande n'indiquait pas que les données étaient limitées aux prix de vente canadiens. Voir *Initiation Notice*, page 21330 (pièce n° 9 du Canada). Comme il n'avait pas été fourni de prix pour les ventes en Colombie-Britannique au moment de l'ouverture de l'enquête, rien n'indique que le Département du commerce ait même examiné si les ventes en Colombie-Britannique étaient effectuées à un prix inférieur au coût avant de calculer la valeur normale sur la base de la valeur construite.

<sup>49</sup> Première communication écrite du Canada, paragraphes 90, 94 et 95.

<sup>50</sup> Quebec Lumber Manufacturers Association Letter to DOC, 25 avril 2001 (pièce n° 50 du Canada). L'avis d'ouverture a été publié au *Federal Register* le 30 avril 2001 (*Initiation Notice*, page 21328, pièce n° 9 du Canada). Le Canada note aussi que Weldwood a fourni des données et des renseignements au Département du commerce en relation avec l'enquête à deux reprises au moins. Voir *Letter from Hunton & Williams re Softwood Lumber from Canada with attached Questionnaire Response of Weldwood of Canada Limited*, 3 mai 2001 (pièce n° 138 du Canada – Contient des renseignements commerciaux confidentiels) et *Cover Letter for Weldwood*, sections B, C et D, *Questionnaire Response from Hunton & Williams to DOC*, 16 juillet 2001 (version rendue publique) (pièce n° 49 du Canada). Le Département du commerce n'a jamais pris en considération les données ni les renseignements. *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg., page 56062 (Département du commerce, 6 novembre 2001) (détermination antidumping préliminaire), page 56064 (pièce n° 11 du Canada).

plus représentatives qui étaient disponibles en l'occurrence – les données de Weldwood n'étant qu'un exemple de ces données.

**10. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 70 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[p]ar conséquent, pour que le Canada ait gain de cause en ce qui concerne l'allégation qu'il a formulée au sujet de l'ouverture de l'enquête, l'obligation doit être faite à l'autorité chargée de l'enquête de rejeter une requête qui exclut certains renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition sur des questions prévues à l'article 5.2 iii) de l'Accord antidumping, même lorsque les renseignements inclus sont suffisants pour appuyer l'ouverture de l'enquête, et même lorsque les renseignements exclus ne pourraient pas amoindrir l'exactitude ou l'adéquation des renseignements inclus. Une telle obligation n'existe pas."**

50. Les États-Unis ne font pas de différence entre les obligations incombant à l'autorité chargée de l'enquête en vertu d'une part de l'article 5.2 et, d'autre part, de l'article 5.3.

51. L'obligation qui est faite à l'autorité chargée de l'enquête en vertu de l'article 5.2 est claire. La demande doit contenir tous les renseignements qui sont "raisonnablement [...] à la disposition" du requérant sur les facteurs énumérés à l'article 5.2 i) à iv).

52. L'obligation faite en vertu de l'article 5.3 est tout aussi claire et distincte de l'obligation faite à l'autorité chargée de l'enquête en vertu de l'article 5.2. L'article 5.3 impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation indépendante d'examiner, lorsqu'elle a déterminé que les prescriptions de l'article 5.2 sont satisfaites, s'il y a des éléments de preuve suffisants pour ouvrir une enquête.<sup>51</sup> L'autorité doit examiner l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve contenus dans la demande "afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête".

**11. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent aux paragraphes 73 et 74 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada semble dire que l'article 5.2 impose aux autorités chargées des enquêtes l'obligation indépendante de rejeter les requêtes qui renferment des éléments de preuve suffisants pour qu'une enquête soit ouverte, mais dans lesquelles ne figurent pas certains éléments de preuve qui seraient à la disposition des requérants, même lorsque ces éléments de preuve ne dénierait pas le caractère suffisant des éléments de preuve inclus."**

**Toutefois, l'article 5.2 de l'Accord antidumping n'impose pas une telle obligation aux autorités chargées des enquêtes. L'obligation qui est faite à l'autorité chargée de l'enquête en ce qui concerne l'ouverture de l'enquête est prévue à l'article 5.3. L'article 5.2 précise simplement les renseignements qu'une requête doit contenir."**

53. La position des États-Unis dans ces paragraphes est incorrecte pour les mêmes raisons que celles mentionnées dans la réponse à la question n° 10. Il est vrai que l'article 5.2 précise les

---

<sup>51</sup> Guatemala – Enquête antidumping concernant le ciment Portland en provenance du Mexique, rapport du Groupe spécial, WT/DS60/R, adopté tel que modifié le 28 novembre 1998 (WT/DS60/AB/R), paragraphe 7.50 [ci-après *Guatemala – Ciment I*]. L'Organe d'appel n'a pas pris en considération l'interprétation de l'article 5 de l'Accord antidumping donnée par le Groupe spécial.

renseignements qu'une demande doit contenir et que le requérant est tenu de fournir ces renseignements. Toutefois, l'autorité chargée de l'enquête ne peut accepter la demande que si elle détermine qu'il a été satisfait à cette prescription. En outre, la lecture que donnent les États-Unis de l'article 5.2 rendrait la disposition inopérante. Même une demande non conforme à l'article 5.2 pourrait, suivant l'interprétation des États-Unis, justifier l'ouverture d'une enquête, ce qui signifierait qu'une infraction à l'article 5.2 n'aurait absolument pas de conséquences. L'article 5.2 serait privé de sens. Une telle interprétation n'est pas valable au regard du principe bien établi de l'interprétation des traités dit de l'effet utile. Il n'est pas plausible non plus que les négociateurs aient établi une liste aussi détaillée de prescriptions en matière de renseignements aux fins de l'application de l'article 5.2 si leur intention n'était pas que les autorités soient tenues de rejeter les demandes qui ne satisfaisaient pas aux prescriptions.

#### **Questions posées aux deux parties:**

**16. De l'avis du Canada/des États-Unis, quelle est l'obligation ou quelles sont les obligations imposées par l'article 5.2? Quelle est l'entité ou quelles sont les entités visées par cette (ou ces) obligation(s)?**

54. L'article 5.2 impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation de déterminer si la demande contient "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur les facteurs énoncés à l'article 5.2 i) à iv), y compris sur les "prix" comme l'exige l'article 5.2 iii).<sup>52</sup> L'Accord sur l'OMC, incluant l'Accord antidumping, énonce les obligations des Membres de l'OMC, et non des parties privées.<sup>53</sup>

**17. De l'avis des parties, y a-t-il une hiérarchie que le requérant devrait s'efforcer de respecter dans la présentation des renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition prescrite à l'article 5.2 iii)? Veuillez motiver entièrement votre réponse.**

55. Non. Selon le sens ordinaire de l'article 5.2, si le requérant a des renseignements sur les prix qui sont raisonnablement à sa disposition, il doit les fournir à l'autorité chargée de l'enquête. Le point de savoir si le requérant a fourni tous les renseignements "raisonnablement à [s]a disposition" doit être déterminé sur la base d'une évaluation objective des éléments de preuve dont l'autorité chargée de l'enquête est saisie au moment où l'ouverture d'une enquête est demandée.

#### **C. ARTICLE 5.8**

#### **Questions posées au Canada:**

**18. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 79 de la première communication écrite des États-Unis:**

---

<sup>52</sup> Le Canada note que dans l'affaire *Argentine – Droits antidumping définitifs visant la viande de volaille en provenance du Brésil*, le Groupe spécial a demandé aux deux parties, le Brésil qui était le plaignant et l'Argentine qui était le défendeur, leurs vues sur la question de savoir "dans quelle mesure – le cas échéant – l'article 5.2 [de l'Accord antidumping] imposait des obligations aux Membres, par opposition aux requérants". Les deux parties sont convenues que l'article 5.2 imposait des obligations aux Membres. Voir *Argentine – Droits antidumping définitifs visant la viande de volaille en provenance du Brésil*, rapport du Groupe spécial, WT/DS241/R, adopté le 19 mai 2003, paragraphes 7.96 à 7.98.

<sup>53</sup> Si les Membres de l'OMC sont libres de donner directement effet à l'Accord sur l'OMC dans leur droit interne, et par conséquent d'appliquer l'article 5.2, par exemple, directement aux parties privées, cela découle de leur législation nationale plutôt que de l'Accord sur l'OMC proprement dit.

**"[i]l ne s'agit pas d'une situation dans laquelle des renseignements présentés par la suite invalidaient les renseignements sur lesquels le Département du commerce s'était fondé pour ouvrir son enquête."**

56. L'assertion des États-Unis repose sur ce qu'ils ont affirmé au sujet du Département du commerce, à savoir qu'il a ouvert son enquête "sur la base de l'adéquation objective des données montrant l'existence d'un dumping".<sup>54</sup> Comme il est indiqué dans la réponse à la question n° 8, un examen "objectif" démontre que les données sur lesquelles le Département du commerce s'est fondé étaient inadéquates et, partant, insuffisantes pour justifier l'ouverture d'une enquête. Les États-Unis soutiennent également que, lorsqu'il a ouvert son enquête, le Département du commerce ne s'est pas fondé sur l'assertion du requérant selon laquelle il n'a pas pu obtenir de données sur les coûts et les prix concernant les différentes entreprises.<sup>55</sup> Toutefois, il s'agit simplement d'une justification *a posteriori* intéressée. De toute évidence, si le Département du commerce avait eu connaissance, au moment de l'ouverture de l'enquête, de renseignements sur les prix et les coûts en la possession du requérant qui pouvaient montrer l'absence de dumping, il n'aurait pas ouvert son enquête. Donc au moins implicitement, le Département du commerce se fondait sur la représentation du requérant.

57. Compte tenu de ce qui précède, il s'agit à l'évidence d'une situation dans laquelle des renseignements présentés après la décision d'ouvrir l'enquête auraient pu invalider les renseignements défectueux sur lesquels le Département du commerce s'était fondé pour ouvrir son enquête. De plus, cette situation révèle que le Département du commerce avait été avisé de l'existence de renseignements importants et nombreux sur les prix et les coûts réels auxquels les requérants pouvaient facilement avoir accès cinq jours avant la publication de l'avis d'ouverture de l'enquête<sup>56</sup> et 30 jours avant la sélection des sociétés interrogées et la remise des questionnaires antidumping. De toute évidence, le Département du commerce aurait eu amplement le temps de recueillir et d'analyser les renseignements sur les prix et les coûts dont disposait Weldwood, par exemple, et de réévaluer sa décision d'ouvrir une enquête. Il a décidé de ne rien faire et cherche maintenant à justifier son inaction en affirmant que des renseignements manifestement inadéquats ne comportant aucune donnée sur les prix et les coûts réels au Canada étaient en réalité adéquats.

**19. Le Canada souscrit-il à l'assertion des États-Unis au paragraphe 81 de leur *première communication écrite* selon laquelle "les données sur les coûts et les prix concernant Weldwood ne pouvaient pas affaiblir le caractère suffisant des données sur lesquelles [l'autorité chargée de l'enquête] s'était fondée pour ouvrir l'enquête"?**

58. Le Canada ne souscrit pas à cette assertion pour bon nombre des raisons qu'il expose dans sa réponse aux questions n° 8 et 9. Comme il en a été longuement question plus haut, les renseignements joints à la demande ne respectaient pas les prescriptions de l'article 5.2 et 5.3. Toutefois, même si ces renseignements avaient été tout juste suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête dans une situation où aucune donnée sur les prix et les coûts réels ne pouvait raisonnablement être à la disposition du requérant, il est clair que les données sur les ventes et les coûts réels à la disposition du requérant auraient pu invalider les renseignements sur lesquels le Département du commerce s'était fondé.

59. Les États-Unis laissent entendre que les données sur les coûts et les prix concernant Weldwood n'auraient pas été importantes parce qu'il s'agissait de données propres à une entreprise qui "n'auraient pas pu contredire les renseignements sur les prix et les coûts concernant l'ensemble du

---

<sup>54</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 80.

<sup>55</sup> *Ibid.*

<sup>56</sup> Quebec Lumber Manufacturers Association Letter to DOC, 25 avril 2001 (pièce n° 50 du Canada). L'Avis d'ouverture a été publié au Federal Register le 30 avril 2001 (Initiation Notice, page 21328, pièce n° 9 du Canada).

pays présentés dans la requête".<sup>57</sup> Il s'agit tout simplement d'une justification *a posteriori* de l'inaction du Département du commerce. Weldwood est l'un des plus gros producteurs de bois d'œuvre résineux du Canada, et ses activités de production sont situées en Colombie-Britannique et en Alberta.<sup>58</sup> Dans sa communication en date du 3 mai 2001 qui répondait au mini-questionnaire du Département du commerce, et comme il est indiqué dans la réponse à la question n° 9 ci-dessus, Weldwood a décrit ses activités en ces termes:

Weldwood est le plus gros producteur de bois d'œuvre résineux en Alberta et l'un des plus gros producteurs en Colombie-Britannique. De plus, Weldwood est l'un des plus gros exportateurs de la marchandise visée vers les États-Unis. Weldwood vend partout aux États-Unis et au Canada une gamme étendue de produits visés.<sup>59</sup>

60. Dans cette même communication, Weldwood demandait à être choisie en tant que société tenue de répondre au questionnaire dans l'enquête antidumping.

61. Les États-Unis font valoir que les renseignements par transaction concernant les ventes au Canada et aux États-Unis et les coûts de production de bois d'œuvre résineux provenant de l'un des plus gros producteurs canadiens n'auraient pas été pertinents pour évaluer s'il convenait ou non d'ouvrir une enquête. Compte tenu du fait que les données sur lesquelles le Département du commerce s'est effectivement fondée ne comportaient **ni** données sur les ventes réelles **ni** données sur les coûts réels au Canada, la position des États-Unis est intenable. C'est particulièrement vrai eu égard au fait que le Département du commerce avait apparemment ouvert son enquête sans disposer de prix de vente sur le marché intérieur en Colombie-Britannique, qui est de loin la principale province productrice de bois d'œuvre au Canada.<sup>60</sup>

#### D. ARTICLE 2.6

##### Question posée au Canada:

**20. Veuillez expliquer le fondement juridique de l'allégation juridique du Canada dans la présente affaire selon laquelle l'action des États-Unis violait l'article 2.6 (étant donné l'argument formulé par les États-Unis au paragraphe 26 de leur première déclaration orale selon lequel le produit considéré est le point de départ de la détermination du "produit similaire").**

62. Le Canada ne conteste pas le fait que "le produit considéré est le point de départ de la détermination du "produit similaire"". <sup>61</sup> Par la force des choses, l'autorité chargée de l'enquête commence par le champ de l'enquête proposé qui lui est présenté par un requérant. Bien qu'il s'agisse du point de départ, les responsabilités de l'autorité ne s'arrêtent pas là. L'autorité doit ensuite trouver un produit similaire qui satisfait aux prescriptions de l'article 2.6.

---

<sup>57</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 68.

<sup>58</sup> Weldwood était l'un des 15 plus gros producteurs et exportateurs de bois d'œuvre résineux ayant reçu un mini-questionnaire du Département du commerce le 25 avril 2001. Voir Letter from Hunton & Williams re Softwood Lumber from Canada with attached Questionnaire Response of Weldwood of Canada Limited, 3 mai 2001 (pièce n° 138 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels). Dans la réponse de Weldwood présentée au Département du commerce le 3 mai 2001, il est indiqué que Weldwood produit et exporte vers les États-Unis du bois d'œuvre provenant de neuf scieries dont sept sont situées en Colombie-Britannique et deux en Alberta (page 1 du mini-questionnaire).

<sup>59</sup> *Ibid.*, page 3 du mini-questionnaire.

<sup>60</sup> Voir la réponse du Canada à la question n° 9 ci-dessus.

<sup>61</sup> Première déclaration orale des États-Unis, paragraphe 26.

63. L'article 2.6 exige expressément de l'autorité chargée de l'enquête qu'elle définisse le "produit similaire" comme un produit "identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, d'un autre produit qui, bien qu'il ne lui soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré".

64. Le sens ordinaire de l'article 2.6 et le membre de phrase "caractéristiques ressemblant étroitement" étayent cette interprétation. Le *New Shorter Oxford English Dictionary* (1993) définit le terme "characteristics" (caractéristiques) comme "[a] distinctive mark; a distinguishing trait, peculiarity or quality" (signe distinctif; trait, particularité ou qualité distinctif). Il définit le terme "close" (proche) comme "[v]ery near in position, relation or connection" (dont la position, la relation ou le lien est très rapproché), et le terme "resemble" (ressembler) comme "[b]e like, have a likeness or similarity to, have a feature or property in common with" (être comme, avoir une similarité ou une similitude avec, avoir une caractéristique ou une propriété en commun avec). Lorsque ces trois mots sont réunis, comme ils le sont à l'article 2.6, ils veulent nécessairement dire que les traits distinctifs essentiels d'un produit doivent être quasiment identiques aux traits distinctifs essentiels de l'autre produit.<sup>62</sup>

65. Par conséquent, si le produit considéré qui a été proposé est trop vaste, il ne sera pas possible de définir un seul produit similaire qui satisfait aux critères énoncés à l'article 2.6. Un simple exemple, utilisé dans la première déclaration orale du Canada, illustrera ce problème. Si un requérant propose que le produit considéré soit constitué de "certains véhicules", comprenant des automobiles et des bicyclettes, il ne sera pas possible de définir un seul produit similaire qui satisfait aux prescriptions de l'article 2.6. Le "produit similaire" ne peut pas être "des automobiles et des bicyclettes" parce que seule une partie des articles constituant ce "produit similaire" proposé sera identique au groupe d'articles constituant le "produit considéré" proposé ou aura des caractéristiques ressemblant étroitement à celles de ce groupe d'articles. À savoir, les automobiles seront identiques aux automobiles ou auront des traits distinctifs essentiels qui ressemblent étroitement à ceux des automobiles, mais elles ne seront certainement pas identiques aux bicyclettes ou n'auront pas des traits distinctifs essentiels qui ressemblent étroitement à ceux des bicyclettes. Chaque article appartenant à la catégorie du produit similaire doit toutefois être identique à *tous* les articles constituant le produit considéré ou doit avoir des traits distinctifs essentiels qui ressemblent étroitement à ceux de ces articles. S'il n'y avait pas ce *rapprochement*, un "produit similaire" pourrait être constitué de n'importe quelle agglomération hétéroclite de produits pourvu qu'il s'agisse du pendant de l'agglomération hétéroclite de produits constituant le produit considéré proposé. Il ne peut pas s'agir d'une interprétation correcte de l'expression "produit similaire", parce que cette interprétation viderait cette expression de son sens ou lui enlèverait toute cohérence.

66. Il faudrait rappeler que, conformément à l'article 2.6, l'expression "produit similaire" a le même sens dans tout l'Accord. En conséquence, pour engager une procédure, l'autorité doit déterminer que le requérant représente la majorité des producteurs du produit qui est "similaire" au "produit considéré". Voir l'article 5.4. Le requérant doit également présenter des éléments de preuve indiquant que le produit considéré cause un dommage au produit national similaire. Voir l'article 5.2. Le caractère adéquat des éléments de preuve de l'existence d'un dommage présentés dans la demande est fonction de la définition de la branche de production qui fabrique le produit similaire pertinent.

67. Un produit similaire constitué d'une agglomération hétéroclite de produits donnerait des résultats illogiques au regard de l'article 5.4 et 5.2. Dans l'exemple susmentionné, si les fabricants de bicyclettes représentaient plus de la moitié des fabricants de bicyclettes et d'automobiles, les fabricants d'automobiles n'auraient pas du tout besoin d'être représentés parmi les requérants pour que

---

<sup>62</sup> L. Brown, ed., *The New Shorter Oxford English Dictionary*, 3<sup>ème</sup> édition (Oxford: The Clarendon Press, 1993), page 374 ["characteristics"] (pièce n° 139 du Canada); page 421 ["close"] (pièce n° 140 du Canada); et page 2558 ["resemble"] (pièce n° 141 du Canada).

l'article 5.4 soit respecté. Dans un tel scénario, une enquête pourrait être ouverte et menée contre des importations de bicyclettes et d'automobiles malgré l'absence de représentativité ou d'éléments de preuve de l'existence d'un dommage et d'un lien de causalité s'agissant des automobiles. C'est le résultat direct de l'amalgamation en un seul produit similaire de deux produits dépourvus de caractéristiques ayant une ressemblance étroite.

68. Une autorité chargée de l'enquête qui a reçu un produit considéré proposé constitué de produits qui ne partagent pas tous des caractéristiques identiques ou ayant une ressemblance étroite doit donc définir de multiples produits similaires qui correspondront aux sous-ensembles du produit considéré mentionné dans la demande. La représentativité, le soutien de la branche de production et d'autres éléments nécessaires de la demande doivent alors être évalués relativement à chacun de ces produits similaires distincts.

69. Dans l'exemple susmentionné, après avoir dûment conclu qu'il existait deux produits similaires, l'autorité doit également déterminer qu'il existe deux produits considérés distincts, de sorte que des marges de dumping distinctes doivent être calculées pour chacun d'eux; l'un étant les bicyclettes, correspondant au produit similaire constitué des bicyclettes; l'autre étant les automobiles, correspondant au produit similaire constitué des automobiles. En l'occurrence, chaque élément d'un ensemble constituant un produit similaire sera identique ou ressemblera étroitement à tous les articles constituant le produit considéré pertinent. Les bicyclettes constituant le produit similaire "bicyclettes" seront, par exemple, identiques ou ressembleront étroitement à tous les articles constituant le produit considéré, ce qui satisfera à la prescription de l'article 2.6 concernant la définition correcte du produit similaire.

70. La détermination de "produits similaires" distincts aurait pour conséquence d'obliger l'autorité chargée de l'enquête à faire des constatations distinctes, pour les bicyclettes et les automobiles, de la représentativité au titre de l'article 5.1 et du soutien de la branche de production au titre de l'article 5.2, et la demande devrait comporter des éléments de preuve distincts au titre de l'article 5.3. De plus, comme l'article 2.1 et 2.2.2 prescrit expressément que les comparaisons soient faites en utilisant des données concernant uniquement "le produit similaire", les prix, les coûts ou les bénéfices se rapportant aux automobiles ne pourraient jouer aucun rôle dans la détermination de la marge de dumping pour les bicyclettes, et inversement. Ainsi, l'existence d'un dumping pourrait être constatée pour un produit et pas pour l'autre. Dans ces circonstances, il ne serait pas logique d'autoriser le calcul d'une seule marge de dumping moyenne, appliquée également aux bicyclettes et aux automobiles.

71. Les États-Unis n'ont même pas tenté de définir un ou des produits similaires conformes aux prescriptions de l'article 2.6, dont chaque article constituant le produit similaire soit identique au produit considéré ou ait des traits distinctifs essentiels ressemblant étroitement aux traits distinctifs essentiels du produit considéré. En l'espèce, le produit considéré était défini comme étant "certains bois d'œuvre résineux" et, partant, le produit similaire était également défini comme étant "certains bois d'œuvre résineux". Le produit similaire en l'espèce inclut des produits qui ne sont pas identiques, qui ne sont pas les mêmes, qui ne sont pas semblables, et qui n'ont pas de caractéristiques ressemblant étroitement aux traits essentiels d'autres produits inclus dans le produit similaire. L'absence, dans un produit, de traits essentiels ressemblant étroitement aux traits essentiels d'un autre produit est réducteur pour une définition du produit similaire conforme à l'article 2.6.

72. En raison de cette violation de l'article 2.6, le Département du commerce a permis aux requérants des États-Unis de déposer une demande d'ouverture d'une enquête antidumping pour des produits qui, dans certains cas, n'étaient même pas produits par leurs membres, au nom de branches de production qu'ils ne représentaient pas, et à l'égard desquels ils n'ont pas démontré l'existence du soutien de la branche de production, d'un dumping ou d'un dommage, en dépit du fait que la détermination du "produit similaire" délimite ces obligations au titre de l'article 5.1, 5.2 et 5.4.

73. Au lieu de cela, le Département du commerce a inclus des produits et des essences en identifiant des caractéristiques isolées de produits différents dans le "produit considéré", et a ensuite déterminé si **certains** des articles constituant le "produit similaire" proposé (qui était le pendant de l'agglomération de produits divers constituant le "produit considéré") partageaient les mêmes caractéristiques isolées. Les États-Unis appellent ce critère le critère "ligne de démarcation claire/série continue".<sup>63</sup> (On peut contester que les États-Unis aient même appliqué ce critère, mais cette question déborde le cadre du présent débat.) Ce mode d'analyse constitue une violation de l'article 2.6 parce qu'il ne détermine pas si les traits distinctifs essentiels d'un produit sont identiques ou ressemblent étroitement aux traits essentiels et distinctifs des produits constituant le produit considéré. Les États-Unis n'ont jamais vérifié, comme ils étaient tenus de le faire au titre de l'article 2.6, si chaque article constituant le produit similaire qu'ils proposaient était identique ou ressemblait étroitement à chacun des articles constituant le produit considéré proposé. S'ils l'avaient fait (ce qu'ils auraient pu faire en appliquant à bon droit leur critère des "*produits diversifiés*"), ils auraient constaté que les quatre catégories de produits en cause en l'espèce devaient soit être traitées comme des "produits considérés" distincts, et avoir des produits similaires distincts, et correspondants, définis pour chacun d'eux, soit être supprimées du champ de l'enquête au motif qu'elles ne faisaient pas partie du produit considéré que le Département du commerce avait entrepris de soumettre à enquête.

74. Pour que l'autorité chargée de l'enquête reconnaisse et distingue des produits similaires, elle doit commencer par le produit considéré tel qu'il a été défini par le requérant, mais elle doit examiner tous les produits similaires proposés pour déterminer s'ils sont identiques au produit considéré ou s'ils ont des traits ressemblant étroitement aux traits essentiels du produit considéré. Le Département du commerce n'a pas fait ces comparaisons et, par conséquent, ne s'est pas conformé aux termes mêmes de l'article 2.6 lorsqu'il a défini le produit considéré et le produit similaire correspondant.

#### E. PRISE EN COMPTE DES DIFFÉRENCES DANS LES DIMENSIONS

##### Questions posées au Canada:

**21. Pour faciliter la tâche du Groupe spécial, le Canada pourrait-il exposer sous forme de résumé les arguments portant sur les différences dans les dimensions, y compris la date des documents pertinents et la référence correspondante dans le dossier, qui ont été formulés par les sociétés interrogées dans le contexte de l'enquête?**

75. Voir la réponse à la question n° 22 ci-dessous.

**22. Les exportateurs ont-ils démontré au DOC que ces différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix? Veuillez vous référer aux documents pertinents versés au dossier.**

76. Le Canada examinera ces deux questions ensemble car elles portent toutes deux sur la nature des arguments et des renseignements présentés par la partie canadienne et l'autre partie dans la procédure correspondante engagée devant le Département du commerce. Avant d'exposer en détail tous les arguments et renseignements présentés au Département du commerce, qui représentaient des dizaines de communications, il est utile de placer la question dans son contexte en faisant plusieurs observations récapitulatives.

77. *Premièrement*, la question de savoir si les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix n'était pas une question contestée dans le cadre de la procédure engagée devant le Département du commerce. Dès le début, *toutes* les parties et *tous* les organismes américains

---

<sup>63</sup> Voir, par exemple, la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 103.

chargés de l'enquête en cause *étaient convenus* que les dimensions affectaient la comparabilité des prix. C'est ce que les requérants avaient indiqué dans leur requête. C'est ce que la Commission du commerce international des États-Unis, qui examine les questions relatives au dommage, avait indiqué dans sa détermination préliminaire quelques semaines après l'ouverture de l'enquête; cette détermination avait ensuite été présentée au Département du commerce en tant qu'élément de preuve indiquant que les dimensions affectaient les prix. *Toutes* les parties (y compris toutes les sociétés interrogées) ayant formulé des observations sur les caractéristiques des produits qui devraient être prises en considération pour distinguer les produits aux fins de la comparaison des prix avaient indiqué que l'épaisseur, la largeur et la longueur étaient des caractéristiques dont il fallait tenir compte (après des caractéristiques comme l'essence et la qualité, mais avant d'autres caractéristiques comme le traitement de surface, l'éboutage et l'ouvrison supplémentaire). Enfin, les sociétés interrogées avaient toutes fait valoir qu'un ajustement pour tenir compte des dimensions ("difmer") lorsqu'on déterminait la valeur normale était prescrit par la loi. De fait, il a été impossible de trouver une communication dans laquelle une partie, y compris le requérant, soutenait que les dimensions n'affectaient *pas* la comparabilité des prix.

78. *Deuxièmement*, pendant toute la procédure, le Département du commerce a indiqué aux parties qu'il convenait que les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Comme il est indiqué ci-après, au tout début de son enquête, en avril 2001, le Département du commerce a demandé des observations sur les caractéristiques physiques qui affectaient la comparabilité des prix. Lorsque toutes les parties sont convenues en mai 2001 que l'épaisseur, la largeur et la longueur étaient chacune des caractéristiques qui affectaient la comparabilité des prix, le Département du commerce a fait parvenir aux sociétés interrogées, le 25 mai 2001, un questionnaire dans lequel il leur demandait de déclarer les ventes en précisant l'épaisseur, la largeur et la longueur de chaque produit. Les sociétés interrogées n'étaient pas invitées à fournir d'autres justifications ou données appuyant l'inclusion de ces caractéristiques; au contraire, il ressortait clairement du questionnaire que les parties devaient fournir des renseignements à l'appui seulement si elles demandaient l'examen d'*autres* caractéristiques que le Département du commerce n'avait pas identifiées.

79. Dans sa détermination préliminaire d'octobre 2001, le Département du commerce a confirmé l'importance qu'il accordait aux dimensions. Dans sa détermination préliminaire, il a limité ses comparaisons de prix à prix aux seules marchandises identiques, le terme identique étant défini de manière à englober les produits ayant exactement la même épaisseur, la même largeur et la même longueur, entre autres caractéristiques. Le Département du commerce a décidé à titre préliminaire qu'il *ne comparerait même pas les prix des produits dont les dimensions étaient différentes*. Comme il *a convenu* dans sa détermination préliminaire que les dimensions affectaient la comparabilité des prix, les sociétés interrogées n'avaient pas besoin de lui présenter d'autres arguments ou analyses sur cette question. Les règles du Département du commerce prescrivent seulement aux parties de présenter des arguments et des analyses se rapportant aux aspects de la détermination préliminaire au sujet desquels elles ne sont pas d'accord.

80. *Troisièmement*, comme cette question n'était pas contestée, et comme le Département du commerce a reconnu dans son questionnaire et dans sa détermination préliminaire que les trois caractéristiques dimensionnelles, prises séparément, étaient importantes, il n'a *jamais* demandé d'autres analyses ou pièces justificatives à l'appui, ni procédé, de sa propre initiative, à une analyse qui pourrait faire l'objet d'observations de la part des sociétés interrogées. Ce dernier point mérite d'être souligné - on ne trouve nulle part dans le dossier des éléments de preuve indiquant que le Département du commerce a analysé les données détaillées sur les ventes, par dimensions, que les sociétés interrogées avaient présentées (qui comprenaient non seulement des données relatives à la période couverte par l'enquête, mais des données historiques aussi), pour parvenir à la conclusion selon laquelle l'effet sur les prix des différences dans les dimensions était "mineur" ou "fluctuant" et ne nécessitait donc pas un ajustement pour en tenir compte.

81. À vrai dire, les arguments présentés par les sociétés interrogées sur les dimensions étaient les mêmes que pour toutes les autres caractéristiques des produits. À savoir, les sociétés ont présenté exactement les mêmes arguments et les mêmes éléments de preuve concernant les dimensions et la comparabilité des prix que ceux qu'elles ont présentés concernant toutes les autres caractéristiques physiques, y compris l'essence, la qualité, le degré d'humidité, l'éboutage, le traitement de surface et l'ouvraison supplémentaire. Le Département du commerce n'a procédé à aucune analyse, et n'a pas constaté que chacune de ces caractéristiques affectait la comparabilité des prix; pourtant, le Département du commerce les a toutes incluses dans ses caractéristiques aux fins du rapprochement, et soit n'a pas autorisé les comparaisons entre des produits non identiques (comme pour l'essence) soit a calculé et appliqué un ajustement ("difmer") chaque fois que la caractéristique n'était pas identique (comme pour la qualité, le degré d'humidité, l'éboutage, le traitement de surface et l'ouvraison supplémentaire).

82. Dans sa détermination finale, et donc après le fait, le Département du commerce a effectivement établi une norme différente, et traité les dimensions d'une manière différente de toutes les autres caractéristiques physiques dont il avait pleinement tenu compte (aux fins du rapprochement *et* de l'ajustement "difmer"), y compris l'essence, la qualité, le degré d'humidité, le traitement de surface, l'ouvraison supplémentaire et l'éboutage. Pour ce qui est de chacune de ces autres caractéristiques, les parties sont convenues qu'elles affectaient la comparabilité des prix, tout comme elles étaient convenues que les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Aucune autre démonstration n'a été exigée, aucun autre élément de preuve n'a été présenté et aucune autre analyse n'a été effectuée par le Département du commerce. Toutefois, chacune de ces caractéristiques a été pleinement prise en considération, mais pas les dimensions.

83. Comme le requérant et le Département du commerce, à chacune des étapes de l'enquête, étaient convenus que les dimensions affectaient les prix, tout comme ils étaient convenus que l'essence, la qualité, le traitement de surface, le degré d'humidité, l'ouvraison supplémentaire et l'éboutage affectaient les prix, les sociétés interrogées n'avaient pas été avisées que d'autres renseignements seraient nécessaires pour convaincre le Département du commerce que les dimensions affectaient la comparabilité des prix, ni quels pourraient être ces renseignements. Le Département du commerce n'a jamais demandé de renseignements additionnels et les sociétés interrogées ont donc raisonnablement cru comprendre que les renseignements non contestés qu'elles avaient présentés seraient suffisants - tout comme ils l'étaient pour chacune des autres caractéristiques.

84. *Quatrièmement*, les sociétés interrogées craignaient que le Département du commerce ne calcule pas un ajustement ("difmer") pour tenir compte des dimensions et d'autres caractéristiques pour lesquelles il avait décidé de ne pas calculer une différence de coût, et qu'il impute ce manquement au fait que les sociétés interrogées n'avaient pas présenté de données adéquates - ce qui s'est précisément produit. À plusieurs reprises, soit le 16 août 2001, le 10 septembre 2001 et le 24 septembre 2001 - bien avant même la détermination préliminaire du Département du commerce -, les sociétés interrogées ont expressément demandé au Département du commerce des indications spécifiques sur les données ou les analyses qu'elles pourraient présenter aux fins d'un ajustement ("difmer"). *Le Département du commerce n'a jamais répondu à aucune de ces demandes.* Les sociétés interrogées ont tout de même présenté les données qu'elles jugeaient pouvoir être utiles, y compris des données historiques sur la fixation des prix qui remontaient à plusieurs années, ainsi que des données tirées de *Random Lengths* qui remontaient à plusieurs années. Le Département du commerce n'a pas tenu compte de ces données non plus. Une fois de plus, le dossier ne renferme aucune analyse par le Département du commerce de l'une quelconque de ces données.

85. *Cinquièmement*, la détermination finale du Département du commerce aux termes de laquelle il ne tiendrait pas compte des dimensions manquait de cohérence interne. D'une part, le Département du commerce a continué, comme il l'avait fait pendant toute l'enquête, d'utiliser les trois caractéristiques dimensionnelles - épaisseur, largeur et longueur - pour choisir les produits qu'il

comparerait, traitant comme des produits identiques uniquement les produits dont l'épaisseur, la largeur et la longueur étaient identiques. (Si le Département du commerce avait décidé que les dimensions n'affectaient pas la comparabilité des prix, il aurait dû supprimer ces trois caractéristiques et comparer les prix sans tenir compte des dimensions.) D'autre part, après avoir défini ces caractéristiques comme très importantes lorsqu'on rapproche les produits pour obtenir la comparabilité des prix, le Département du commerce a ensuite, d'une manière incohérente, comparé des produits dont les caractéristiques dimensionnelles étaient différentes sans procéder à un ajustement pour tenir compte de la différence entre les produits comparés.

86. Il n'y a tout simplement pas de différence entre les caractéristiques qui affectent la comparabilité des prix aux fins du rapprochement et celles qui affectent la comparabilité des prix aux fins d'un ajustement "difmer". Il s'agit d'une seule et même chose. Soit les caractéristiques affectent les prix, soit elles ne les affectent pas. La seule raison pour laquelle une caractéristique est prise en considération aux fins du rapprochement de modèles c'est qu'on sait qu'elle affecte les prix. En incluant une caractéristique qui affecte le prix en tant que caractéristique aux fins du rapprochement, le Département du commerce s'assure qu'il ne compare pas les prix de produits dont les prix ne peuvent pas être comparés sans procéder à un ajustement pour tenir compte de la différence entre les produits.

87. On trouvera ci-après, par ordre chronologique, les références détaillées dans le dossier qui répondent aux demandes du Groupe spécial et qui étaient les observations qui précèdent:

1. 2 avril 2001: Requête de la branche de production des États-Unis

- Il était reconnu dans la requête elle-même que les dimensions affectaient le prix du bois d'œuvre. Il était noté ce qui suit: "une comparaison très précise des produits est nécessaire si la Commission espère élaborer des renseignements utiles sur les prix" (souligné dans l'original).<sup>64</sup> Trois comparaisons de produits, qui mentionnaient toutes les dimensions, étaient suggérées dans la requête. Par exemple, la comparaison proposée pour le produit n° 1 était une comparaison entre l'épinette d'Engleman et le pin tordu, 2x4x8, séchés au séchoir, bois de colombage ébouté de précision (EU), et l'EPS de l'ouest, 2x4x8, séché au séchoir, bois de colombage ébouté de précision (Canada).<sup>65</sup> ("2x4x8" désigne des bois d'œuvre de 2 pouces d'épaisseur sur 4 pouces de largeur et sur 8 pieds de longueur; "bois de colombage" est une qualité.) De toute évidence, si les dimensions n'affectaient pas les prix, le requérant n'aurait aucune raison de différencier les produits, aux fins de la comparaison des prix, en fonction de l'épaisseur, de la largeur et de la longueur.

2. Mai 2001: Détermination préliminaire de l'existence d'un dommage par la Commission du commerce international (ITC)

- Aux fins de son analyse et de sa détermination préliminaires de l'existence d'un dommage, l'ITC a conclu ce qui suit: "en règle générale, [l]es prix des bois d'œuvre résineux diffèrent **considérablement** selon les qualités **et les dimensions**, et peuvent différer selon les essences et les applications en cause, les qualités supérieures et les dimensions plus larges se vendant à des prix plus élevés que les qualités inférieures et les dimensions plus étroites".<sup>66</sup> (pas de caractère gras dans l'original) Les sociétés

---

<sup>64</sup> "DIFMER" Exhibit, page 2 (pièce n° 142 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) [Petition, Vol. I, page I-29 (pièce n° 37 du Canada)].

<sup>65</sup> *Ibid.*

<sup>66</sup> *Ibid.*, page 4 [US International Trade Commission, Pub. No. 3426, *Softwood Lumber from Canada*, Inv. Nos. 701-TA-414 and 731-TA-928 (Preliminary) (mai 2001), page 16 (pièce n° 31 du Canada)].

canadiennes ont par la suite communiqué au Département du commerce cette constatation de l'ITC, de sorte qu'elle a été incorporée dans les éléments de preuve versés au dossier dont le Département du commerce était saisi (voir ci-dessous).

3. 3 et 4 mai 2001: **Observations des parties sur les caractéristiques affectant la comparabilité des prix présentées au début de l'enquête**

- Le 24 avril 2001, le Département du commerce a sollicité des observations sur les caractéristiques affectant la comparabilité des prix qu'il devrait inclure dans son questionnaire. Le 4 mai, toutes les parties intéressées avaient présenté des observations. Le requérant et *toutes* les sociétés interrogées convenaient que les dimensions étaient une caractéristique qui devait être prise en considération. Les *seules* différences se rapportaient à la *façon* de tenir compte des dimensions, pas à l'*opportunité* de le faire. Par exemple, les sociétés interrogées proposaient de déclarer les bois de colompage par groupes de longueur sebn des unités d'accroissement de 6 ou 12 pouces<sup>67</sup>, tandis que le requérant proposait de les déclarer selon une unité d'accroissement de 1 pouce.<sup>68</sup> Le fait que le requérant demandait que la longueur soit déclarée selon une unité d'accroissement de 1 pouce montre qu'il comprenait que même de très petites différences de longueur peuvent affecter la comparabilité des prix.
- Dans sa réponse au questionnaire du Département du commerce du 24 avril 2001, le requérant propose une liste de caractéristiques aux fins du rapprochement de modèles, dans laquelle étaient abordées "les caractéristiques fondamentales des produits, les attentes des clients et les processus de production qui distinguent les produits visés les uns des autres".<sup>69</sup> (Par ordre d'importance, ces caractéristiques sont les suivantes: 1) traitement, 2) catégorie, 3) essence, 4) qualité, 5) degré d'humidité, 6) abouté, 7) *largeur*, 8) *épaisseur*, 9) *longueur* et 10) finissage de surface.<sup>70</sup> (pas d'italique dans l'original) À titre subsidiaire, le requérant propose une hiérarchie "condensée" aux fins du rapprochement de modèles destinée à être utilisée si le Département du commerce adopte les suggestions du requérant au sujet de la déclaration limitée. Cette hiérarchie condensée aux fins du rapprochement de modèles comporte huit caractéristiques - dont trois se rapportent aux dimensions (*largeur*, *épaisseur* et *longueur*).
- Les sociétés interrogées avaient toutes incorporé des observations formulées par le British Columbia Lumber Trade Council ("BCLTC"). Le BCLTC a identifié dix caractéristiques affectant la comparabilité des prix, soit, par ordre d'importance: 1) l'essence, 2) le type de bois d'œuvre, 3) le traitement (par exemple, traité sous pression), 4) le degré d'humidité (par exemple séché ou vert), 5) *la qualité*, 6) *les*

---

<sup>67</sup> *Ibid.*, page 7 [Steptoe & Johnson Letter to the Department of Commerce, "Certain Softwood Lumber from Canada: British Columbia Lumber Trade Council Comments on Procedural and Technical Issues" (3 mai 2001), pièce jointe I, page 9].

<sup>68</sup> Le bois de colompage est une qualité de bois d'œuvre telle que le produit doit être ébouté de précision à une longueur exacte. Il est utilisé principalement dans les murs d'ossature, lorsque le constructeur a besoin d'une pièce verticale d'une longueur précise qu'il installera entre des soutiens horizontaux. *Ibid.*, pages 10 (note de bas de page 3), 14 et 15 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (3 mai 2001), annexe 1 (note de bas de page 3), VII, VIII, IX. B].

<sup>69</sup> *Ibid.*, page 9 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (3 mai 2001), page 3].

<sup>70</sup> *Ibid.*, pages 10 à 15 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (3 mai 2001), annexe 1].

*dimensions (c'est-à-dire l'épaisseur et la largeur), 7) la longueur, 8) le traitement de la surface (nombre de côtés rabotés), 9) le traitement des arêtes (arêtes émoussées ou avivées), et 10) l'éboutage (ébouté de précision ou non).*<sup>71</sup> (pas d'italique dans l'original)

- Dans sa communication, Abitibi a expressément indiqué que la taille affectait les prix. En ce qui concerne la caractéristique "dimensions", elle a indiqué ce qui suit: "Les dimensions (épaisseur et largeur) sont une différence physique importante dans la plupart des types de produits de bois d'œuvre résineux, les produits plus larges se vendant généralement à des prix plus élevés."<sup>72</sup> Elle a ensuite indiqué ceci: "La longueur aussi affecte la valeur, les produits plus longs se vendant généralement à des prix au pied linéaire plus élevés que les produits plus courts."<sup>73</sup>

4. 11 mai 2001: **Observations présentées à titre de réfutation sur les caractéristiques affectant la comparabilité des prix**

- Le BCLTC répond à la proposition du requérant, et les autres sociétés interrogées adoptent toutes la réponse du BCLTC. Celui-ci note que le requérant aussi bien que les sociétés interrogées ont désigné l'épaisseur, la largeur et la longueur comme étant des caractéristiques pertinentes et importantes.
- La position des sociétés interrogées sur l'importance relative des caractéristiques affectant la comparabilité des prix est la suivante: "En résumé, les critères et la hiérarchie aux fins du rapprochement des produits pour les produits faisant l'objet de l'enquête devraient être les suivants: 1) essence; 2) type de bois d'œuvre; 3) traitement; 4) degré d'humidité; 5) qualité; 6) *épaisseur et largeur*; 7) *longueur*; 8) traitement de surface; et 9) éboutage."<sup>74</sup> (pas d'italique dans l'original)
- Weyerhaeuser a spécifiquement désigné les dimensions comme caractéristique physique des produits affectant les comparaisons de prix, indiquant ceci: "Les requérants proposent également de classer la largeur et l'épaisseur séparément et semblent proposer de classer la largeur en premier. Cela ne correspond pas à la pratique de la branche de production ni à l'évaluation par le marché. Les produits de dimensions différentes ne sont généralement pas interchangeable et ne sont pas directement comparables, et l'épaisseur est le facteur le plus important. (Par exemple, un produit de 2x4 ressemble encore moins à un produit de 4x4 qu'il ne ressemble à un produit de 2x6.)"<sup>75</sup>
- Le requérant reconnaît expressément le lien entre les dimensions et le prix. Il examine les transactions relatives à ce qu'on appelle les "débits toutes longueurs", soit

---

<sup>71</sup> *Ibid.*, pages 6 et 7 [Steptoe & Johnson Letter to the Department of Commerce, "Certain Softwood Lumber from Canada: British Columbia Lumber Trade Council Comments on Procedural and Technical Issues" (3 mai 2001), pièce jointe I, pages 8 et 9].

<sup>72</sup> *Ibid.*, page 17 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce, "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (3 mai 2001), page 16].

<sup>73</sup> *Ibid.*, page 18 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce, "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (3 mai 2001), page 17].

<sup>74</sup> *Ibid.*, page 6 [Steptoe & Johnson Letter to the Department of Commerce, "Certain Softwood Lumber from Canada: British Columbia Lumber Trade Council Comments on Procedural and Technical Issues" (3 mai 2001), pièce jointe I, page 8].

<sup>75</sup> *Ibid.*, page 166 [Rebuttal of Weyerhaeuser Company to Petitioners' Comments in Response to the Request for Information of the Department of Commerce dated 24 April 2001 (11 mai 2001), page 2].

les circonstances dans lesquelles un client achète, à un prix moyen unique, des bois d'œuvre dont l'épaisseur et la largeur sont spécifiées, mais dans diverses longueurs, car il veut offrir une gamme de longueurs à son client. Il soutient que "les comparaisons de transactions conclues sur une base de débits toutes longueurs ne sont pas appropriées si elles ne tiennent pas compte de la composition de la transaction en ce qui concerne la *longueur* (nombre de pièces de chaque longueur) et *de la valeur marchande différente pour des pièces de longueurs différentes ...*".<sup>76</sup> (pas d'italique dans l'original) De plus, en ce qui concerne le bois d'œuvre ébouté de précision, le requérant note que "le bois d'œuvre ébouté de précision devrait être identifié séparément dans le rapprochement des modèles parce que la longueur est spécifiée dans une limite de tolérance étroite, et cette distinction est *un déterminant important du choix du produit par le client*".<sup>77</sup> (pas d'italique dans l'original)

5. 25 mai 2001: Questionnaire initial du Département du commerce

- Ce questionnaire identifiait les caractéristiques des produits dont le Département du commerce avait déterminé qu'elles étaient pertinentes pour rapprocher/distinguer les produits aux fins de la comparaison des prix. Toutes les sociétés interrogées étaient *tenues* d'utiliser ces caractéristiques, et de coder chacun de leurs produits et chacune de leurs ventes en conséquence. L'épaisseur, la largeur et la longueur étaient énumérées *séparément* en tant que caractéristiques des produits requises. [Des spécifications exactes étaient requises pour l'épaisseur et la largeur (par exemple 2 pouces, 3pouces, etc.), mais il était demandé que la longueur soit déclarée par unités d'accroissement de 2pieds (par exemple de 6 pieds à moins de 8 pieds, de 8 pieds à moins de 10 pieds, etc.).]<sup>78</sup>
- Le questionnaire précisait que les sociétés interrogées pouvaient ajouter des caractéristiques supplémentaires: "Toutefois, si vous ajoutez des caractéristiques qui ne sont pas spécifiées dans le questionnaire, précisez dans la réponse narrative pourquoi vous estimez que le Département devrait utiliser ces renseignements pour définir des **marchandises identiques** et **semblables**."<sup>79</sup> (caractère gras dans l'original) En d'autres termes, le Département du commerce disait aux sociétés que des renseignements factuels additionnels étaient nécessaires pour justifier *seulement* les caractéristiques des produits *additionnelles*, pas celles que le Département du commerce avait déjà sélectionnées, lesquelles, comme il a été indiqué, comprenaient chacune des trois caractéristiques dimensionnelles.

6. 8 juin 2001: Observations sur le questionnaire initial

- Canfor demande au Département du commerce de modifier les ventilations des longueurs dans le questionnaire en ce qui concerne le bois de colombage parce que les catégories existantes ne s'accordent pas avec la manière dont le prix du bois de colombage est fixé et dont il est vendu sur le marché nord-américain et parce que, à

---

<sup>76</sup> *Ibid.*, page 25 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (11 mai 2001), page 12].

<sup>77</sup> *Ibid.*, page 26 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (11 mai 2001), page 12].

<sup>78</sup> *Ibid.*, pages 28, 29, 31 et 32 [United States Department of Commerce, Request for Information Abitibi Consolidated, Inc. (25 mai 2001), pages B-9, B-10, C-9 et C-10, Sections: B - 3.5, 3.6 et 3.7; et C - 3.5, 3.6 et 3.7].

<sup>79</sup> *Ibid.*, page 30 [United States Department of Commerce, Request for Information Abitibi Consolidated, Inc. (25 mai 2001), page C-5].

moins d'une modification, il en résulterait des comparaisons de produits inappropriées.<sup>80</sup>

7. 15 juin 2001: **Observations du requérant sur la présentation des produits par les sociétés interrogées**

- Le requérant conteste la présentation utilisée par Weyerhaeuser qui, pour certaines ventes limitées, a indiqué qu'elle ne pouvait pas spécifier la longueur. Le requérant formule une objection, "vu la réalité du marché, à savoir que les longueurs différentes déterminent des prix différents et vu que la Commission nationale de classification des sciages du Canada prescrit que les factures pour le bois d'œuvre mesuré en milliers de pieds-planche mentionnent le nombre de pièces de chaque dimension et longueur nominales".<sup>81</sup> (note de bas de page omise) Le requérant souligne que "le prix de la plupart (sinon la totalité) des produits mesurés en milliers de pieds-planche varie en fonction de la longueur".<sup>82</sup> (souligné dans l'original)

8. 9 août 2001: **Lettre du Département du commerce**

- Au début d'août 2001, le Département du commerce a sollicité des observations sur l'opportunité et la façon de comparer les prix de produits non identiques. Comme pour mettre en évidence à quel point il était déjà bien établi que les dimensions affectaient les prix, le Département du commerce a demandé aux parties d'"expliquer si, selon [elles], les critères de l'épaisseur et de la largeur devraient être réunis en un seul critère, au lieu d'être examinés séparément".<sup>83</sup> Il n'était pas contesté que l'épaisseur et la largeur devaient être prises en considération; la seule question formulée par le Département du commerce était de savoir s'il fallait les examiner ensemble ou séparément.

9. 16 août 2001: **Observations des sociétés interrogées sur les caractéristiques physiques qui devraient être prises en considération lorsqu'on compare les prix de produits non identiques**

- Abitibi a réaffirmé que l'épaisseur, la largeur et la longueur devraient chacune être prises en considération, dans cet ordre (et après avoir examiné la qualité et le degré d'humidité, mais avant d'examiner le finissage de surface, l'éboutage et l'ouvraison supplémentaire). Pour ce qui est de la largeur, Abitibi a fait observer que les écarts de valeur étaient importants, mais qu'ils différaient. Elle a noté, par exemple, que "l'écart de valeur entre un produit de 2x6 et un produit de 2x8 [était] moins important que l'écart de valeur entre un produit de 2x6 et un produit de 2x4".<sup>84</sup> Pour ce qui est de la longueur, Abitibi a fait observer que la longueur affectait la valeur commerciale,

---

<sup>80</sup> *Ibid.*, page 34 [Kaye Scholer LLP Letter to the Department of Commerce, "Softwood Lumber Products from Canada: Anti-Dumping Investigation" (8 juin 2001), page 5].

<sup>81</sup> *Ibid.*, pages 36 et 37 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (15 juin 2001), pages 3 et 4].

<sup>82</sup> *Ibid.*, pages 37 et 38, note de bas de page 10 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (15 juin 2001), pages 4 et 5, note de bas de page 10].

<sup>83</sup> *Ibid.*, page 40 [Department of Commerce Letter to Abitibi Consolidated, Inc. "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (9 août 2001), page 2].

<sup>84</sup> *Ibid.*, pages 43 et 44 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada; Anti-Dumping Duty Investigation Comments on Use of Similar Merchandise Comparisons and Information Pertaining to Scieres Saguenay Limitee" (16 août 2001), pages 19 et 20].

mais qu'il y avait certains points de rupture: "Il y a en général des ruptures importantes dans la valeur commerciale des produits de bois d'œuvre résineux de différentes longueurs à deux points: 16 pieds et 22 pieds. Abitibi suggère donc que le Département scinde le critère de la longueur en trois groupes: les bois de moins de 16 pieds, les bois de 16 à 22 pieds, et les bois de 22 pieds et plus".<sup>85</sup>

- Quant au calcul d'un ajustement ("difmer") lorsque des produits non identiques sont comparés, Abitibi a affirmé qu'elle était "disposée à communiquer les données à sa disposition que le Département pourrait exiger, mais demand[ait] expressément au Département de donner des indications sur les données additionnelles qu'Abitibi devrait présenter pour permettre le calcul des ajustements "difmer" appropriés fondés sur la valeur. Nous n'avons pas pu trouver de décision publiée indiquant comment le Département calcule les ajustements "difmer" fondés sur la valeur, et encore moins quelles données il exige à cette fin, et nous avons donc besoin d'indications sur cette question".<sup>86</sup> Le Département du commerce n'a pas répondu à cette demande expresse d'indications.
- Canfor a réaffirmé que l'épaisseur, la largeur et la longueur (code de famille et longueur) devraient être prises en considération, dans cet ordre (et après avoir examiné la qualité et le degré d'humidité, mais avant d'examiner le finissage de surface, l'éboutage et l'ouvraison supplémentaire). Canfor a par ailleurs fait observer ce qui suit: "En raison des différences importantes, au plan de l'utilisation, du coût et de la valeur, entre les différentes longueurs de bois d'œuvre vendues, Canfor estime qu'il est opportun d'établir des groupes, ou familles, de longueurs aux fins du rapprochement des produits".<sup>87</sup>
- Slokan a fait observer que l'épaisseur et la largeur devraient être traitées comme des caractéristiques distinctes, et a aussi préconisé un regroupement des longueurs en familles: "En général, Slokan estime que les unités d'accroissement de 2 pieds définies par le Département sont comparables avec celles qu'utilisent leurs voisins. Toutefois, il y a une nette rupture de prix entre les longueurs de 14 pieds et les longueurs de 16 pieds, qui sont très recherchées, et entre les longueurs de 16 à 20 pieds et les longueurs de 22 pieds et plus. Il y a des écarts de prix constants entre les produits de 14 pieds et moins et les produits de 16 pieds et plus, et entre les produits de 16 à 20 pieds et les produits de 22 pieds et plus. Par conséquent, Slokan propose que la pondération soit établie de manière à tenir compte de cette donnée commerciale factuelle ..."<sup>88</sup>
- Tembec a souligné le pouvoir juridique du Département du commerce de tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques sur la base des valeurs marchandes, et a indiqué ce qui suit: bon nombre des différences physiques entre des produits de bois d'œuvre semblables ne sont pas prises en considération dans les coûts

---

<sup>85</sup> *Ibid.*, page 44 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada; Anti-Dumping Duty Investigation Comments on Use of Similar Merchandise Comparisons and Information Pertaining to Scieres Saguenay Limitee" (16 août 2001), page 20].

<sup>86</sup> *Ibid.*, page 42 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada; Anti-Dumping Duty Investigation Comments on Use of Similar Merchandise Comparisons and Information Pertaining to Scieres Saguenay Limitee" (16 août 2001), page 9].

<sup>87</sup> *Ibid.*, page 48 [Kaye Scholer LLP Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber Products from Canada: Anti-Dumping Investigation" (16 août 2001), page 5].

<sup>88</sup> *Ibid.*, page 50 [Baker & McKenzie Letter to the Department of Commerce "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (17 août 2001), page 7].

de production, mais se traduisent par des différences importantes dans l'évaluation par le marché".<sup>89</sup> Tembec a aussi soutenu ceci: "lorsque des rapprochements de produits identiques ne sont pas possibles, le Département devrait fonder la valeur normale sur des rapprochements de produits semblables en calculant les ajustements "difmer" sur la base de la différence dans le coût variable, complétés par des ajustements "difmer" fondés sur la valeur, selon que de besoin. Si le Département devait déterminer qu'il a besoin de renseignements additionnels ..., il devrait demander ces renseignements dans un questionnaire complémentaire ...".<sup>90</sup>

- Weyerhaeuser a répété que la largeur, l'épaisseur et la longueur étaient des différences physiques qui créaient des différences dans la valeur réalisable et a instamment demandé que ces caractéristiques soient incluses dans la hiérarchie des caractéristiques des produits. Weyerhaeuser a de nouveau fait observer, comme elle l'avait fait dans une communication antérieure, ce qui suit: "Sur le plan commercial, l'épaisseur est généralement plus importante que la largeur. Des produits de différentes épaisseurs sont souvent utilisés pour des utilisations fondamentalement différentes et sont donc vendus à des conditions commerciales différentes."<sup>91</sup>

10. 21 août 2001: **Observations du requérant sur l'utilisation de comparaisons de produits non identiques**

- Le requérant n'a pas fait valoir que le Département du commerce devrait comparer les prix de produits non identiques dont les dimensions étaient différentes sans faire aucun ajustement "difmer". Au contraire, le requérant a reconnu les distorsions qui en résulteraient, et a fait valoir au lieu de cela que si l'on ne devait faire aucune comparaison de produits identiques, le prix à l'exportation EU devrait être comparé à une valeur normale construite.<sup>92</sup>
- Le requérant lui-même a présenté des données accessibles au public qui mettaient en évidence des différences de prix importantes selon la longueur. Le requérant s'est toutefois prononcé contre les groupes de longueurs préconisées par les sociétés interrogées, soutenant, par exemple, qu'il n'était pas toujours vrai que les bois d'œuvre de 16 pieds valaient davantage que les bois d'œuvre de 14 pieds.<sup>93</sup> Le requérant lui-même a présenté les données suivantes tirées de *Random Lengths*<sup>94</sup>:

---

<sup>89</sup> *Ibid.*, page 52 [Baker & Hostetler, LLP Letter to the Department of Commerce "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (16 août 2001), page 7] (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>90</sup> *Ibid.*, pages 54 et 55 [Baker & Hostetler, LLP Letter to the Department of Commerce "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (16 août 2001), pages 14 et 15] (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>91</sup> *Ibid.*, page 60 [Miller & Chevalier Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber Products from Canada: Anti-Dumping Investigation" (16 août 2001), page 9]. Cette lettre répondait à la lettre du Département du commerce en date du 9 août 2001 sollicitant des observations sur le rapprochement de marchandises semblables dans l'enquête mentionnée.

<sup>92</sup> *Ibid.*, pages 62 à 64 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (21 août 2001), pages 3 à 5].

<sup>93</sup> *Ibid.*, pages 65 et 66 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (21 août 2001), pages 25 et 26].

<sup>94</sup> *Ibid.*, page 66 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (21 août 2001), page 26].

Essence	épaisseur/ largeur	long de 12 pieds	long de 14 pieds	long de 16 pieds
EPS de l'ouest	2x8	244 \$	198 \$	227 \$
EPS de l'ouest	2x10	228 \$	340 \$	291 \$

11. 21 août 2001: **Observations présentées à titre de réfutation par les sociétés interrogées sur les caractéristiques physiques qui devraient être prises en considération lorsqu'on compare les prix de produits non identiques**

- Canfor réfute l'allégation du requérant selon laquelle tous les produits visés par l'enquête sont des produits substituables et réitère sa position (énoncée dans sa lettre du 16 août adressée au Département du commerce) selon laquelle le Département du commerce devrait établir des groupes, ou familles, de longueurs aux fins du rapprochement des produits.<sup>95</sup>

12. 10 septembre 2001: **Présentation de données historiques sur les ventes**

- Après la demande d'indications en date du 16 août adressée au Département du commerce concernant les données dont celui-ci aurait besoin pour calculer une "difmer", Abitibi réitère sa demande d'indications. Elle fournit ensuite des données additionnelles: "Comme le Département n'a pas encore donné de telles indications, et comme la question revêt une importance si cruciale pour Abitibi, nous présentons des données additionnelles que le Département jugera peut-être utiles lorsqu'il calcule des ajustements "difmer" fondés sur la valeur. Nous présentons, sous forme électronique et dans l'annexe SBC.22, des données historiques sur les prix avant la période couverte par l'enquête, séparément pour les années 1999, 1998 et 1997."<sup>96</sup> En d'autres termes, voyant qu'elle ne pouvait pas obtenir d'indications du Département du commerce, Abitibi a pris l'initiative de présenter, en fonction des caractéristiques des produits, des données sur les prix de vente moyens sur une période de trois ans, que le Département du commerce pouvait utiliser pour calculer des ajustements "difmer" ou pour analyser, dans le temps, l'effet de différentes caractéristiques sur le prix.
- Le Département du commerce n'a *jamais* répondu à la demande d'indications d'Abitibi, et n'a *jamais* analysé les données sur les prix des années antérieures qu'elle avait présentées lorsqu'il a examiné si les dimensions affectaient le prix ou pour calculer un ajustement "difmer" fondé sur la valeur.

13. Septembre 2001: **Observations présentées avant la détermination préliminaire**

- Abitibi continuait de craindre que le Département du commerce ne calcule pas d'ajustement ("difmer") et reproche aux sociétés interrogées de ne pas avoir communiqué de données adéquates. Elle a présenté au Département du commerce une lettre dans laquelle elle soutenait, entre autres choses, ce qui suit:

Dans les circonstances de la présente affaire, et dans la mesure où le Département se fonde sur des coûts de production moyens par usine, le

---

<sup>95</sup> *Ibid.*, pages 68 et 69 [Kaye Scholer LLP Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber Products from Canada: Anti-Dumping Investigation" (21 août 2001), pages 4 et 5].

<sup>96</sup> *Ibid.*, page 71 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Investigation" (10 septembre 2001), page SBC-56].

Département devrait calculer des ajustements "difmer" fondés sur les différences dans la valeur marchande. *Voir* 19 C.F.R. § 351.411 b); *U.H.F.C. Co. v. United States*, 916 F.2d 689, 699 (Fed. Cir. 1990). Abitibi réitère sa demande, adressée pour la première fois le 16 août au Département du commerce, afin d'obtenir des indications sur les données qu'elle devrait présenter pour lui permettre de calculer des ajustements "difmer" fondés sur la valeur. Dans sa communication du 10 septembre 2001, Abitibi a présenté des données historiques sur les ventes pour 1999, 1998 et 1997, par numéro de contrôle, qui peuvent être utilisées pour calculer des ajustements "difmer" fondés sur la valeur, mais comme il n'y a pas de précédent quant à la façon dont le Département calcule lesdits ajustements, Abitibi n'est pas en mesure d'identifier les autres données, si tant est qu'il y en ait, qu'elle doit présenter. Comme nous ne voulons pas voir notre demande de calcul d'un ajustement "difmer" fondé sur la valeur refusée à cause du caractère inadéquat ou incomplet du dossier factuel, nous demandons une fois de plus au Département, un mois après notre première demande, d'indiquer les données concernant Abitibi dont il aurait besoin pour calculer et appliquer des ajustements "difmer" fondés sur la valeur, afin qu'Abitibi puisse les lui communiquer.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup>*Voir, par exemple, Creswell Trading Company, Inc. v. United States*, 15 F.3d 1054, 1062 (Fed. Cir. 1994) ("Le Département du commerce est sans doute le mieux placé pour connaître ... ses propres exigences et savoir quels éléments de preuve satisferont à ces exigences et, par conséquent, ... il avait au minimum la charge de demander les renseignements additionnels dont il avait besoin lorsqu'il est parvenu à la conclusion ... que les renseignements figurant au dossier étaient insuffisants."); *NSK Ltd. v. United States*, 910 F.Supp. 663, 671 (Ct. Int'l Trade 1995) ("Les sociétés interrogées ne devraient pas être tenues de deviner les paramètres de l'interprétation que donne le Département du commerce d'un membre de phrase figurant dans le texte de loi");<sup>97</sup>

- Tembec a fait valoir ce qui suit: "[s]i le Département ne demande pas de renseignements pertinents pour faciliter sa prise de décision sur l'opportunité de calculer un ajustement "difmer" fondé sur la valeur, il ne pourra pas éviter de calculer un ajustement "difmer" fondé sur la valeur en faisant valoir qu'il manque des renseignements ou que le dossier est inadéquat".<sup>98</sup>

**14. 30 octobre 2001: Détermination préliminaire du Département du commerce**

- Le Département du commerce reconnaît explicitement que la qualité, l'épaisseur, la largeur et la longueur "sont des caractéristiques physiques importantes", pour

---

<sup>97</sup> *Ibid.*, pages 76 et 77 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation: Abitibi Pre-Preliminary Determination Comments (26 septembre 2001), pages 2 et 3].

<sup>98</sup> *Ibid.*, page 79 [Baker & Hostetler, LLP Letter to the Department of Commerce "Certain Softwood Lumber Products from Canada" (28 septembre 2001), page 2]. Dans cette lettre, l'affaire *NSK Ltd. v. United States*, 910 F. Supp. 663, 671 (Ct. Int'l Trade 1995) était citée à l'appui de la requête.

lesquelles il devrait calculer un ajustement "difmer".<sup>99</sup> Toutefois, le Département du commerce indique qu'il ne peut pas calculer d'ajustement "difmer" fondé sur les coûts pour ces "différences importantes dans les caractéristiques physiques *qui affectent le prix*".<sup>100</sup> (pas d'italique dans l'original) Il limite donc ses comparaisons de prix à prix aux produits identiques par l'épaisseur, la largeur et la longueur, entre autres caractéristiques, et utilise la valeur construite lorsqu'il ne peut pas rapprocher un produit américain et un produit canadien identiques par l'épaisseur, la largeur et la longueur.

15. 12 février 2002: **Mémoires présentés au Département du commerce**

- Conformément à la réglementation du Département du commerce, tous les arguments juridiques doivent être présentés au moment du dépôt de ce qu'il est convenu d'appeler les "mémoires". Il n'est pas exigé que les arguments juridiques concernant la comparabilité des prix, les ajustements "difmer", etc., aient été présentés auparavant.<sup>101</sup>
- Abitibi a commencé son mémoire en ces termes: "Trois faits indiscutables concernant le bois d'œuvre résineux doivent être pris en considération lorsqu'on élabore la méthode utilisée pour mesurer le dumping dans cette branche de production. *Premièrement*, le bois d'œuvre résineux est produit et vendu dans une gamme étendue de qualités, de dimensions, de longueurs et autres caractéristiques, certains produits ayant des valeurs radicalement divergentes en raison des différences dans ces caractéristiques des produits."<sup>102</sup> À titre d'illustration, Abitibi a inclus deux graphiques de prix mensuels pour la période couverte par l'enquête - l'un pour le bois de 2x3x8, selon la qualité, et l'autre pour le bois de 2x6x16, selon la qualité. Bien que chaque graphique fasse apparaître des différences de prix selon la qualité, les deux graphiques combinés font également ressortir des différences dans les dimensions. Par exemple, 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.<sup>103</sup>
- Abitibi a aussi démontré que les dimensions des grumes affectaient la valeur des grumes, parce des grumes plus grosses donnaient du bois d'œuvre plus gros et de plus grande valeur. "Les arbres de plus petite taille et de petit diamètre donneront des produits de bois d'œuvre plus petits et de moins grande valeur. Les arbres de grande

---

<sup>99</sup> *Ibid.*, page 82 [Department of Commerce, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products from Canada (Preliminary Determination) (30 octobre 2001), page 18].

<sup>100</sup> *Ibid.*, page 83 [Department of Commerce, Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products from Canada (Preliminary Determination) (30 octobre 2001), page 19].

<sup>101</sup> 19 C.F.R. § 351.309 (pièce n° 143 du Canada).

<sup>102</sup> "DIFMER" Exhibit, page 86 (pièce n° 142 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (12 février 2002), document auquel était joint le Case Brief of Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 février 2002), page 2 (citant la détermination préliminaire de l'ITC)].

<sup>103</sup> *Ibid.*, pages 87 et 88 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (12 février 2002), contenant le document intitulé Case Brief of Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 février 2002), pages 3 et 4] (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

taille et de grand diamètre donneront des produits de bois d'œuvre plus gros et de plus grande valeur. De plus, les arbres de petit diamètre donneront généralement du bois d'œuvre comportant plus de flaches, donc de qualité inférieure. Les arbres comportant de la pourriture ou des malandres ou d'autres défauts de qualité donneront également du bois d'œuvre dont la qualité sera inférieure à celle des arbres sans défauts de qualité. Pour ces raisons, lorsqu'il existait des marchés bien développés pour les grumes, les grumes des mêmes essences se vendent à des prix différents au mètre cube, en fonction de la qualité et des caractéristiques dimensionnelles.<sup>104</sup> Enfin, la qualité et la taille du gros bois d'œuvre affectent bel et bien les redevances d'exploitation que les sociétés doivent verser pour récolter le bois.<sup>105</sup>

- Compte tenu de ces données factuelles, Abitibi a explicitement soutenu ce qui suit: 1) le Département du commerce ne peut pas limiter ses comparaisons de prix à prix aux marchandises identiques, mais doit au lieu de cela utiliser des comparaisons de produits non identiques lorsque les comparaisons de produits identiques ne sont pas possibles, et 2) un ajustement ("difmer") doit être appliqué à toutes les comparaisons de produits non identiques, et le Département du commerce disposait des données nécessaires à cette fin.<sup>106</sup> Abitibi a suggéré plusieurs autres ensembles de données et méthodes possibles pour calculer un tel ajustement ("difmer").<sup>107</sup>
- Canfor a fait observer ce qui suit: "il est incontestable que ces produits de bois d'œuvre distincts varient considérablement au plan de la capacité de production de recettes. Les prix varient nettement selon le type de bois ..., la qualité, les dimensions

---

<sup>104</sup> *Ibid.*, page 91 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (12 février 2002), contenant le document intitulé Case Brief of Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 février 2002), page 19] (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels). *Voir ibid.*, page 107 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (23 juillet 2001), contenant le document intitulé Response of Abitibi Consolidated, Inc. to the Department's 25 May 2001 Questionnaire (23 juillet 2001), page D-6 ("les grumes varient en longueur, diamètre et qualité, et, partant, en valeur")]. *Voir aussi* les pages 110 à 124 [Response of Government of British Columbia to the Department's 1 May 2001 Questionnaire (29 juin 2001), Vol. 16, Exh. BC-LER-20, Case No. C-122-839]. Renferme des données sur les prix accessibles au public provenant du marché des grumes de Vancouver et met en évidence différents prix pour des grumes de différentes qualités des mêmes essences.

<sup>105</sup> *Ibid.*, page 91 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (12 février 2002), contenant le document intitulé Case Brief of Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 février 2002), page 19] (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels). Dans son mémoire, Abitibi cite également un extrait de la réponse du gouvernement du Québec au questionnaire dans l'enquête en matière de droits compensateurs, dans lequel il était indiqué ce qui suit:

Par exemple, le Québec fixe des redevances d'exploitation différentes dans chacune de ses 161 zones de tarification. L'une des principales variables de l'équation est celle des frais d'exploitation relatifs, et la taille de l'arbre exprimée en mètres cubes est l'une des principales variables servant à déterminer les frais d'exploitation relatifs d'une zone à l'autre. De plus, le Québec procède aussi à un "ajustement au titre de la qualité" qui tient compte de l'effet sur la valeur du bois du diamètre moyen, des pourcentages de malandres et de la décroissance des grumes.

<sup>106</sup> *Ibid.*, pages 93 à 101 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (12 février 2002), contenant le document intitulé Case Brief of Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 février 2002), pages 26 à 34] (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>107</sup> *Ibid.*, pages 101 à 105 [Arnold & Porter Letter to the Department of Commerce "Softwood Lumber from Canada: Anti-Dumping Duty Investigation" (12 février 2002), contenant le document intitulé Case Brief of Abitibi Consolidated Inc. and Affiliates (12 février 2002), pages 34 à 38] (Renferme des renseignements confidentiels). *Ibid.*, pages 127 à 130 [Case Brief of Weyerhaeuser Company (13 février 2002), pages 48 à 51].

et la longueur. Par exemple, le prix du marché moyen du bois d'échantillon EPS de l'ouest, séché au séchoir, tel qu'il est indiqué dans Random Lengths oscillait récemment entre un sommet de 485 dollars par millier de pieds-planche pour du bois d'échantillon de 2x10 de 24 pieds, de qualité n° 2 et Meilleur, et un creux de 147 dollars par millier de pieds-planche pour du bois de 2x6, débits toutes longueurs, de qualité n° 3".<sup>108</sup>

- Tembec a indiqué ce qui suit: "le Département ne peut pas comparer des produits de dimensions ou de qualités différentes sans procéder à un ajustement pour tenir compte de la différence de valeur substantielle découlant de ces différences dans les caractéristiques physiques. ... Les rapprochements de produits semblables ne peuvent pas satisfaire aux prescriptions législatives ni à celles de l'OMC concernant une comparaison équitable, à moins de procéder à un ajustement "difmer" approprié".<sup>109</sup> (notes de bas de page omises) Tembec a aussi indiqué ce qui suit: "[il] n'existe pas de différences de coût déclarées pour des caractéristiques comme la longueur, la largeur, l'épaisseur ou la qualité s'agissant du bois d'œuvre résineux, qui sont toutes des caractéristiques affectant la valeur marchande de produits distincts. Si le Département devait comparer des produits différents en ce qui concerne ces caractéristiques dans sa détermination finale, il doit calculer un ajustement "difmer" fondé sur la valeur".<sup>110</sup> (note de bas de page omise) Tembec a suggéré plusieurs autres ensembles de données et méthodes pour calculer un tel ajustement ("difmer").<sup>111</sup>
- West Fraser a fait valoir que le Département du commerce devait procéder à "des comparaisons de produits semblables d'une manière qui s'accorde avec l'obligation qui lui incombe en vertu de la loi".<sup>112</sup> West Fraser a ensuite expliqué quels renseignements figuraient au dossier et comment l'ajustement ("difmer") pouvait être calculé, y compris en appliquant dûment le critère des coûts ou en utilisant des renseignements tirés de *Random Lengths*. West Fraser a par ailleurs souligné qu'elle avait demandé des indications au Département du commerce sur la question de savoir si celui-ci avait besoin d'autres données, et comme elle n'a pas obtenu ces indications, elle laisse entendre que le Département du commerce était satisfait des données présentées.<sup>113</sup> Weyerhaeuser a souligné que les produits de bois d'œuvre "vari[aien]t selon la qualité, l'épaisseur, la largeur et la longueur", et que ces caractéristiques étaient "toutes des caractéristiques que le Département [avait] désignées comme affectant la valeur", citant la constatation faite dans la détermination préliminaire du Département selon laquelle l'épaisseur, la largeur et la longueur étaient "des caractéristiques physiques importantes" affectant la valeur. Weyerhaeuser a ensuite expliqué en particulier ce qui suit: "En l'occurrence, le Département peut et devrait calculer des ajustements "difmer" fondés sur la valeur marchande. Comme c'était le cas dans l'affaire *Nepheline Svnite*, les parties à la présente procédure, et le Département lui-même, conviennent qu'il existe des différences physiques (comme la qualité, la largeur, la longueur et l'épaisseur) et qu'elles affectent la valeur marchande. De plus, la relation entre ces facteurs et la valeur marchande est clairement prouvée

---

<sup>108</sup> *Ibid.*, page 138 [Case Brief of Canfor Corporation (12 février 2002), page 13].

<sup>109</sup> *Ibid.*, pages 161 et 162 [Case Brief of Tembec Inc. (12 février 2002), pages 35 et 36].

<sup>110</sup> *Ibid.*, page 163 [Case Brief of Tembec Inc. (12 février 2002), page 37].

<sup>111</sup> *Ibid.*, pages 163 et 164 [Case Brief of Tembec Inc. (12 février 2002), pages 37 et 38].

<sup>112</sup> *Ibid.*, page 140 [Case Brief of West Fraser Mills, Ltd. (12 février 2002), page 17] (Renferme des renseignements confidentiels).

<sup>113</sup> *Ibid.*, pages 140 à 152 [Case Brief of West Fraser Mills, Ltd. (12 février 2002), pages 17 à 29] (Renferme des renseignements confidentiels).

par les données sur les ventes présentées au Département du commerce pendant la présente procédure, de même que par les indices des prix de la branche de production comme ceux de Random Lengths."<sup>114</sup> (note de bas de page omise)

- Même le requérant a reconnu que pour faire des comparaisons de produits semblables, le Département du commerce devait déterminer "si un produit plus long ou plus court, ou un produit plus large ou plus étroit était ce qui convenait le mieux aux fins de la comparaison en l'absence de produit identique".<sup>115</sup>

**16. 19 février 2002: Mémoires présentés à titre de réfutation**

- Dans le mémoire qu'elle a présenté à titre de réfutation au Département du commerce, Tembec a noté ce qui suit: "[c]haque fois qu'il y a une différence physique entre des produits, comme le degré d'humidité, la qualité, les dimensions ou le rabotage, le Département doit calculer l'ajustement approprié au titre de la différence entre les marchandises ("difmer") pour tenir compte de la différence de valeur imputable à cette différence dans les caractéristiques physiques".<sup>116</sup>

**17. 21 mars 2002: Détermination finale du Département du commerce**

- Dans la détermination finale du Département du commerce, "sur la base [des] communications, ainsi que de l'analyse du Département, la largeur et l'épaisseur étaient numérotées suivant un ordre séquentiel et rapprochées de produits semblables".<sup>117</sup>
- En ce qui concerne la longueur, le Département du commerce a accepté les arguments des sociétés interrogées, et a regroupé les produits en fourchettes de longueur aux fins des rapprochements. Concrètement, le Département du commerce a établi trois fourchettes de longueur: 1) moins de 16 pieds, 2) de 16 pieds à moins de 22 pieds, et 3) 22 pieds et plus.<sup>118</sup> Aux fins du rapprochement, le Département du commerce rapprochait d'abord les produits compris dans une même fourchette avant de les rapprocher de produits appartenant à une fourchette différente, ce qui revient à admettre que les longueurs ne sont pas toutes d'égale valeur ni également comparables. Au contraire, la méthode des fourchettes reconnaît la valeur supérieure des bois de 16 et 22 pieds par rapport aux bois moins longs. Ainsi, les bois de 16 pieds ne pouvaient pas être rapprochés également des bois de 14 et 18 pieds - ils étaient rapprochés des bois de 18 pieds seulement.
- Le Département du commerce a explicitement reconnu que "dans la présente affaire ... les différences dans les dimensions (c'est-à-dire la longueur, la largeur ou l'épaisseur) ... pouvaient entraîner des différences dans la valeur marchande".<sup>119</sup>
- D'une manière incompatible avec ses constatations et conclusions déjà mentionnées, le Département du commerce a choisi de ne pas calculer d'ajustement "difmer" pour

---

<sup>114</sup> *Ibid.*, page 127 [Case Brief of Weyerhaeuser Company (12 février 2002), page 48].

<sup>115</sup> *Ibid.*, page 133 [Case Brief on Behalf of the Petitioner with Respect to Abitibi Consolidated Inc. (12 février 2002), page 14].

<sup>116</sup> *Ibid.*, page 136 [Rebuttal Brief of Tembec Inc. (20 février 2002), page 12].

<sup>117</sup> *Ibid.*, pages 155 et 156 [Mémorandum sur les questions et la décision, pages 45 et 46 (pièce n° 2 du Canada)].

<sup>118</sup> *Ibid.*

<sup>119</sup> *Ibid.*, page 158 [Mémorandum sur les questions et la décision, page 51 (pièce n° 2 du Canada)].

tenir compte des différences dans les dimensions. Bien qu'il ait indiqué qu'"il n'y [avait] pas de renseignements versés au dossier nous permettant de calculer un ajustement "difmer" pour tenir compte des différences dans les dimensions sur la base du coût ou de la valeur"<sup>120</sup>, il a conclu qu'"il sembl[ait] y avoir peu, voire pas, de différence dans les prix sur le marché intérieur qui soit attribuable aux différences dans les dimensions des produits comparés ...".<sup>121</sup> Toutefois, le dossier ne renferme aucun élément de preuve établissant que le Département du commerce a analysé telles ou telles données sur les prix pour étayer cette conclusion, et celle-ci est incompatible avec l'utilisation par le Département du commerce de l'épaisseur, de la largeur et de la longueur en tant que caractéristiques aux fins du rapprochement, sans parler du fait qu'il a adopté des fourchettes de longueur.

**23. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 136 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[d]ans cette dernière citation, le Canada met en évidence la longueur et la qualité conjointement, sans faire de distinction entre ces deux facteurs, et sans faire référence à la largeur ni à l'épaisseur. Le Canada ne pouvait tout simplement pas prouver que les différences mineures dans la taille des produits comparés dans la présente affaire avaient un effet sur la comparabilité des prix."**

88. Le paragraphe 136 de la communication des États-Unis fait référence au paragraphe 59 de la communication du Canada. Il est vrai dans cette citation que le Canada a mentionné ensemble la longueur et la qualité. Le contexte de cette analyse était une description du processus de production des bois d'œuvre résineux, dans le but de faire valoir que les différents produits de bois d'œuvre issus de ce processus de production étaient des produits liés comportant des coûts communs. Dans le paragraphe suivant, le Canada a indiqué que "ce processus de coproduction donn[ait] simultanément de nombreux produits de bois d'œuvre qui, pour une essence donnée, varient à plusieurs égards, les principaux étant la qualité et les dimensions. Chacune de ces caractéristiques affecte la valeur".

89. Les États-Unis ont mis l'accent sur le paragraphe 56, mais il est spécifiquement expliqué aux paragraphes 143 à 164 de la première communication écrite du Canada comment les dimensions affectent le prix. Qui plus est, bien entendu, lorsque les États-Unis affirment au paragraphe 136 que le Canada n'a pas pu "prouver" que les dimensions affectaient le prix, c'est qu'ils n'acceptaient comme élément de preuve à cet égard qu'un "schéma constant de variation des prix" et n'acceptaient aucune fluctuation des prix relatifs des bois d'œuvre de différentes dimensions. Étant donné que les prix pendant la période couverte par l'enquête d'une durée d'un an avaient effectivement fluctué, ce qui est normal sur tout marché de produits de base, il était impossible pour le Canada de s'acquitter de la charge de la preuve que les États-Unis énoncent maintenant après le fait. L'*Accord antidumping* n'impose pas une telle charge s'agissant du droit à un ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques des produits comparés. Cet accord prescrit qu'un ajustement doit être fait pour tenir compte de toutes les différences physiques qui affectent la comparabilité des prix - sans égard à la question de savoir si les prix sont fixes ou fluctuent, ou si la différence entre deux produits quelconques se reproduit selon des schémas constants pour tous les produits. Comme il est démontré dans la réponse aux questions n° 21 et 22 ci-dessus, les sociétés interrogées ont fait une telle démonstration, en l'occurrence que les différences affectent la comparabilité des prix, avec le plein accord du requérant.

---

<sup>120</sup> *Ibid.*

<sup>121</sup> *Ibid.*, page 159 [Mémorandum sur les questions et la décision, page 52 (pièce n° 2 du Canada)].

90. Postérieurement aux communications substantielles des sociétés interrogées sur cette question, le Département du commerce a fait part de son accord, d'abord dans le questionnaire, puis dans la détermination préliminaire, et de nouveau, au moins sur le principe, dans sa détermination finale, lorsqu'il a indiqué ce qui suit: "spécifiquement dans la présente affaire, lorsqu'il y a des différences dans les dimensions (c'est-à-dire longueur, largeur, épaisseur) des produits, nous reconnaissons que ces différences physiques peuvent entraîner des différences dans la valeur marchande".<sup>122</sup> Par conséquent, la raison pour laquelle le Département du commerce a refusé d'appliquer un ajustement au titre des dimensions ne tenait pas, comme les États-Unis le font maintenant valoir, au fait que ce besoin n'avait pas été démontré mais plutôt à l'assertion du Département du commerce selon laquelle il n'était pas possible de calculer un ajustement. Toutefois, cette assertion est tout simplement incorrecte. Le Département du commerce aurait pu procéder à un ajustement fondé sur la différence de valeur entre des produits non identiques, et il avait à sa disposition toute une gamme de sources de données différentes pour faire un tel calcul. Ou bien il aurait pu calculer une différence de coût s'il avait simplement élargi ses calculs des frais de manière à tenir compte des dimensions.

**24. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 137 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Les exemples de variabilité des prix donnés par le Canada, qui seraient fondés sur la taille, ne sont accompagnés d'aucune référence à des éléments de preuve spécifiques versés au dossier et présentés au Département du commerce. [note de bas de page omise] Dans la mesure où ces allégations reposent sur des analyses qui n'ont pas été présentées au Département du commerce pendant l'enquête, elles ne peuvent pas servir de fondement à un examen de la conclusion du Département du commerce au sujet du dossier dont il était saisi."**

91. Les éléments de preuve et les arguments présentés au Département du commerce sont examinés en détail dans la réponse aux questions n° 21 et 22 ci-dessus. Comme il a déjà été noté, cette question n'a été contestée par aucune des parties, et le Département du commerce a admis dans sa détermination préliminaire et dans sa détermination finale que les dimensions affectaient la comparabilité des prix.

92. Outre les éléments de preuve examinés ci-dessus, le Département du commerce disposait également des bases de données complètes sur les ventes des six sociétés interrogées. Ces bases de données renfermaient des données sur les prix par produit, différencié selon l'épaisseur, la largeur et la longueur, entre autres caractéristiques. Il ressort du dossier du Département du commerce que celui-ci n'a procédé à aucune analyse de ces données. Les États-Unis se réfèrent à la pièce n° 76 du Canada qui montre que diverses dimensions avaient un effet sur le prix. Ces graphiques sont de simples représentations des données dont disposait le Département du commerce - concrètement, les données dérivées des prix réels indiqués dans la base de données sur les ventes finales au Canada que les différentes sociétés interrogées avaient présentée. Toutes ces données fondamentales ont été fournies au Département du commerce, y compris les exemples donnés par les sociétés interrogées comme par les requérants.

93. Dans la mesure où les États-Unis laissent entendre que les sociétés interrogées n'ont pas communiqué au Département du commerce ou au présent Groupe spécial des éléments de preuve montrant des différences dans la valeur du bois d'œuvre fondées sur des différences dans les dimensions, ils font tout simplement erreur. Le Canada a cité aux paragraphes 147 et 148 de nombreux éléments de preuve qui démontrent que les dimensions peuvent affecter la valeur du bois

---

<sup>122</sup> Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 8, page 51 (pièce n° 2 du Canada).

d'œuvre et l'ont affectée. Ces éléments de preuve étaient tous à la disposition du Département du commerce pendant l'enquête.

**25. Veuillez préciser comment le DOC a procédé à la comparaison des produits dans le cas de numéros de contrôle non identiques. Sur le nombre total de comparaisons effectuées, combien l'ont été sur la base de numéros de contrôle identiques?**

94. Pour chaque produit des États-Unis qui ne pouvait pas être comparé à un produit canadien identique, le Département du commerce a choisi ce qu'il considérait comme le produit canadien le plus semblable, en se référant aux dix caractéristiques aux fins du rapprochement des produits qu'il avait appliquées au début de l'enquête. Concrètement, il a classé ces caractéristiques des produits par ordre décroissant d'importance, de la manière suivante: catégorie de produit (par exemple panneaux, bois d'échantillon, gros bois d'œuvre), essence, qualité, degré d'humidité, épaisseur, largeur, longueur, finissage de surface (nombre de côtés rabotés), éboutage (extrémité éboutée de précision ou non), et ouvraison supplémentaire. Le Département du commerce a choisi le produit non identique le plus semblable en isolant le produit canadien présentant les différences les moins nombreuses et les moins importantes. Ainsi, un produit en épinette-pin-sapin (EPS) de qualité n° 2, séché, de 2 pouces x 4 pouces x 8 pieds, entièrement raboté, non ébouté de précision et sans ouvraison ultérieure serait rapproché d'un produit en épinette-pin-sapin de qualité n° 2, séché, de 2 pouces x 4 pouces x 10 pieds, avant un EPS de qualité n° 1, et un EPS de qualité n° 2, séché de 2 pouces x 6 pouces x 8 pieds, parce que, parmi la longueur, la largeur et la qualité, c'est la longueur qui est la caractéristique la moins importante. Le Département du commerce a appliqué d'autres règles de rapprochement aussi. Il n'a pas fait de rapprochements d'une catégorie ou une essence à l'autre. De plus, il a limité les comparaisons avec d'autres produits à un petit nombre de groupes de qualité, ces groupes étant définis par le Département du commerce sur la base des applications commerciales du bois d'œuvre. Enfin, comme il est indiqué plus en détail dans la réponse aux questions n° 21 et 22, le Département du commerce a aussi utilisé trois groupes de longueurs aux fins du rapprochement, dans le but de rapprocher les longueurs dont les valeurs étaient les plus proches, et pour tenir compte du fait que la longueur affecte la valeur.

95. Étant donné la place occupée par les caractéristiques dimensionnelles dans la hiérarchie établie aux fins du rapprochement des produits, et le fait que quasiment toutes les ventes de bois d'œuvre déclarées se rapportaient à des bois d'œuvre sans ouvraison supplémentaire et rabotés, la plupart des comparaisons de produits non identiques faites par le Département du commerce visaient des produits qui ne différaient que par la longueur ou la largeur.

96. Les États-Unis allèguent que peu de comparaisons de produits non identiques ont été faites, et que les quelques comparaisons de produits non identiques qu'ils ont faites se rapportaient à des produits dont les dimensions étaient très semblables, de sorte qu'il ne pouvait pas y avoir beaucoup de distorsion dans le calcul de la marge globale. Les faits montrent le contraire.

97. On trouvera ci-après un tableau qui indique, pour chaque société canadienne interrogée, le nombre de comparaisons de prix à prix concernant 1) des produits identiques et 2) des produits non identiques. Ce tableau montre également les marges de dumping moyennes constatées pour les comparaisons de produits identiques et les comparaisons de produits non identiques. Comme on peut le voir, le nombre de comparaisons de produits non identiques faites par le Département du commerce était important. De fait, pour plusieurs sociétés, le Département du commerce a comparé plus de produits non identiques que de produits identiques. Par ailleurs, l'incidence des comparaisons de produits non identiques sur la marge de dumping globale constatée était également importante. En fait, les comparaisons de produits non identiques ont représenté [[ ]] de la marge globale de Tembec. Les marges de dumping constatées pour les comparaisons de produits non identiques étaient beaucoup plus élevées, pour chaque société, que les marges de dumping constatées pour les comparaisons de produits identiques, ce qui met en évidence la distorsion même dont le Canada se plaint.



interrogées. Tous les produits notés sont identiques en ce qui concerne toutes les caractéristiques physiques autres que les dimensions. Nous indiquons les dimensions du produit des États-Unis, les dimensions du produit canadien que le Département du commerce a utilisé dans sa comparaison de prix, et la marge de dumping obtenue. Le Groupe spécial devrait prendre note des dimensions généralement beaucoup plus grandes du produit canadien. Dans chaque cas, le Département du commerce a comparé le prix pratiqué aux États-Unis au prix pratiqué au Canada pour un produit plus gros et de plus grande valeur, sans ajustement.

100. Pour illustrer la différence de valeur entre les produits comparés, nous avons également indiqué dans le tableau des prix comparables pour les deux produits *sur le même marché*. Les prix indiqués sous le produit des États-Unis et celui du Canada (exprimés en dollars canadiens) correspondent au prix moyen pondéré sur le marché canadien pendant la période couverte par l'enquête pour ce produit et cette société, déduction faite de tous les ajustements de facture, frais de transport et frais de commercialisation réels, de manière à éliminer toutes les différences de prix causées par des différences dans les frais de transport et de commercialisation. Le prix indiqué pour le produit des États-Unis n'est *pas* le prix utilisé dans la comparaison aux fins de l'établissement de la marge de dumping, puisqu'il s'agit du prix pratiqué sur le marché canadien et non pas du prix pratiqué sur le marché des États-Unis. Les données sur lesquelles ces graphiques sont fondés sont les données mêmes que les sociétés interrogées ont fournies au Département du commerce dans leurs bases de données sur les ventes finales - les bases de données réelles utilisées par le Département du commerce dans les calculs de la marge figurant dans sa détermination finale. Les produits ont été choisis à titre d'illustration parmi ceux des sociétés tenues de répondre au questionnaire.<sup>124</sup> Les chiffres fournis montrent une évaluation possible de la mesure dans laquelle le produit canadien utilisé par le Département du commerce dans les comparaisons réelles aux fins de l'établissement de la marge de dumping a plus de valeur que le produit des États-Unis auquel il a été comparé. Comme le Département du commerce a comparé les produits sans procéder à un ajustement, il a présumé que leurs valeurs étaient les mêmes. Les tableaux ci-dessous montrent à quel point cette présomption était erronée au moyen d'exemples très concrets, au lieu des assertions trop générales du Département du commerce selon lesquelles les dimensions avaient seulement une incidence négligeable sur le prix, sans référence aux comparaisons entre produits réels qui avaient effectivement été faites.

---

<sup>124</sup> Aucun exemple n'a été donné pour Slokan parce que l'expert-conseil de Slokan est actuellement à l'étranger et n'est pas en mesure de calculer le prix sur le marché intérieur (canadien) du produit des États-Unis.

**ABITIBI**

<b>Marge de dumping</b>	<b>Caractéristiques identiques</b>	<b>Dimensions du produit américain</b>	<b>Dimensions du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit américain</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]

Code: EPS = épinette, pin, sapin = essence.  
Séché = séché au séchoir = degré d'humidité.  
Partiellement séché au séchoir = ne correspond pas aux spécifications de séchage.  
PET = ébouté de précision.

**CANFOR**

<b>Marge de dumping</b>	<b>Caractéristiques identiques</b>	<b>Dimensions du produit américain</b>	<b>Dimensions du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit américain</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]

Code: Bandeaux est un type de finissage.

**TEMBEC**

<b>Marge de dumping</b>	<b>Caractéristiques identiques</b>	<b>Dimensions du produit américain</b>	<b>Dimensions du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit américain</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>
[[					]]
[[					]]
[[					]]

**WEST FRASER**

<b>Marge de dumping</b>	<b>Caractéristiques identiques</b>	<b>Dimensions du produit américain</b>	<b>Dimensions du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit américain</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]

Code: S4S = raboté sur quatre faces.  
EE = arêtes émoussées.

**WEYERHAEUSER**

<b>Marge de dumping</b>	<b>Caractéristiques identiques</b>	<b>Dimensions du produit américain</b>	<b>Dimensions du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit américain</b>	<b>Prix sur le marché intérieur (canadien) du produit canadien non identique comparé par le Département du commerce</b>
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]
[[					]]

<sup>2</sup> Le produit plus gros (gros bois d'œuvre) peut avoir une valeur inférieure à celle d'un produit plus petit - par exemple à cause des malandres présentes au milieu, qui n'affectent peut-être pas la résistance structurelle, mais peuvent limiter la possibilité de fabriquer des pièces plus petites à partir de ce produit.

**F. RÉDUCTION À ZÉRO**

**Questions posées au Canada:**

**28. Veuillez expliquer le fondement juridique de l'allégation selon laquelle la réduction à zéro est incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2, ainsi que les passages cités du rapport de l'Organe d'appel *CE - Linge de lit* qui figurent dans cette allégation.**

101. Conformément à la première méthode exposée à l'article 2.4.2, les autorités chargées de l'enquête doivent tenir compte de "toutes les transactions à l'exportation comparables" lorsqu'elles calculent les marges de dumping. Les termes exprès de l'Accord ne limitent pas cette norme à une étape particulière de l'analyse de la marge, et, partant, elle doit être comprise comme s'appliquant tant aux calculs de la marge à l'étape intermédiaire qu'à tout calcul de la marge fait pour le produit considéré dans son ensemble. Le rapport de l'Organe d'appel *CE - Linge de lit* appuie cette interprétation de l'Accord: dans cette affaire, l'Organe d'appel avait analysé les termes de l'Accord et conclu que les prescriptions de l'article 2.4.2 ne se limitaient pas aux calculs de la marge à l'étape intermédiaire, mais s'appliquaient plutôt au calcul de la marge globale finale.<sup>125</sup> De l'avis du Canada, il s'agit de la meilleure interprétation de l'article 2.4.2 parce qu'elle donne à tous les termes de cette disposition un sens valable. S'agissant de l'application de cette norme aux calculs faits à l'étape intermédiaire, le terme "toutes" garantit que toutes les transactions pertinentes sont incluses dans les

<sup>125</sup> *CE - Linge de lit*, paragraphe 53.

calculs. Le terme "comparables" est particulièrement important parce qu'il vient garantir que les comparaisons par modèle comprennent seulement les transactions "comparables" pour chaque modèle donné. En ce qui concerne l'application de cette norme au calcul d'une marge pour le produit dans son ensemble - comme celui qui est en cause en l'espèce -, le terme "comparables" désigne les transactions prises en considération pour le produit dans son ensemble, et - surtout peut-être dans la présente affaire - le terme "toutes" exige d'une autorité qu'elle inclue chaque transaction dans le cadre de cette analyse, sans réserve ni exception. Le Canada est d'avis que les États-Unis n'ont pas respecté cette norme lorsqu'ils ont calculé la marge globale pour le bois d'œuvre résineux, parce qu'ils ont incorrectement ramené à zéro les marges négatives qui résultaient des comparaisons par modèle, et n'ont donc pas pleinement tenu compte de "toutes les comparaisons à l'exportation comparables" dans leur calcul de la marge finale.

102. Le Canada et les États-Unis conviennent que les marges de dumping devaient être établies "sur la base d'une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables". La réduction à zéro est également incompatible avec l'article 2.4.2 parce qu'elle ne tient pas pleinement compte de certaines transactions pour établir "une moyenne pondérée" (des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables). La réduction à zéro est par définition incompatible avec le calcul d'une véritable "moyenne pondérée".

103. De l'avis du Canada, la réduction à zéro ne donne pas une comparaison équitable au sens de l'article 2.4 parce qu'elle n'établit pas une moyenne de toutes les marges par modèle également, et, par conséquent, la pratique des États-Unis est incompatible avec les obligations qui découlent pour eux de l'article 2.4. Le Canada note que l'Organe d'appel a souscrit à cette position dans l'affaire *CE - Linge de lit*, lorsqu'il a indiqué qu'il "estim[ait] également qu'une comparaison entre un prix à l'exportation et une valeur normale qui ne tient *pas* dûment compte des prix de *toutes* les transactions à l'exportation comparables - comme c'est le cas avec la pratique de la "réduction à zéro" qui est en cause dans le présent différend - n'est *pas* une "comparaison équitable" entre un prix à l'exportation et une valeur normale ...".<sup>126</sup>

**29. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 154 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"l'article 2.4 et 2.4.2 n'impose pas d'obligation quant à la façon dont la marge de dumping globale unique doit être calculée et, par conséquent, il est impossible de constater que la méthode employée par les États-Unis est incompatible avec une obligation inexistante".**

104. Cette assertion des États-Unis n'est pas étayée par le texte de l'article 2.4 et 2.4.2, est incompatible avec la position de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Linge de lit*, et affaiblirait l'objet et le but de l'*Accord antidumping* en accordant effectivement aux autorités chargées de l'enquête un pouvoir discrétionnaire absolu pour calculer la marge réellement appliquée à une société interrogée dans une enquête. Ni la prescription selon laquelle "[i]l sera procédé à une comparaison équitable" qui figure à l'article 2.4, ni la prescription de l'article 2.4.2 voulant qu'une comparaison repose sur "toutes les transactions à l'exportation comparables" ne sont limitées aux marges qu'une autorité peut calculer avant d'établir la marge finale. La seule lecture admissible de l'article 2.4.2 est que les "marges" auxquelles il fait référence sont les marges calculées par l'autorité chargée de l'enquête à toute étape du processus de calcul d'une marge de dumping finale, y compris la marge finale elle-même.

105. Le même argument présenté par les États-Unis en l'occurrence a été examiné - et rejeté - par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Linge de lit*. Dans cette affaire, les CE avaient fait valoir, comme

---

<sup>126</sup> *Ibid.*, paragraphe 55.

les États-Unis le font maintenant au paragraphe 155 de leur première communication écrite, que l'article 2.4.2 ne donnait pas d'indications aux autorités chargées de l'enquête sur la façon dont les marges de dumping établies pour des modèles particuliers devraient être cumulées à la deuxième étape pour calculer une marge de dumping globale pour le produit considéré.<sup>127</sup> L'Organe d'appel a constaté que le sens courant des termes employés à l'article 2.4.2, pris conjointement avec la référence faite à l'article 2.1 à la détermination de l'existence d'un dumping pour un "produit", donnait à penser que ces dispositions étaient destinées à régir toute détermination d'une marge à la deuxième étape, de sorte qu'il n'était pas "en mesure de [se] rallier au point de vue des Communautés européennes selon lequel l'article 2.4.2 ne donne aucune indication quant à la façon de calculer une marge de dumping *globale* en ce qui concerne le produit faisant l'objet de l'enquête".<sup>128</sup> Compte tenu de ce raisonnement, l'Organe d'appel a conclu que l'*Accord antidumping* interdisait la pratique de la réduction à zéro. Comme le raisonnement de l'Organe d'appel dans cette affaire visait précisément la même allégation que dans la présente affaire, il devrait être très pertinent pour l'évaluation par le présent Groupe spécial de la position des États-Unis en l'espèce.

**30. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 156 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"L'interprétation que donne le Canada de l'article 2.4.2 priverait de sens le terme "comparables" et rendrait celui-ci incompatible avec ce corollaire. En soutenant que l'expression "toutes les transactions à l'exportation comparables" fait référence à "[t]outes les ventes de produits relevant du champ d'une enquête", le Canada vide le terme "comparables" à l'article 2.4.2 de tout sens, en en faisant l'équivalent du terme "toutes" qui le précède immédiatement [dans la version anglaise]." (notes de bas de page omises)**

106. Le Canada n'a pas allégué que l'article 2.4.2 ne s'appliquait pas aux comparaisons effectuées à l'étape intermédiaire (lorsqu'il est nécessaire de faire de telles comparaisons); ainsi, lorsqu'on procède à ces comparaisons, l'article 2.4.2 prescrit l'utilisation de transactions comparables. Mais, surtout, contrairement à la position des États-Unis, rien dans l'article 2.4.2 ne limite l'application de cet article aux comparaisons faites à l'étape intermédiaire. En conséquence, les prescriptions de l'article 2.4.2, comme les prescriptions de l'article 2.4, s'appliquent au calcul de la marge pour l'ensemble du produit et aussi au calcul des marges à l'étape intermédiaire (lorsqu'il est nécessaire de calculer de telles marges à l'étape intermédiaire, ce qui dépend des faits d'une enquête donnée). Ainsi, pour ce qui est de certaines comparaisons à l'étape intermédiaire, il est possible que certains articles faisant partie du produit similaire ne puissent pas être comparés à d'autres articles appartenant à la même catégorie du produit similaire - parce que, par exemple, ils ne satisfont pas à la prescription en matière de contemporanéité énoncée à l'article 2.4. Toutefois, cela ne veut pas dire que la prescription de l'article 2.4.2 voulant qu'"une valeur normale moyenne pondérée [soit comparée à] une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables" ne s'applique pas lorsqu'il s'agit d'agréger toutes ces marges obtenues à l'étape intermédiaire, de manière à obtenir une seule marge pour l'ensemble du produit similaire; la prescription relative à "toutes les transactions à l'exportation comparables" doit encore être préservée. L'article 2.4.2 s'applique à cette étape aussi, parce que l'*Accord antidumping* ne renferme pas de disposition excluant son applicabilité.

**31. Veuillez formuler des observations sur les déclarations qui figurent au paragraphe 164 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le raisonnement du Canada commence par le postulat selon lequel l'article 2.1 définit le dumping par rapport à "un produit" - au singulier - et**

---

<sup>127</sup> *Ibid.*, paragraphe 49.

<sup>128</sup> *Ibid.*, paragraphe 53.

**conclut que, par conséquent, on ne peut pas établir de marges de dumping au titre de l'article 2.4.2 en ce qui concerne des modèles particuliers d'un produit. Ce raisonnement écarte à mauvais escient le texte plus détaillé de l'article 2.4 et 2.4.2 en faveur du texte plus général de l'article 2.1. Il prive de sens le terme "comparables" et, par conséquent, devrait être rejeté en faveur de l'interprétation plus naturelle du dispositif." (notes de bas de page omises)**

107. Les États-Unis ont incorrectement qualifié l'argument du Canada d'argument fondé sur la référence à "un produit" au sens de l'article 2.1. En fait, le Canada estime que l'article 2.4 et 2.4.2 porte plus directement sur cette question, et a donc mis l'accent sur ces dispositions dans son analyse. De l'avis du Canada, la réduction à zéro est interdite par l'article 2.4.2 lui-même parce qu'il prescrit que l'autorité chargée de l'enquête prenne en considération "toutes les transactions à l'exportation comparables" pour calculer les marges lorsque la première méthode est utilisée. De plus, l'article 2.4 impose la prescription additionnelle selon laquelle les comparaisons entre les valeurs normales et les prix d'exportation doivent être "équitable[s]". La réduction à zéro ne donne pas une comparaison équitable au sens de l'article 2.4 parce qu'elle n'établit pas la moyenne de toutes les valeurs, et est donc incompatible avec les obligations des États-Unis au titre de l'article 2.4 et 2.4.2. Par conséquent, le Canada a fait valoir que la prescription prévue à l'article 2.4.2 voulant qu'une autorité chargée de l'enquête tienne compte de "toutes les transactions à l'exportation comparables" pour calculer la marge de dumping s'applique tant aux calculs à l'étape intermédiaire qu'aux calculs de la marge finale, et c'est donc pour ce motif que la réduction à zéro est interdite par l'Accord.

108. Le Canada note que l'article 2.1, toutefois, confirme que la marge finale déterminée conformément aux prescriptions de l'article 2.4.2 doit correspondre à la détermination de l'existence d'un dumping pour "le produit" considéré. Cela donne à penser, comme le Japon le fait observer dans sa communication, que les calculs de la marge pour "un produit" à la deuxième étape ne peuvent pas exclure les sous-catégories de produits qui donnent des marges nulles. Voir la communication du Japon en tant que tierce partie, paragraphe 9 ("L'article 2.1 dispose donc que l'existence d'un dumping doit être déterminée sur la base de tous les types d'un produit considéré dans son ensemble, et pas de certains types du produit.") Cette assertion concorde avec la position du Canada voulant que les prescriptions de l'article 2.4 et 2.4.2 aient pour effet d'interdire la réduction à zéro, et étaye cette position.

109. Contrairement à l'allégation des États-Unis, l'interprétation que donne le Canada de l'article 2.4.2 n'interdit pas l'établissement de marges de dumping en ce qui concerne certains modèles d'un produit. L'ordre de procéder à "une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables" portant sur le produit similaire a plutôt pour effet d'obliger l'autorité à comparer chaque valeur normale moyenne pondérée à toutes les transactions à l'exportation qui peuvent faire l'objet d'une comparaison équitable avec cette valeur normale et **non pas à comparer** ces transactions à l'exportation à des valeurs normales établies pour différents niveaux commerciaux, ou fondés sur des ventes réalisées à une période différente, ou à des valeurs normales qui n'ont pas été ajustées pour tenir compte d'autres différences qui affectent la comparabilité des prix.

110. De l'avis du Canada, la marge de dumping qui en résulte devrait être la même, peu importe que l'autorité procède à ses calculs en une ou en deux étapes. En l'espèce, les États-Unis ont utilisé une méthode en deux étapes. Toutefois, à la deuxième étape, ils ont transformé des marges de dumping négatives (c'est-à-dire dans les cas où la valeur normale moyenne pondérée était inférieure à la moyenne pondérée des prix de transactions à l'exportation comparables) en une marge de dumping ayant une valeur nulle, considérant effectivement, contrairement aux faits, que la moyenne pondérée des prix de transactions à l'exportation comparables d'un tel modèle était égale (et non supérieure) à la valeur normale moyenne pondérée. Une "moyenne" ne peut pas être calculée sans tenir compte de

toutes les valeurs. En éliminant certaines valeurs du calcul des moyennes, les États-Unis n'ont pas établi les marges de dumping en conformité avec l'article 2.4.2, lequel, il convient de le répéter, prescrit que les marges de dumping soient "établies sur la base d'une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables" du produit similaire. Une "comparaison" prend en considération les éléments à comparer tels qu'ils ont été calculés, et ne peut pas "réviser" certains de ces éléments pour tenir compte d'une valeur fictive (nulle), lorsque le calcul de la valeur en question a en fait donné un chiffre négatif.

111. Dans la présente affaire, la première étape (la comparaison par modèle) consistait à diviser le produit similaire unique en plusieurs modèles, ce qui était une solution de commodité permettant des comparaisons appropriées entre des produits identiques ou très semblables. Toutefois, les États-Unis ont ensuite calculé une seule marge globale pour le produit similaire pour chaque exportateur visé par l'enquête, au cours de la "deuxième étape" du calcul de la marge. Pour calculer la marge globale du produit similaire d'un exportateur, qui pouvait uniquement dériver de la comparaison entre les valeurs normales et les prix à l'exportation faite au cours de la première étape, les États-Unis étaient tenus de continuer de tenir compte de toutes les marges ainsi obtenues, parce que l'article 2.4.2 prescrit que les marges soient établies par rapport à toutes les transactions à l'exportation comparables telles qu'elles ont été réalisées, pas telles qu'elles ont été révisées à la baisse par une autorité chargée de l'enquête.

**À la première réunion de fond avec le Groupe spécial, le Canada a été prié d'indiquer s'il avait un processus en plusieurs étapes et comment il calculait ses marges de dumping.**

112. Le Canada se réfère au mandat du Groupe spécial et note que ce mandat englobe la mesure des États-Unis que le Canada a soumise à l'ORD dans le document WT/DS264/2, c'est-à-dire l'ouverture de l'enquête, la conduite de l'enquête, la détermination finale et l'ordonnance antidumping en résultant visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.

113. Le Canada regrette de ne pas pouvoir être plus utile sur cette question.

## G. QUESTIONS CONCERNANT LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES

### G.1 Questions communes portant sur diverses questions concernant les différentes entreprises

#### Questions posées au Canada:

**36. Le Canada peut-il expliquer sa propre pratique pour calculer les frais ACG, en insistant plus particulièrement sur les questions concernant les différentes entreprises qui sont en cause devant le Groupe spécial?**

114. Le Canada se réfère au mandat du Groupe spécial et note que ce mandat vise la mesure des États-Unis que le Canada a soumise à l'ORD dans le document WT/DS264/2, c'est-à-dire l'ouverture de l'enquête, la conduite de l'enquête, la détermination finale et l'ordonnance antidumping en résultant visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.

115. Le Canada regrette de ne pas pouvoir être plus utile sur cette question.

**37. Pour chacune des questions concernant les différentes entreprises examinées ci-après, le Canada est prié de résumer les arguments présentés par l'exportateur concerné dans le contexte de l'enquête. Des références aux documents versés au dossier devraient être incluses (numéro de la pièce, page et paragraphe du document). Le Canada est également prié de résumer les raisons qui ont été données par le DOC, s'il y en a, pour rejeter la demande de l'exportateur.**

**Pour clarifier et résumer ces questions, le Canada peut présenter les données susmentionnées sous forme de tableau.**

116. Voir l'annexe I jointe.

**38. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 185 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[I]e présent Groupe spécial devrait rejeter les arguments par lesquels le Canada tente d'interpréter le libellé général des dispositions de l'Accord antidumping concernant le calcul des frais comme prescrivant l'utilisation de méthodes particulières."**

117. L'article 2.2.1.1 et 2.2.2 ne précise pas de méthodes particulières pour le calcul des frais, mais impose plutôt des paramètres régissant le choix de la méthode de répartition et d'autres méthodes de calcul. Premièrement, ces dispositions imposent une préférence générale pour les données réelles consignées dans les livres et registres d'une société interrogée en ce qui concerne les montants effectivement engagés pour produire et vendre le produit considéré. C'est ce qu'expriment la prescription générale de l'article 2.2.1.1 selon laquelle "les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête ..." ainsi que la prescription de l'article 2.2.2 selon laquelle, lorsque cela est possible, les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général "seront fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes ... du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête". Ainsi, par exemple, lorsqu'une société tient des données sur les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général concernant le produit spécifique considéré, une autorité chargée de l'enquête ne devrait pas délaissier ces données pour des données plus générales qu'elle doit ensuite répartir. Deuxièmement, l'article 2.2.1.1 impose la prescription générale voulant que le calcul des frais par l'autorité "[tienne] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". En ce qui concerne les ventes de sous-produits, par exemple, cela veut dire que les recettes consignées dans les livres et registres d'une société interrogée ne doivent pas surévaluer ou sous-évaluer les recettes réelles qui peuvent être tirées de la vente de sous-produits, car agir ainsi donnerait lieu à une surévaluation ou une sous-évaluation des frais associés à la production et à la vente des bois d'œuvre résineux. Troisièmement, aux termes de l'article 2.2.1.1, les autorités "prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais". Cette prescription, prise conjointement avec la prescription selon laquelle les autorités chargées de l'enquête doivent établir les faits de manière appropriée et évaluer ces faits d'une manière "impartiale et objective", interdit l'utilisation de méthodes normalisées pour calculer les frais dans toutes les affaires, sans tenir compte des faits particuliers de chaque affaire. C'est ce qu'a confirmé le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*.<sup>129</sup>

118. La position du Canada est que les différentes méthodes utilisées par le Département du commerce pour faire les déterminations concernant les différentes entreprises en cause n'entraient pas dans le cadre de ces paramètres exprès et constituaient donc des manquements à des obligations explicites de l'Accord antidumping. Le Canada ne fait pas valoir que les termes généraux de ces articles prescrivent l'utilisation de méthodes particulières.

**39. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 221 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[I]l'Accord antidumping ne dit rien quant à la façon d'évaluer les transactions entre parties affiliées en ce qui concerne les frais."**

---

<sup>129</sup> *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.393.

119. Le Canada convient que l'article 2.2.1.1 n'énonce pas un critère ou une méthode spécifique pour déterminer si les transactions entre parties affiliées peuvent raisonnablement être utilisées pour déterminer les frais supportés par une société interrogée pour produire et vendre le produit considéré. L'article 2.2.1.1 exprime toutefois une nette préférence pour l'utilisation de données concernant les transactions réelles provenant des dossiers tenus par un exportateur. Une autorité chargée de l'enquête peut ignorer ces données seulement si les transactions ne sont pas conformes aux principes comptables généralement acceptés et ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit en cause. Le Canada estime que les transactions entre parties affiliées sont visées par les prescriptions générales de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* et, à ce titre, doivent être ignorées par une autorité compétente lorsque les registres d'une société interrogée concernant ces ventes donneraient lieu à un calcul des frais qui "[ne tient pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Autrement, ces données consignées devraient être utilisées dans la détermination des coûts de production.

120. Par la voie législative, les États-Unis ont adopté une règle générale selon laquelle les transactions entre parties affiliées peuvent être ignorées dans le calcul des frais, si ces transactions ne tiennent pas compte fidèlement des prix du marché. Dans la présente affaire, les prix du marché représentent une norme objective au regard de laquelle l'autorité chargée de l'enquête peut évaluer si les registres tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux. Pour les raisons exposées dans la première communication écrite du Canada et précisées ci-après, le Canada n'est pas d'avis que le Département du commerce a respecté cette norme en ce qui concerne les ventes de copeaux aux parties affiliées réalisées par West Fraser et Tembec.

**40. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 228 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada affirme que le calcul fait par le Département du commerce de la compensation correspondant aux ventes de copeaux de bois de West Fraser constituait également un manquement à l'obligation qui lui incombait de procéder à une "comparaison équitable". Cet argument confond les obligations relatives à la détermination de la valeur normale et les obligations relatives à la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation. Comme le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armatures en acier* l'a confirmé, l'article 2.4 porte exclusivement sur la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation, et non sur la détermination de la valeur normale." (note de bas de page omise)**

121. L'allégation du Canada au titre de l'article 2.4 est examinée dans la réponse à la question n° 51.

**Questions posées aux deux parties:**

**44. Quelles obligations l'article 2.2.1.1 impose-t-il: 1) en général aux autorités chargées de l'enquête, et 2) en ce qui concerne la détermination des compensations au titre des recettes tirées des sous-produits?**

122. L'article 2.2.1.1 oblige les autorités chargées de l'enquête à examiner les livres et registres d'une société interrogée pour déterminer si ces livres et registres sont conformes aux principes comptables généralement acceptés et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Si ces deux prescriptions sont respectées, l'autorité chargée de l'enquête calculera normalement le coût du produit considéré sur la base de ces livres et registres. L'autorité chargée de l'enquête doit également prendre en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais pour la production du produit en cause.

Les prescriptions de l'article 2.2.1.1 doivent également être prises en considération conjointement avec l'article 6.1, qui prescrit à l'autorité chargée de l'enquête d'aviser les sociétés interrogées de tous les renseignements qu'elle exige, et de leur ménager une possibilité raisonnable de présenter des éléments de preuve.

123. Les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits sont un élément essentiel du calcul des coûts du produit principal, en l'occurrence le bois d'œuvre. Comme on l'a fait observer plus haut, les États-Unis ont adopté une règle générale selon laquelle les transactions entre parties affiliées peuvent être ignorées dans le calcul des frais, si ces transactions ne tiennent pas compte fidèlement des prix du marché. Pour garantir le respect des prescriptions de l'article 2.2.1.1, il est nécessaire que la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits tienne compte de la valeur marchande de ces sous-produits. En fait, à moins que la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits ne tienne compte raisonnablement de la valeur marchande des sous-produits en cause, le calcul du coût du produit principal (en l'occurrence le bois d'œuvre) serait surévalué ou sous-évalué. Ainsi, lorsqu'il n'est pas tenu compte de la valeur marchande des ventes de sous-produits dans les propres livres et registres d'une société interrogée, comme c'était le cas pour Tembec, l'article 2.2.1.1 prescrit une autre évaluation. En revanche, lorsqu'il est raisonnablement tenu compte de la valeur marchande des ventes de sous-produits dans les propres livres et registres d'une société interrogée, comme c'était le cas pour West Fraser, l'article 2.2.1.1 exige du Département du commerce qu'il utilise les chiffres consignés par la société interrogée elle-même.

**45. En ce qui concerne le membre de phrase "données réelles concernant la production et les ventes (...) du produit similaire" qui figure à l'article 2.2.2, veuillez expliquer l'application de cette phrase en général et à la lumière des questions concernant les entreprises dans la présente affaire.**

124. Cette disposition qui figure à l'article 2.2.2 prescrit à l'autorité chargée de l'enquête de fonder ses calculs des coûts correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général sur des données réelles tenues à jour par le producteur, qui sont spécifiques à (c'est-à-dire "concernant") la production et la vente du produit visé par l'enquête, chaque fois que de telles données spécifiques et réelles sont disponibles. Des frais "concerneront" la production et la vente d'un produit lorsqu'ils "belong or be attached to, spec. (a) as part, (b) as an appendage or accessory..." (appartiennent ou sont attachés à, spécifiquement a) en tant que partie, b) en tant qu'appendice ou accessoire).<sup>130</sup> Si des "données réelles" ne sont pas disponibles, la partie restante de l'article permet à l'autorité chargée de l'enquête d'utiliser des données plus globales, y compris des données se rapportant à "la même catégorie générale de produits" de ce producteur (article 2.2.2 i)), des données provenant d'autres producteurs (article 2.2.2 ii)), ou "toute autre méthode raisonnable" (article 2.2.2 iii)).

Abitibi:

125. Comme le Canada l'a expliqué, les états financiers vérifiés d'Abitibi renferment des données détaillées sur la valeur des éléments d'actif requis pour produire et vendre des marchandises dans chacun de ses secteurs d'activité (ses trois secteurs d'activité étant le bois d'œuvre, le papier journal, et les pâtes et papiers).<sup>131</sup> Lorsqu'il a calculé le montant des frais financiers imputable à juste titre au bois d'œuvre résineux, le Département du commerce a utilisé une méthode fondée sur le CMV qui reposait sur les "données réelles" d'Abitibi, mais a imputé une part excessive des données concernant les frais non liés à la production du bois d'œuvre au coût de production du bois d'œuvre. Le

---

<sup>130</sup> L. Brown, éd., *The New Shorter Oxford English Dictionary*, 3<sup>ème</sup> édition (Oxford: The Clarendon Press, 1993), page 2173 ["pertain"] (pièce n° 144 du Canada).

<sup>131</sup> Abitibi Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), annexe 12, page 252 (pièce n° 82 du Canada).

Département du commerce a donc calculé les frais financiers d'Abitibi en incorporant des données sur les coûts réels ne "concernant" pas la production et la vente de bois d'œuvre, en contravention de l'article 2.2.2.

Tembec:

126. En ce qui concerne la question des frais A et G de Tembec, l'expression "données réelles" n'est pas pertinente parce que le calcul des frais A et G concernant l'ensemble de la société et le calcul des frais A et G pour le Groupe des produits forestiers sont fondés sur des données réelles. Le passage important de l'article 2.2.2 est le membre de phrase "concernant la production et les ventes ... du produit similaire". La plupart des ventes du Groupe des produits forestiers se rapportent à des produits qui sont identiques au produit considéré et, partant, constituent le "produit similaire". Les données du Groupe des produits forestiers "concernaient" donc plus précisément la production et la vente du produit en cause. En revanche, les données concernant l'ensemble de la société Tembec ne peuvent pas être qualifiées de données "concernant" la production et la vente du produit similaire au Canada, ni même d'un produit appartenant à la même catégorie générale de produits, parce que ces chiffres représentent la production mondiale de la société, dont 70 pour cent est constituée de papiers, de pâtes et de produits chimiques.<sup>132</sup> En utilisant les données concernant l'ensemble de la société pour déterminer les frais A et G, le Département du commerce a imputé aux bois d'œuvre résineux une part excessive des frais sur la base de données se rapportant à la production de marchandises autres que les bois d'œuvre et a donc calculé les frais A et G de Tembec relatifs aux bois d'œuvre résineux sur la base de données ne "concernant" pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux.

Weyerhaeuser Company:

127. Weyerhaeuser Canada Limited, qui est le producteur et l'exportateur de bois d'œuvre résineux canadien dans l'enquête menée par le Département du commerce, est une filiale canadienne de Weyerhaeuser Company ("Weyerhaeuser US"). L'article 2.2.2 prescrit que le Département du commerce tienne compte uniquement "des données réelles concernant la production et les ventes ... du produit similaire par *l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête*". Conformément à sa pratique normale, le Département du commerce a inclus une partie des frais A et G de la société mère dans le calcul des frais A et G de sa filiale. C'est raisonnable dans la mesure où la société mère engage des frais qui incomberaient ordinairement à Weyerhaeuser Canada si Weyerhaeuser US n'existait pas (par exemple les salaires des administrateurs). Toutefois, le Canada conteste la façon dont le Département du commerce a classé certains frais supportés par Weyerhaeuser en tant que frais A et G - contrairement à ce qu'indiquaient les livres et registres comptables de Weyerhaeuser US - que le Département du commerce a finalement attribués à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada.<sup>133</sup>

128. En particulier, le Département du commerce a inclus dans le calcul des frais A et G une provision de 130 millions de dollars passée par Weyerhaeuser US au titre de frais de règlement de litiges visant les panneaux comprimés, un produit produit par la société mère aux *États-Unis*, correspondant à des créances pour la période qui va de 1981 à 1999 (c'est-à-dire des années

---

<sup>132</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Rapport annuel 2000 de Tembec Inc.), page 45 (pièce n° 94 du Canada).

<sup>133</sup> Pendant l'enquête, Weyerhaeuser avait fait valoir 1) que les frais relatifs aux panneaux comprimés n'étaient pas des frais de caractère général affectés à juste titre à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux du Canada, et 2) que ces frais étaient à juste titre qualifiés de "coût des ventes". L'une ou l'autre de ces allégations aurait suffi à reclasser ces frais comme des "frais de caractère général". Le Département du commerce a rejeté ces deux allégations. Voir Weyerhaeuser Case Brief (13 février 2002), page 64 (pièce n° 98 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels). Dans la présente procédure dans le cadre de l'OMC, le Canada a soulevé une question au sujet du raisonnement du Département du commerce en ce qui concerne le point 1) seulement.

antérieures à la période couverte par l'enquête en l'espèce).<sup>134</sup> Les dépenses engagées par Weyerhaeuser US au titre des panneaux comprimés ne "concernent" pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux canadien par Weyerhaeuser Canada, ou n'y sont pas "attachées"; elles ne font pas non plus "partie" du processus de production de bois d'œuvre résineux du Canada. En incorporant ces dépenses dans la production de bois d'œuvre résineux, le Département du commerce a inclus des données réelles ne concernant pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux et, partant, a calculé un montant gonflé pour les frais A et G de Weyerhaeuser, en contravention de l'article 2.2.2.

**46. Quelle est la relation, s'il y en a une, entre les paragraphes 2.1.1 et 2.2 de l'article 2 de l'Accord antidumping?**

129. Les paragraphes 2.1.1 et 2.2 de l'article 2 s'appliquent "[a]ux fins du paragraphe 2" de l'article 2 (c'est-à-dire la construction des frais). Le paragraphe 2.1.1 s'applique généralement à tous les calculs et toutes les déterminations concernant les frais, y compris les coûts de production et les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général. Le paragraphe 2.2 se rapporte uniquement à la détermination des frais ACG. Par conséquent, lorsqu'une autorité établit des frais ACG, elle doit respecter les prescriptions des paragraphes 2.1.1 et 2.2 de l'article 2. Ces dispositions prises conjointement établissent certaines règles spécifiques pour la construction des frais et de la valeur normale.

**G.2 Calcul des frais financiers d'Abitibi**

**Questions posées au Canada:**

**47. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent à la page 77 du Mémoire du DOC en date du 21 mars 2002 (pièce n° 2 du Canada):**

**"[L]a méthode utilisée par le Département tient compte de la préoccupation d'Abitibi selon laquelle ces activités sont à plus forte intensité de capital. Plus précisément, ces activités comporteraient une dotation d'amortissement plus élevée au titre de leur matériel et de leurs éléments d'actif. Ainsi, lorsque le taux consolidé des frais financiers sera appliqué au coût de fabrication des produits de bois d'œuvre, des intérêts moins élevés seront appliqués parce que le coût de fabrication total des produits de bois d'œuvre comprend une dotation d'amortissement moins élevée."**

130. Ces assertions sont trompeuses et manifestement incorrectes, comme il est indiqué ci-dessous. Le problème avec la méthode fondée sur le CMV du Département du commerce est que celui-ci ne tient compte que des dépenses courantes, et fait effectivement abstraction des véritables frais, dans leur intégralité, au titre des biens d'équipement à long terme. Après tout, le CMV inclut *uniquement* les dépenses courantes. Il n'inclut pas la valeur intégrale des biens d'équipement à long terme, ni la valeur d'aucun bien d'équipement non amortissable. Par conséquent, pour des sociétés comme Abitibi, dont les biens d'équipement à long terme sont beaucoup plus importants que les actifs réalisables et les dépenses courantes, une répartition fondée sur le CMV ne reflète pas les "besoins globaux de liquidités" de la société, comme les États-Unis l'affirment à plusieurs reprises.

---

<sup>134</sup> Voir DOC Verification Report on the Cost of Product and Constructed Value Data Submitted by Weyerhaeuser Company Ltd. (22 janvier 2002), page 4, paragraphe 3 2) (pièce n° 97 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels); Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, pages 53 et 74 (pièce n° 101 du Canada); DOC "Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada*", daté du 21 mars 2002, observation n° 48b, page 136 (pièce n° 2 du Canada).

131. Pour comprendre ce point, et la réponse trompeuse du Département du commerce selon laquelle il a tenu compte des biens d'équipement du fait qu'il a tenu compte de la dotation d'amortissement, le Groupe spécial n'a pas besoin d'approfondir des notions comptables complexes. Il n'a qu'à se pencher sur l'expérience personnelle de chacun s'agissant de l'achat et du financement d'actifs à long terme, comme une automobile.

132. Il est demandé à la personne qui achète une automobile de verser au vendeur le montant correspondant à la valeur totale de la voiture. Par conséquent, si elle achète une automobile qui vaut 25 000 dollars elle doit financer, au moyen d'un emprunt ou de ses capitaux propres, la totalité des 25 000 dollars correspondant au prix d'achat de la voiture. Selon la terminologie du Département du commerce, le "besoin de liquidités" est de 25 000 dollars. Comme l'automobile peut être utilisée pendant de nombreuses années, il s'agit d'un bien d'équipement à long terme, et sa valeur initiale est de 25 000 dollars.

133. À supposer que l'automobile ait une durée de vie utile de cinq ans, la dotation d'amortissement liée à cette automobile correspondra au cinquième du total, soit 5 000 dollars par année pour chacune des cinq années. Par conséquent, lorsque le Département du commerce soutient qu'il a tenu compte de l'achat de l'automobile au moyen de sa dotation d'amortissement, cet exemple démontre comment il a *sous-évalué* les biens d'équipement à long terme. Le Département du commerce a évalué l'automobile, aux fins de la répartition des intérêts versés, à 5 000 dollars au lieu de 25 000 dollars, même s'il ne peut pas être contesté que le montant qui devait être financé – le "besoin de liquidités" – était de 25 000 dollars.

134. Dans le contexte d'une entreprise, le fait de tenir compte uniquement de la dotation d'amortissement entraîne des distorsions parce que les différents éléments d'actif utilisés par les différentes divisions ont des durées de vie utile différentes. Par exemple, une société peut acheter un élément d'actif valant 25 000 dollars et ayant une durée de vie utile de cinq ans pour une division de produits, et un élément d'actif valant 50 000 dollars et ayant une durée de vie utile de dix ans pour une autre division de produits. Les deux éléments d'actif ont la même dotation d'amortissement annuelle de 5 000 dollars, mais l'élément d'actif de 50 000 dollars nécessite un décaissement deux fois plus important et devrait supporter des frais financiers deux fois plus élevés. Toutefois, la méthode fondée sur le CMV affecte aux deux divisions les mêmes frais financiers pour ces deux éléments d'actif. Voilà comment la méthode fondée sur le CMV fausse la répartition des intérêts versés entre les divisions en ce qui concerne les biens d'équipement.

135. Il ne s'agit donc pas de savoir si le Département du commerce a tenu compte de la dotation d'amortissement liée aux biens d'équipement à long terme lorsqu'il a réparti les intérêts versés. Le Canada reconnaît que cela a été fait. Il s'agit de savoir pourquoi le Département du commerce a tenu compte *uniquement* de la dotation d'amortissement, et pas de la valeur intégrale de tous les éléments d'actif amortissables. De même qu'un particulier doit financer la valeur intégrale de l'automobile qu'il achète, de même une entreprise doit financer la valeur intégrale de tous ses éléments d'actif à long terme amortissables. Ils ne peuvent pas payer, et ne peuvent pas simplement financer, la dotation d'amortissement.

136. Le deuxième problème que pose l'approche du Département du commerce consistant à évaluer les biens d'équipement aux fins de la répartition des intérêts uniquement en fonction de la dotation d'amortissement tient au fait que les biens d'équipement ne sont pas tous amortissables. La méthode du Département du commerce fait complètement abstraction de tous les biens d'équipement qui ne sont pas amortis, y compris les terrains et le fonds commercial. Abitibi a acheté des terrains pour ses différentes usines, et possède des éléments d'actif incorporel qu'elle a acquis pour plus de 1 milliard de dollars. L'achat de ces éléments d'actif a dû être financé. Toutefois, comme ils ne sont pas amortis, ils n'affectent pas du tout le CMV. Ces importants éléments d'actif ne sont pas du tout pris en considération par le Département du commerce dans la répartition des intérêts versés.

137. Passons maintenant aux autres dépenses courantes comprises dans le CMV, comme les coûts permanents de la main-d'œuvre et des pièces associés à la coupe des grumes et à leur sciage pour en faire du bois d'œuvre. À la différence des biens d'équipement comme les automobiles et les scieries qu'Abitibi utilisera pendant de nombreuses années, Abitibi vendra ce bois d'œuvre peu de temps après qu'il aura été produit, et elle sera ensuite payée. Ainsi, à la différence des biens d'équipement qu'il faut financer pendant toute l'année et plus longtemps, les dépenses courantes de production *n'ont pas besoin d'être financés pendant l'intégralité de la période d'un an* prise en considération par le Département du commerce. Il faut simplement les financer jusqu'à la réception du paiement. Ainsi, les "besoins de liquidités" ou les capitaux requis pour financer les dépenses courantes représentent un montant qui est bien *inférieur* au total annuel de ces dépenses. Par exemple, s'il faut en moyenne à Abitibi 36,5 jours pour récolter les grumes, produire le bois d'œuvre et se faire payer, il y aura une rotation des stocks dix fois par année en moyenne. Cela veut dire que pour financer des dépenses annuelles courantes de 10 000 dollars, les "besoins de liquidités" d'Abitibi seront seulement d'un dixième de ses dépenses annuelles, soit 1000 dollars. Cette même somme de 1 000 dollars en espèces financera dix cycles de production et de vente distincts pendant cette année-là.

138. En résumé, le Département du commerce soutient certes que l'argent est fongible, et que les intérêts versés doivent être répartis également entre toutes les dépenses et tous les biens d'équipement proportionnellement à tous les "besoins de liquidités" de la société, mais sa méthode de répartition fondée sur le CMV n'en fait rien dans un cas comme celui d'Abitibi, dont les biens d'équipement à long terme sont beaucoup plus importants que les éléments d'actif à court terme requis pour financer les activités de production courantes. (Ceux-ci comprennent, par exemple, les espèces, les stocks de matières premières, les stocks de produits finis et les sommes à recevoir.)<sup>135</sup> Comme il a été démontré, certains biens d'équipement ne sont pas du tout pris en considération, tandis que les biens d'équipement qui sont pris en considération sont nettement sous-évalués, car le Département du commerce ne tient pas compte des "besoins de liquidités" liés à l'acquisition de l'élément d'actif. Parallèlement, le Département du commerce a nettement surévalué les dépenses courantes dans sa répartition, puisque les "liquidités requises" pour financer les dépenses courantes sur une année ne correspondent pas au total de ces dépenses, mais bien au total divisé par le temps de rotation des stocks.

**48. Au paragraphe 201 de sa première communication écrite, le Canada affirme ce qui suit:**

**"[l]e DOC a expressément reconnu qu'il n'avait pas tenu compte des éléments de preuve présentés par Abitibi ou par ailleurs exposés dans le cadre de l'affaire."**

**Le Canada pourrait-il indiquer au Groupe spécial le fondement de cette assertion, c'est-à-dire lui indiquer où dans le dossier il peut trouver le document (préciser la page, le paragraphe et la phrase) dans lequel le DOC a fait la constatation susmentionnée? Si ce document n'a pas été inclus dans la liste des pièces présentées par les parties jusqu'à maintenant, le Canada pourrait-il en présenter une copie?**

139. L'argument du Canada était lié à la phrase suivante du paragraphe 201 de sa première communication: "Le Département du commerce a dit que son but était d'utiliser une méthode qui était constante et prévisible." Cette assertion du Département du commerce se trouve dans le Mémorandum sur les questions et la décision, à l'observation n° 15, page 77, pièce n° 2 du Canada. Dans le même paragraphe, le Département du commerce désignait également la méthode de

---

<sup>135</sup> Comme le Canada l'a noté dans sa première déclaration orale au paragraphe 83, plus de 85 pour cent des éléments d'actif d'Abitibi sont des éléments d'actif à long terme, et moins de 15 pour cent sont des éléments d'actif à court terme. Aussi, Abitibi Case Brief (12 février 2002), page 54 (pièce n° 81 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels); Abitibi Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), annexe 12, pages 235, 249, 251 et 252 (pièce n° 82 du Canada).

répartition fondée sur le CMV comme étant "sa pratique établie". Une méthode qui est une "pratique établie" et qui est "constante et prévisible" est une méthode qui est toujours suivie, et non pas une méthode qui est retenue sur la base des circonstances factuelles particulières d'une affaire donnée. De plus, le Département du commerce ne fait jamais référence à la prise en considération des éléments de preuve d'Abitibi dans ses constatations, ni n'explique d'une manière adéquate les raisons pour lesquelles il a rejeté ces éléments de preuve.

140. Au cours des 15 dernières années au moins, le Département du commerce a utilisé la méthode fondée sur le CMV pour répartir les frais financiers dans chacune de ses enquêtes et chacun de ses réexamens administratifs, à une seule exception près. Dans l'affaire *DRAMS from Korea*<sup>136</sup>, le Département du commerce s'est écarté de son approche fondée sur le coût des ventes et a imputé les frais financiers à différentes divisions de produits sur la base des éléments d'actif – la méthode préconisée par Abitibi. Le Département du commerce a expressément noté qu'une part disproportionnée des actifs immobilisés de la société interrogée se rapportait à la production de la marchandise visée, de sorte que "la répartition des intérêts versés sur la base du coût des ventes ne comptabiliserait pas d'une manière appropriée les dépenses liées aux investissements en capital que nécessitaient les semi-conducteurs (la marchandise visée) comparativement à d'autres branches d'activité".<sup>137</sup> Abitibi présente le même argument dans la présente affaire. Le premier tribunal d'instance supérieure du Département du commerce, à savoir le Tribunal du commerce international, a confirmé le caractère raisonnable de cette méthode dans les circonstances de cette affaire.<sup>138</sup> Il en est résulté, dans cette affaire, l'imputation au produit considéré de *plus* de frais financiers que cela n'aurait été le cas avec l'utilisation d'une méthode fondée sur le CMV.

141. Depuis la décision rendue en 1993 dans l'affaire *DRAMS from Korea*, le Département du commerce ne s'est pas une seule fois écarté de sa méthode fondée sur le CMV, y compris dans des réexamens administratifs ultérieurs de l'affaire *DRAMS from Korea*. Dans toutes les affaires, il a indiqué que la méthode de répartition fondée sur le CMV était sa "méthode habituelle" ou "[était] représentative de sa pratique constante", dont il ne s'écartera pas.

**49. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 184 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[L]orsqu'il a rejeté l'allégation du Brésil, le Groupe spécial a expliqué qu'en vertu de l'article 2.2.2, l'autorité chargée de l'enquête avait le pouvoir discrétionnaire de choisir un taux de profit pour la valeur construite lorsque des données réelles n'étaient pas disponibles, y compris les taux de profit associés à des ventes correspondant à des volumes suffisamment faibles pour qu'elles ne puissent elles-mêmes servir de fondement pour la valeur normale." (note de bas de page omise)**

142. La référence que font les États-Unis aux constatations du Groupe spécial ne concerne aucune des allégations formulées par le Canada. Les États-Unis utilisent cette affaire pour étayer leur position selon laquelle une autorité a un pouvoir discrétionnaire substantiel pour calculer les frais de caractère général. Tout ce que cela veut dire, c'est simplement que le pouvoir discrétionnaire d'une autorité chargée de l'enquête est lié par les termes de l'*Accord antidumping*.

---

<sup>136</sup> Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Dynamic Random Access Memory Semiconductors of One Megabit and Above From the Republic of Korea, 58 Fed. Reg., pages 15467 et 15467 (Département du commerce, 23 mars 1993) (pièce n° 145 du Canada).

<sup>137</sup> *Ibid.*, page 15472.

<sup>138</sup> Voir *Micron Technology, Inc. v. United States*, 893 F.Supp. 21, page 9 (Tribunal du commerce international, 1995) (pièce n° 146 du Canada) ("le tribunal conclut que le Département du commerce a présenté une analyse motivée du rejet de sa méthode [fondée sur le coût des ventes]").

**50. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 185 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[L]e présent Groupe spécial devrait rejeter les arguments par lesquels le Canada tente d'interpréter le libellé général des dispositions de l'Accord antidumping concernant le calcul des frais comme prescrivant l'utilisation de méthodes particulières."**

143. Cette question est identique à la question n° 38. S'agissant de l'allégation du Canada relative à Abitibi, le Canada est d'avis que l'utilisation par le Département du commerce de sa méthode fondée sur le CMV pour répartir les frais financiers d'Abitibi ne relevait pas des paramètres énoncés à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Même si, comme il a été indiqué, ces dispositions ne prescrivent pas de "méthodes particulières", elles prévoient expressément des prescriptions spécifiques. L'une de ces prescriptions veut qu'une autorité "[prenne] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur". Le Département du commerce n'a pas pris en compte les éléments de preuve présentés par Abitibi pour déterminer la méthode de répartition. Il n'a pas fait de constatations factuelles spécifiques à Abitibi, mais au lieu de cela il a eu recours à la méthode habituelle qu'il applique toujours. La méthode fondée sur le CMV n'a pas permis d'obtenir un montant correspondant aux intérêts versés pour le bois d'œuvre qui tient compte raisonnablement des intérêts versés associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux. De plus, le Département du commerce s'est fondé d'une façon inadmissible sur une répartition globale alors que la société avait présenté des données réelles concernant les éléments d'actif et, partant, les capitaux requis pour chacun de ses secteurs d'activité.

**51. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent dans la note de bas de page 207 de la première communication écrite des États-Unis.**

144. L'allégation formulée par le Canada au titre de l'article 2.4 repose sur les constatations de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*. L'Organe d'appel a clairement indiqué ce qui suit:

"L'article 2.4 énonce l'obligation générale d'établir une "comparaison équitable" entre le prix à l'exportation et la valeur normale. *À notre avis, cette obligation générale éclaire l'ensemble de l'article 2, mais s'applique en particulier à l'article 2.4.2 ...*"<sup>139</sup>  
(pas d'italique dans l'original)

145. Compte tenu de cette "obligation générale", le Canada fait donc valoir que lorsque les États-Unis, pour construire la valeur normale, établissent un montant déraisonnable pour les frais A et G ou un montant pour les coûts de production qui ne tient pas compte raisonnablement des frais engagés pour produire et commercialiser le produit visé par l'enquête, il s'ensuit un calcul inapproprié de la valeur normale qui entraîne à son tour une comparaison inappropriée entre la valeur normale et le prix d'exportation aux fins de l'article 2.4.

**52. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent aux paragraphes 192 et 193 de la première communication écrite des États-Unis.**

146. Comme il est expliqué dans la question n° 47 ci-dessus, la méthode d'Abitibi prend également en considération les besoins réels en capital tant pour les activités de production courantes que pour l'acquisition de *tous les éléments d'actif*, pas seulement les immobilisations (c'est-à-dire les terrains et les bâtiments). La méthode du Département du commerce ne le faisait pas car elle ignorait complètement les éléments d'actif non amortissables, sous-évaluait les capitaux requis pour financer

---

<sup>139</sup> CE – Linge de lit, paragraphe 59.

les éléments d'actif amortissables (en tenant compte uniquement de la dotation d'amortissement au lieu du coût total), et surévaluait les capitaux requis pour financer les activités de production courantes (en ne tenant pas compte du fait que la production est vendue et, partant, financée uniquement sur une courte période).

147. Le Canada convient parfaitement que l'argent est un bien fongible, et, par conséquent, une juste répartition des frais financiers doit tenir compte avec exactitude de tous les besoins de financement, y compris tous les achats d'éléments d'actif ainsi que le montant du fonds de roulement (c'est-à-dire les besoins courants en capital) qui est nécessaire pour financer les activités de production courantes. Le problème tient au fait que la méthode du Département du commerce ne respecte pas cette norme.

### G.3 Calcul des frais A et G de Tembec

#### Questions posées au Canada:

53. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 197 et à la note de bas de page 230 de la *première communication écrite* des États-Unis:

**"Le Canada fait valoir que le Département du commerce aurait dû fonder les frais A et G de Tembec sur un chiffre non vérifié, même s'il n'avait pas été montré, justification à l'appui, que ce chiffre était établi selon les principes comptables généralement acceptés du Canada.**

**Le Canada ne cite aucun élément de preuve versé au dossier indiquant que les frais A et G spécifiques de la division du bois d'œuvre avaient été vérifiés. Le Canada fait valoir que le Département du commerce a rejeté les données relatives aux frais A et G par division, bien qu'elles aient été vérifiées. Première communication écrite du Canada, paragraphe 220. Le Département du commerce a procédé à une vérification sur place dans le cas de Tembec, mais celle-ci n'a fourni, au moment de la vérification, aucun élément de preuve indiquant que les données par division qui étaient en cause avaient fait l'objet d'une vérification et/ou étaient conformes aux principes comptables généralement acceptés du Canada."**

148. Ces assertions sont inexactes et donnent une interprétation erronée des faits en ce qui concerne la fiabilité des données de Tembec. En fait, les données du Groupe des produits forestiers ont été traitées par le Département du commerce comme des données fiables à toutes fins utiles, sauf pour les frais A et G.

149. Premièrement, comme le Canada l'a indiqué aux paragraphes 90 et 91 de sa première déclaration orale, les données du Groupe des produits forestiers, que le Département du commerce a rejetées, *étaient* tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés. Il est clairement indiqué dans le Rapport annuel 2000 de Tembec, au bas de la page 44 (de l'anglais), que "[l]es conventions comptables utilisées dans [les cinq secteurs d'activité] sont identiques à celles qui sont exposées dans le résumé des principales conventions comptables".<sup>140</sup> De même, le compte de profits et pertes du Groupe des produits forestiers, dont était tiré le montant correspondant aux frais A et G, était tenu en conformité avec les principes comptables généralement acceptés. Lors de la vérification, le Département du commerce a relié directement le compte de profits et pertes aux états

---

<sup>140</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), page 44 (pièce n° 94 du Canada). Voir aussi Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), pages 33 à 35 (pièce n° 148 du Canada).

financiers vérifiés de Tembec.<sup>141</sup> Pendant l'enquête, le Département du commerce n'a jamais mis en doute la conformité de ces données avec les principes comptables généralement acceptés, et il n'a pas posé de telles questions à Tembec.

150. Deuxièmement, les livres et registres du Groupe des produits forestiers de Tembec font partie des livres et registres que des vérificateurs extérieurs de Tembec ont examinés afin de certifier que les états financiers consolidés sont conformes aux principes comptables généralement acceptés. Il est impossible de vérifier les états financiers consolidés d'une société sans vérifier les livres et registres sous-jacents qui servent à établir ces états financiers consolidés.

151. Troisièmement, le facteur A et G concernant l'ensemble de la société que le Département du commerce a utilisé dans sa détermination finale n'était pas dérivé exclusivement du compte de résultats consolidé "vérifié" de Tembec Inc. Les données provenant du compte de résultats de Tembec Inc. ont été modifiées pour supprimer les frais d'emballage. Les données relatives aux frais d'emballage ont dû être calculées en additionnant les renseignements concernant les frais d'emballage déclarés dans les registres comptables de chacune des divisions de Tembec.<sup>142</sup>

152. Quatrièmement, l'élément de preuve indiquant que le Département du commerce avait relié le montant correspondant aux frais A et G aux états financiers vérifiés est la pièce n° 20 du Rapport de vérification des coûts, dont la deuxième page est une feuille de calcul liant le facteur A et G du Groupe des produits forestiers aux états financiers dans le rapport annuel.<sup>143</sup> Le reste de cette pièce montre que le Département du commerce a également utilisé les états du Groupe des produits forestiers pour vérifier les frais A et G concernant l'ensemble de la société et démontre le lien entre les états du Groupe des produits forestiers et les états financiers vérifiés concernant l'ensemble de la société. Lorsque le Département du commerce utilise un document comme pièce de son rapport de vérification, cela veut dire qu'il a accepté le contenu de ce document.

153. Un autre exemple de ce lien est la pièce n° 10 du Rapport de vérification<sup>144</sup>, qui démontre que les états du Groupe des produits forestiers dont était dérivé le facteur A et G de ce groupe constituaient les documents essentiels grâce auxquels toutes les données relatives aux coûts et aux ventes étaient rattachées aux états financiers vérifiés. Le Département du commerce, au moment de la vérification, a lié les bases de données concernant les coûts et les ventes utilisées par la suite dans sa détermination finale au moyen du compte de profits et pertes du Groupe des produits forestiers<sup>145</sup>, au registre comptable montrant la consolidation de l'ensemble des comptes de profits et pertes des divisions<sup>146</sup>, qui a ensuite été incorporées dans les comptes consolidés du rapport annuel de Tembec.<sup>147</sup>

---

<sup>141</sup> Voir Tembec Cost Verification Exhibit 20, pages 1 et 2 (pièce n° 95 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) et Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 1 (pièce n° 96 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>142</sup> Voir Tembec Cost Verification Report Exhibit 20, page 1 (pièce n° 95 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>143</sup> Voir Tembec Cost Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc., pièce n° 20 (29 janvier 2002), page 2 (pièce n° 95 du Canada).

<sup>144</sup> Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 1 (pièce n° 96 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>145</sup> Tembec Cost Verification Exhibit 10, pages 3 à 7 (pièce n° 149 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>146</sup> Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 2 (pièce n° 149 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>147</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), page 31, qui figurait dans le dossier en tant que pièce n° 5 du Rapport de vérification des coûts) (pièce n° 148 du Canada).

154. À titre d'exemple, le Département du commerce a relié le coût des ventes du Groupe des produits forestiers pour l'exercice 2000, soit [[ ]] dollars<sup>148</sup>, au montant identique indiqué pour le Groupe des produits forestiers dans le document de consolidation. Il a ensuite noté que le total des chiffres relatifs au coût des ventes pour toutes les divisions<sup>149</sup> était égal à [[ ]], chiffre qui est à son tour égal au chiffre relatif au coût des ventes déclaré dans les comptes consolidés du rapport annuel de Tembec.<sup>150</sup>

**54. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 201 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada indique que "[l]e facteur A et G dérivé du Groupe des produits forestiers comprend une partie dûment imputée des frais A et G de l'entreprise ..." [note de bas de page omise] Il est implicitement reconnu dans cette assertion que les données par division, en elles-mêmes, constituaient une base inexacte pour l'imputation des frais A et G. Ce chiffre devait être complété par une partie des frais A et G concernant l'ensemble de l'entreprise pour obtenir un montant "dérivé" des frais A et G pour le Groupe des produits forestiers."**

155. Les données du Groupe des produits forestiers n'avaient pas à être "complétées" pour établir un montant A et G concernant le bois d'œuvre résineux parce que Tembec consignait les frais A et G concernant ses opérations du siège dans les registres comptables de chacun de ses groupes de produits dans le cours normal de ses activités commerciales. Le Département du commerce a vérifié que le montant total des frais A et G consignés dans les livres des groupes de produits de Tembec était égal au montant des dépenses A et G consignées dans les états financiers vérifiés de Tembec concernant la société dans son ensemble, de sorte qu'il a spécifiquement vérifié ce qu'il tente maintenant de nier, à savoir que les frais A et G du Groupe des produits forestiers comprenaient des frais A et G ventilés concernant l'ensemble de la société.<sup>151</sup>

**55. Le Canada pourrait-il indiquer s'il existe des renseignements versés au dossier sur le statut de l'état financier du Groupe des produits financiers? (par exemple s'il a été vérifié ou non s'il était conforme aux principes comptables généralement acceptés du Canada, si la société interrogée a formulé des observations sur le statut de cet état, etc.) Dans l'affirmative, veuillez fournir des copies des documents pertinents.**

156. Prière de se reporter à la réponse à la question n° 53.

#### **G.4 Calcul des frais A et G (frais juridiques) de Weyerhaeuser**

##### **Questions posées au Canada:**

**58. Le Canada pourrait-il indiquer au Groupe spécial à quel endroit dans le dossier il peut trouver les arguments formulés par Weyerhaeuser au sujet du traitement de certains frais correspondant au règlement de litiges supportés par Weyerhaeuser US? Veuillez fournir des références aux documents versés au dossier, en indiquant avec précision à quel endroit dans le**

---

<sup>148</sup> Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 3 (pièce n° 149 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>149</sup> Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 2 (pièce n° 149 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>150</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), page 31 (pièce n° 148 du Canada).

<sup>151</sup> Tembec Cost Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc., Exhibit 20 (29 janvier 2002) (troisième page – non numérotée) (pièce n° 95 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

**document se trouvent les arguments de Weyerhaeuser. Veuillez également fournir un résumé concis des arguments de Weyerhaeuser.**

157. Les éléments de preuve versés au dossier sont les suivants:

- Dans sa réponse au questionnaire initial et au questionnaire complémentaire du Département adressés aux sociétés interrogées pendant la période allant de juillet à novembre 2001, Weyerhaeuser a déclaré ses coûts de production du bois d'œuvre résineux, y compris ses dépenses A et G. Ces renseignements déclarés ne comprenaient pas les frais de règlement de litiges concernant les panneaux comprimés parce que ceux-ci n'étaient pas considérés comme des frais A et G par Weyerhaeuser dans ses registres et ne se rapportaient pas à la production du produit similaire. Le Département du commerce a utilisé ces renseignements déclarés sur les coûts dans sa détermination préliminaire. La détermination préliminaire ne fait pas état des frais afférents aux panneaux comprimés.
- Rapport de vérification des coûts du Département du commerce<sup>152</sup>: Le Département du commerce n'a pas désigné les frais afférents aux panneaux comprimés comme constituant une question possible avant de rendre public son rapport de vérification des coûts en janvier 2002. Ce rapport a été rendu public seulement après la clôture du dossier de l'enquête. Même alors, le Département du commerce n'a pas expliqué d'une manière adéquate pourquoi il pourrait reclasser les frais afférents aux panneaux comprimés, et il a simplement indiqué ceci: "[Weyerhaeuser] a inclus dans le coût des ventes associé aux "frais et dépenses" relatifs au produit, [[ ]] associés aux litiges concernant le produit, qu'il serait peut-être plus approprié d'inclure en tant que frais A et G, et pas en tant que coût des ventes."
- Mémoire de Weyerhaeuser présenté au Département du commerce après le rapport de vérification<sup>153</sup>: Weyerhaeuser a présenté plusieurs mémoires après la remise du rapport de vérification. Weyerhaeuser a dit ceci:

[les dépenses afférentes aux panneaux comprimés] ne sont pas des dépenses de caractère général et ne se rapportent pas aux opérations de la société dans son ensemble. Comme il est indiqué dans la note 14 de l'état financier consolidé de Weyerhaeuser, ces frais se rapportent au règlement proposé d'un recours collectif concernant les panneaux comprimés [note de bas de page omise]. Le règlement concerne toutes les personnes qui sont ou étaient propriétaires, aux États-Unis, de structures dans lesquelles les panneaux comprimés fabriqués par la société ont été installés. Les faits figurant dans le dossier montrent donc clairement que ce coût est associé à une gamme de produits spécifique d'une marchandise non visée et que ces dépenses ne se rapportent pas aux opérations de la société dans son ensemble. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées comme un élément des frais A et G de la société.
- Détermination finale<sup>154</sup>: Le Département du commerce a rejeté cet argument dans sa détermination finale et a exposé pour la première fois la justification du reclassement de ces frais:

---

<sup>152</sup> DOC Verification Report on the Cost of Product and Constructed Value Data Submitted by Weyerhaeuser Company Ltd. (22 janvier 2002), page 4, paragraphe 3, sous-paragraphe 2 (pièce n° 97 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>153</sup> Weyerhaeuser Case Brief (13 février 2002), pages 63 et 64 (Section c.) (pièce n° 98 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

bien que ces frais se rapportent à un produit non visé ... le Département répartit habituellement les frais commerciaux de cette nature sur tous les produits parce qu'ils ne se rapportent pas à une activité de production, mais à la société dans son ensemble. En d'autres termes, le Département du commerce indique que si une dépense ne se rapporte pas à une activité de production, elle se rapporte forcément à la "société dans son ensemble".

- Dans la lettre de Weyerhaeuser portant allégation d'une erreur matérielle<sup>155</sup>, Weyerhaeuser a indiqué que la position du Département du commerce était erronée:

Lorsqu'il a modifié le ratio A et G de Weyerhaeuser, le Département a inclus les créances concernant les panneaux comprimés ... en tant qu'élément des frais A et G de la société mère. Le Département a commis une erreur matérielle en incluant ce montant. Habituellement, il n'inclut pas ce type de dépenses en tant qu'élément du coût de production parce qu'il n'a rien à voir avec la production ou la vente de la marchandise visée. En l'occurrence, Weyerhaeuser avait accepté de régler une action en justice intentée par des propriétaires de logements qui alléguaient que la société leur avait vendu des panneaux comprimés défectueux ... De toute évidence, cette dépense ne se rapporte pas à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux du Canada. Elle ne se rapporte pas aux activités administratives de la société dans son ensemble, et n'est pas spécifique à la fabrication, à la conception ou à la vente du produit visé par l'enquête.

158. L'argument que Weyerhaeuser a présenté au présent Groupe spécial peut être résumé comme suit. Le Département du commerce a fait un calcul inapproprié du montant des frais A et G de Weyerhaeuser pour sa production de bois d'œuvre résineux.

- Les faits: Comme il a été indiqué auparavant dans la réponse à la question n° 43, Weyerhaeuser Canada Limited est le producteur et l'exportateur de la marchandise visée par l'enquête du Département du commerce. Weyerhaeuser Canada est une filiale d'une société américaine dénommée Weyerhaeuser US. Lorsqu'il calcul les frais A et G pour la production et la vente de bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada, le Département du commerce attribue à la filiale une partie des frais A et G de la société mère. Ce qui est en cause, c'est une dépense que le Département du commerce a classée parmi les frais A et G de la société mère (contrairement à ce qui figurait dans les propres livres et registres de Weyerhaeuser US), et qu'il a ensuite attribuée à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada. Plus précisément, le Département du commerce a inclus à mauvais escient dans les frais A et G de la société mère une provision de 130 millions de dollars au titre des frais de règlement de litiges se rapportant aux panneaux comprimés (qui n'ont rien à voir avec le bois d'œuvre), produit fabriqué par la société mère aux États-Unis de 1981 à 1999 (avant la période couverte par l'enquête).

159. Weyerhaeuser formule deux allégations spécifiques:

- Le Département du commerce a agi d'une manière contraire à l'article 2.2.2 en incluant des données sur les coûts qui ne concernaient pas la production et la vente du produit visé par l'enquête. Weyerhaeuser a fait valoir devant le Département du

---

<sup>154</sup> Mémoire sur les questions et la décision, page 134, observation n° 48b (pièce n° 2 du Canada).

<sup>155</sup> Weyerhaeuser Comments on Ministerial Errors (8 avril 2002), pages 6 et 7 (pièce n° 100 - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

commerce que les frais afférents aux panneaux comprimés n'étaient pas des frais de caractère général et, partant, n'étaient pas imputables à la société dans son ensemble.<sup>156</sup> Il s'agissait d'un coût qui ne concernait pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux au Canada pour Weyerhaeuser Canada et, partant, qui augmentait à tort les frais A et G imputables au bois d'œuvre. La conclusion contraire du Département du commerce ne constituait pas un établissement correct des faits, ni une évaluation des faits qui était impartiale et objective.

- Le Département du commerce a violé l'article 2.2.1.1 en faisant abstraction à mauvais escient des livres et registres de Weyerhaeuser et en établissant des frais A et G pour Weyerhaeuser Canada qui ne "[tenaient pas] compte raisonnablement" de ses coûts de production et de vente de bois d'œuvre résineux. Weyerhaeuser n'avait pas traité ce fonds de règlement comme dépense de caractère général dans ses registres, comme le Département du commerce l'a indiqué. Il s'agit d'un poste distinct dans son état financier.<sup>157</sup> Ces frais ne devraient pas non plus être considérés comme des frais juridiques de caractère général. Weyerhaeuser US avait défini ses frais juridiques de caractère général comme des frais A et G dans son état financier.<sup>158</sup> La société avait plutôt inscrit la dépense afférente aux panneaux comprimés sous un poste distinct - pas dans les frais A et G -, et comme elle était clairement associée à la production et à la vente d'un produit autre que le produit similaire, elle n'aurait pas dû être incluse dans le calcul des frais A et G par le Département du commerce dans la présente affaire. En incluant ce coût, le Département du commerce a calculé un coût qui ne "[tenait pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente" de bois d'œuvre résineux.

**59. Veuillez formuler des observations sur l'assertion suivante qui figure au paragraphe 207 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[I]e DOC a constaté que, parce que ces frais avaient été engagés des années après la production des panneaux comprimés en question et ne faisaient pas partie du processus de production de ce produit, ils ne pouvaient pas à bon droit être considérés comme un coût uniquement imputable à la production de panneaux comprimés. En outre, Weyerhaeuser les avait considérés comme des frais de caractère général dans son état financier vérifié." (notes de bas de page omises)**

160. Ces deux phrases correspondent à deux observations distinctes et incorrectes. Le Département du commerce fait la première afin d'étayer son argument selon lequel toute dépense qui ne se rapporte pas spécifiquement à la production est "de caractère général" et est donc à bon droit qualifiée de dépense de caractère général imputable à la production et à la vente du produit similaire. Toutefois, il ne s'agit pas de la pratique habituelle du Département du commerce et elle constitue une violation de l'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping*. Contrairement à ce qu'indique le Département du commerce, celui-ci "calcule normalement ... un montant pour les frais A et G sur la base des sociétés liées qui concerne le produit visé par l'enquête. Les frais ... A et G ne sont pas considérés comme fongibles par nature. Par conséquent ... les frais engagés par une société liée n'affectent pas

---

<sup>156</sup> Weyerhaeuser Case Brief (13 février 2002), pages 63 et 64 (pièce n° 98 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>157</sup> Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 53 (pièce n° 101 du Canada).

<sup>158</sup> Weyerhaeuser Cost Verification Exhibit 26, page 26 (pièce n° 121 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

nécessairement l'activité générale de la société interrogée.<sup>159</sup> Cette politique est à première vue conforme à l'article 2.2.2 qui prescrit que "les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général, ainsi qu'aux bénéfices, seront fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête". Toutefois, en l'espèce, le Département du commerce n'a pas établi de relation entre la dépense engagée au titre des panneaux comprimés et la production de bois d'œuvre résineux canadien. Au contraire, cette dépense, à première vue, se rapporte à la production et à la vente d'une marchandise non visée.

161. Le Département du commerce a bien suivi sa politique consistant à n'inclure que les données concernant les frais connexes en ce qui concerne d'autres dépenses connexes de Weyerhaeuser ne se rapportant pas à des activités de production. Comme il a été noté, des frais ACG d'environ 1 milliard de dollars sont consignés dans l'état financier de Weyerhaeuser US.<sup>160</sup> Toutefois, selon l'annexe 2 du mémorandum du 21 mars 2002 du Département du commerce<sup>161</sup>, seulement [[ ]] des frais ACG de Weyerhaeuser US étaient inclus dans le calcul des frais A et G de la société mère. Pour arriver au chiffre de [[ ]] en partant d'un montant de 1 milliard de dollars, le Département du commerce a exclu de nombreuses dépenses parce qu'elles ne se rapportaient pas à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux canadien. Inexplicablement, le Département du commerce n'a pas appliqué la même règle à la dépense afférente aux panneaux comprimés.

162. Le Département du commerce avance le second argument pour étayer sa position fondée sur le "fait" que "Weyerhaeuser avait traité [les frais de règlement de litiges concernant les panneaux comprimés] comme des frais de caractère général dans son état financier vérifié".<sup>162</sup> Ce n'est pas vrai. Il est indiqué dans l'état financier consolidé de Weyerhaeuser que Weyerhaeuser US a engagé des frais ACG à hauteur de 1 milliard de dollars en 2000. Il y figure également un poste distinct intitulé "Provision pour le règlement des créances concernant les panneaux comprimés", où sont consignés 130 millions de dollars en provisions pour 2000.<sup>163</sup> Si Weyerhaeuser avait considéré les frais relatifs aux créances concernant les panneaux comprimés comme des frais de caractère général, elle aurait vraisemblablement inclus ce montant dans les frais ACG pour 2000. Par conséquent, l'allégation du Département du commerce selon laquelle la société a traité cette position comme des frais ACG est fautive.

**60. Veuillez formuler des observations sur l'assertion suivante qui figure au paragraphe 208 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[l]a décision du DOC sur cette question est étayée par les propres livres et registres de Weyerhaeuser Company, qui considèrent ces frais de règlement de litiges comme des frais de caractère général, par opposition à un coût des marchandises vendues. Plus spécifiquement, dans une note jointe à son état financier, Weyerhaeuser Company qualifie les frais de règlement de litiges de "frais généralement accessoires à ses activités commerciales"." (notes de bas de page omises)**

---

<sup>159</sup> Voir *Brass Sheet and Strip from Canada*, 61 Fed. Reg. 46,618, page 46619 (Département du commerce) (Réexamen administratif antidumping final) (pièce n° 104 du Canada). (non souligné dans l'original)

<sup>160</sup> Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 53 (pièce n° 101 du Canada).

<sup>161</sup> DOC Memorandum on Weyerhaeuser's Cost of Production and Constructed Value Calculation Adjustments for the Final Determination (21 mars 2002), annexe 2 (calcul dans la partie supérieure) (pièce n° 105 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>162</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 207.

<sup>163</sup> Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 53 (pièce n° 101 du Canada).

163. Une fois de plus, ces phrases portent sur deux points distincts. La première assertion est tout simplement fautive. Comme il est indiqué dans la réponse à la question n° 58, l'état financier consolidé de Weyerhaeuser présente les frais ACG de Weyerhaeuser US en 2000 et mentionne un poste distinct intitulé "provision pour le règlement des créances concernant les panneaux comprimés".<sup>164</sup> Par conséquent, l'allégation du Département du commerce selon laquelle la société a traité cette provision comme des frais ACG est incorrecte.

164. La seconde assertion n'a pas été faite dans le contexte des créances concernant les panneaux comprimés qui est en cause en l'espèce. L'assertion citée par les États-Unis se rapporte plutôt à des litiges en cours ou à des menaces de litiges en matière d'environnement.<sup>165</sup> En outre, cette assertion ne se rapporte pas à la question de savoir si une dépense particulière devrait être classée parmi les frais de caractère général ou les frais d'administration conformément à l'article 2.2.2. Cette disposition prescrit que toute dépense à inclure en tant que frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général se rapporte à la production et à la vente du produit similaire. Cette assertion n'attribue ces dépenses ni à une section particulière des activités commerciales de Weyerhaeuser ni à l'entreprise dans son ensemble. Elle reconnaît simplement que la société a engagé certains frais.

#### **G.5 Calcul des compensations au titre des recettes tirées des sous-produits – West Fraser**

##### **Questions posées au Canada:**

**64. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 23 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada allègue que le Département du commerce aurait dû s'appuyer sur les ventes faites par d'autres sociétés interrogées à des parties non affiliées en Colombie-Britannique. L'argument du Canada selon lequel le Département du commerce aurait dû préférer une source d'éléments de preuve à une autre revient en fait à demander à tort au présent Groupe spécial de constater les faits *de novo*. En outre, la préférence en matière de preuve exprimée contrevient directement à l'article 2.2.1.1, qui donne pour instructions aux autorités chargées de l'enquête de s'appuyer sur les registres de l'exportateur ou du producteur lorsqu'ils sont disponibles. En l'espèce, ces dossiers étaient disponibles." (note de bas de page omise)**

165. Contrairement à ce qu'affirment les États-Unis, le Canada ne demande pas au Groupe spécial de constater que le Département du commerce aurait dû préférer une source d'éléments de preuve concernant les prix du marché en Colombie-Britannique (c'est-à-dire les ventes de copeaux de bois par d'autres sociétés interrogées à des parties non affiliées) à une autre source d'éléments de preuve en la matière (c'est-à-dire le nombre infime de ventes de copeaux de bois par West Fraser à des parties non affiliées). Au contraire, le Canada fait valoir que le Département du commerce était tenu de prendre en compte *tous* les éléments de preuve versés au dossier pertinents pour la question de savoir si les ventes de copeaux de bois par West Fraser aux parties affiliées avaient été faites à des prix gonflés qui n'étaient pas ceux du marché, *y compris* les éléments de preuve concernant les prix facturés par d'autres sociétés interrogées en Colombie-Britannique pour leurs ventes à des acheteurs non affiliés. Cet argument est tout à fait compatible avec la constatation du Groupe spécial

---

<sup>164</sup> Weyerhaeuser US Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 53 (pièce n° 101 du Canada).

<sup>165</sup> Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (25 juin 2002), Exhibit A-15 (Audited Financials), page 74, qui porte sur les frais distincts de règlement de litiges de Weyerhaeuser (pièce n° 101 du Canada).

*États-Unis – Acier laminé à chaud* selon laquelle pour déterminer si une autorité impartiale et objective chargée de l'enquête aurait pu arriver aux conclusions en question, un groupe spécial doit "examin[er] si tous les éléments de preuve ont été pris en compte, y compris les faits qui pourraient déroger à la décision effectivement prise par les autorités chargées de l'enquête".<sup>166</sup>

166. De plus, les États-Unis font erreur en affirmant implicitement que l'article 2.2.1.1 énonce une "préférence en matière de preuve" qui leur donnait pour instruction d'utiliser les propres données de West Fraser concernant les ventes à des parties non affiliées en tant qu'éléments de preuve exclusifs des prix du marché en Colombie-Britannique, sans considération d'autres éléments de preuve relatifs aux prix du marché. L'article 2.2.1.1 ne fait pas de distinction entre les données sur les ventes aux parties affiliées et les données sur les ventes aux parties non affiliées. L'article 2.2.1.1 prescrit que le calcul des coûts tienne compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit en cause. En ce qui concerne les recettes tirées des sous-produits, il faut que les recettes consignées dans les livres et registres d'un exportateur tiennent compte raisonnablement des valeurs marchandes des sous-produits afin de ne pas surévaluer ou sous-évaluer les frais associés au produit principal. Si les recettes consignées dans les livres et registres satisfont à cette prescription, l'autorité devrait les utiliser. Dans la présente affaire, la "préférence en matière de preuve" exprimée à l'article 2.2.1.1 prescrit, en fait, l'utilisation des chiffres réels consignés par West Fraser pour ses ventes de copeaux aux parties affiliées.

**65. Au paragraphe 224 de leur première communication écrite, les États-Unis affirment ce qui suit:**

**"[c]ontrairement aux arguments avancés par le Canada [note de bas de page omise], West Fraser n'a présenté aucun argument soutenant que le contrat à long terme dans le cadre duquel l'une de ses scieries avait fait des ventes pendant la période couverte par l'enquête ne représentait pas des prix du marché valables, ni aucun argument au sujet du fait que les ventes effectuées par son autre scierie se faisaient dans des conditions de pleine concurrence. [note de bas de page omise] Ainsi, si les quantités vendues à des parties non affiliées [[ ]] en Colombie-Britannique étaient "trop faibles" de l'avis de West Fraser, celle-ci n'a jamais présenté cette allégation au Département du commerce."**

**Le Canada pourrait-il confirmer si West Fraser a soulevé cette allégation devant le DOC et, dans l'affirmative, le Canada pourrait-il indiquer au Groupe spécial à quel endroit se trouvent ces éléments de preuve dans le dossier?**

167. Le dossier montre que West Fraser a expressément signalé au Département du commerce le fait que les ventes de copeaux de bois provenant de sa scierie McBride (qui représentaient plus de 50 pour cent de l'ensemble des ventes de West Fraser à des parties non affiliées en Colombie-Britannique) n'étaient pas représentatives des prix du marché moyens pendant la période couverte par l'enquête dans son ensemble. C'est ce qui ressort du rapport de vérification des coûts du Département du commerce concernant West Fraser, dans lequel il est indiqué ce qui suit:

Les représentants de la société ont expliqué que la scierie McBride avait un contrat à long terme en vigueur pour les ventes de copeaux de bois lorsque la scierie a été achetée et que toutes les ventes avaient été réalisées en avril et en mai. Ils ont

---

<sup>166</sup> *États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, rapport du Groupe spécial, WT/DS184/R, adopté le 23 août 2001, paragraphe 7.26.

expliqué que la valeur des ventes des copeaux avait augmenté en mai 2000 et qu'ils étaient obligés de vendre les copeaux au prix contractuel plus bas.<sup>167</sup>

168. West Fraser n'a pas formulé d'arguments spécifiques dans les mémoires qu'elle a présentés au Département du commerce concernant les ventes de copeaux réalisées par la scierie McBride ou le nombre infime de ses ventes à des parties non affiliées en Colombie-Britannique parce qu'il n'y avait aucune raison de le faire à ce moment-là.<sup>168</sup>

**66. Veuillez vous reporter au paragraphe 225 de la première communication écrite des États-Unis. Veuillez formuler des observations.**

169. Dans sa première communication, le Canada a fait observer que le Département du commerce avait appliqué des points de repère incompatibles à Canfor et West Fraser pour déterminer si leurs ventes respectives de copeaux à des parties non affiliées étaient faites aux prix du marché. Au paragraphe 225, les États-Unis défendent cette mesure en faisant valoir que "les ventes à des parties [non affiliées] en Colombie-Britannique faites par West Fraser portaient sur sa propre gamme de produits, et étaient ainsi le meilleur élément de preuve de la valeur d'une compensation dans le processus de West Fraser".<sup>169</sup> En revanche, les États-Unis notent que le meilleur élément de preuve pour Canfor était constitué des ventes d'autres sociétés effectuées dans des conditions de pleine concurrence parce que Canfor ne vendait pas de copeaux en Colombie-Britannique à des parties non affiliées.<sup>170</sup>

170. Les États-Unis créent une fausse distinction *a posteriori*. Le Département du commerce lui-même n'a pas constaté que les ventes de copeaux de bois de West Fraser à des parties non affiliées constituaient un meilleur point de repère parce qu'elles reflètent la "propre gamme de produits" de West Fraser. Comme Canfor, West Fraser vendait des copeaux de bois provenant de ses scieries situées dans toute la Colombie-Britannique, et le Département du commerce n'a relevé aucun élément de preuve indiquant que les copeaux de bois de West Fraser différaient à un titre quelconque de ceux de Canfor ou de tel ou tel autre producteur. De fait, il ressort du dossier que [[ ]].<sup>171</sup> Du reste, il n'y a pas non plus d'éléments de preuve selon lesquels les ventes à des parties non affiliées faites par les scieries McBride et Pacific Inland Resources de West Fraser étaient à un titre quelconque *plus* représentatives des copeaux de bois produits et vendus par d'autres scieries de West Fraser ailleurs en Colombie-Britannique, comme les États-Unis l'allèguent. La décision du Département du commerce de traiter West Fraser différemment de Canfor reposait uniquement sur l'application aveugle de la méthode consistant à utiliser exclusivement les propres ventes de West Fraser à des parties non

---

<sup>167</sup> DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by West Fraser Mills Ltd. (4 février 2002), page F.3, deuxième paragraphe (pièce n° 110 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>168</sup> Le volume limité des ventes à des parties non affiliées (1 666 tonnes anhydres, soit moins que le volume utilisé par une grosse usine de pâte au cours d'une seule journée) était évident. Le Département du commerce avait la charge d'évaluer le caractère utilisable des données dont il disposait. De plus, dans sa détermination préliminaire, le Département du commerce a examiné les ventes de copeaux de bois de West Fraser dans l'ensemble du pays. Pour la détermination finale, West Fraser a fait valoir que le Département du commerce devrait fonder sa détermination sur les renseignements concernant les ventes sur une base "régionale" *par usine*. Le Département du commerce n'a nullement indiqué à West Fraser qu'il envisageait d'adopter la méthode alternative *par province* dans sa détermination finale. De toute évidence, West Fraser n'était pas tenue de deviner que le Département du commerce pourrait adopter une telle méthode, puis de présenter des arguments qui ne seraient pertinents que dans cette éventualité.

<sup>169</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 225.

<sup>170</sup> *Ibid.*, paragraphe 226.

<sup>171</sup> Voir West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007520-21, qui montre les échanges de copeaux de bois entre West Fraser et d'autres sociétés interrogées, y compris Canfor (pièce n° 150 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

affiliées comme point de repère pour le prix du marché – méthode qui, en l'espèce, est incompatible avec un examen impartial et objectif de *l'ensemble* des éléments de preuve versés au dossier.

171. De fait, la comparaison avec Canfor met en évidence le fait que le Département du commerce n'a pas traité West Fraser d'une manière impartiale et objective. West Fraser et Canfor avaient toutes deux des scieries partout en Colombie-Britannique. West Fraser et Canfor vendaient toutes deux la quasi-totalité (100 pour cent dans le cas de Canfor et 99,7 pour cent dans le cas de West Fraser) des copeaux de bois produits dans leurs scieries de Colombie-Britannique à des usines de pâtes et papiers affiliées.<sup>172</sup> Et pour ces deux sociétés, le point pertinent que le Département du commerce était tenu d'élucider était le même: il s'agissait de savoir si les ventes de copeaux de bois aux parties affiliées en Colombie-Britannique étaient réalisées aux prix du marché. Malgré ces similitudes, le Département du commerce a appliqué à West Fraser un point de repère beaucoup plus bas et moins avantageux pour ce qui constituait les "prix du marché" en Colombie-Britannique, sur la base uniquement du fait que West Fraser avait vendu 1 666 tonnes de copeaux de bois – à peu près le volume utilisé par une grosse usine de pâte au cours d'une seule journée – à des parties non affiliées en Colombie-Britannique. Concrètement, le Département du commerce a utilisé un point de repère d'environ [[ ]] comme prix du marché pour examiner les ventes par Canfor de copeaux de bois aux parties affiliées en Colombie-Britannique, mais il a appliqué un point de repère d'à peine [[ ]] comme prix du marché pour examiner les ventes par West Fraser de copeaux de bois aux parties affiliées en Colombie-Britannique.<sup>173</sup> Le Canada estime qu'un juge des faits objectif ne pourrait pas conclure que cette distinction apparemment peu importante justifie l'application par le Département du commerce d'un traitement fondamentalement différent à West Fraser. La constatation du Département du commerce a réduit la compensation au titre des sous-produits de West Fraser de [[ ]] (pièce n° 108 du Canada, annexe 1 ("Différence")).

172. Enfin, dans les notes de bas de page 267 et 268 au paragraphe 225 de leur *première communication écrite*, les États-Unis évoquent les ventes de copeaux de bois de West Fraser et de Canfor en Alberta, ainsi qu'en Colombie-Britannique, pour affirmer que "le Département du commerce a soigneusement différencié la situation commerciale" de ces deux sociétés. Toutefois, il n'est pas pertinent de déterminer si les ventes conclues par West Fraser en Alberta étaient ou non semblables à celles de Canfor. Ce que le Canada conteste, c'est le traitement différent appliqué par le Département du commerce aux ventes par West Fraser de copeaux de bois provenant de scieries situées en *Colombie-Britannique*, pas en Alberta.

**67. Veuillez vous reporter aux paragraphes 226 et 227 et à la note 270 de la première communication écrite des États-Unis. Veuillez formuler des observations.**

173. Dans sa première communication, le Canada a montré que le Département du commerce avait réévalué (sur la base du prix de vente aux parties non affiliées) certaines ventes de copeaux faites par West Fraser à un client affilié, Quesnel River Pulp ("QRP"), alors même qu'il avait spécifiquement vérifié que ces ventes avaient été faites aux prix du marché, sur la base d'une comparaison avec les prix payés par QRP à un fournisseur de copeaux non affilié. Au paragraphe 226, les États-Unis disent que l'argument du Canada revient à demander au Groupe spécial de constater que les données provenant de QRP étaient "plus pertinentes", et ils affirment que ces données ne constituent pas "une meilleure indication de la valeur marchande des copeaux de bois de West Fraser que les propres ventes de copeaux de bois de West Fraser aux parties non affiliées utilisées par le Département du

---

<sup>172</sup> Voir DOC Memorandum on Canfor's Cost of Production and Constructed Value Calculation Adjustments for the Final Determination (21 mars 2002), annexe 1 (pièce n° 109 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>173</sup> *Ibid.* Il convient de noter que ces prix moyens sont calculés sur la base des données qui figurent à l'annexe 1 de la pièce n° 109 du Canada: pour West Fraser, [[ ]] et pour Canfor, en utilisant le montant total des ventes, [[ ]]. Renferme des renseignements commerciaux confidentiels.

commerce".<sup>174</sup> Dans une note de bas de page, les États-Unis indiquent également que ces "renseignements additionnels" étaient "superflus" parce que "les ventes par West Fraser de copeaux en Colombie-Britannique aux parties affiliées n'avaient déjà pas satisfait au critère principal du Département du commerce".<sup>175</sup>

174. L'argument des États-Unis passe à côté de la question. Le Canada n'a pas allégué que les données de QRP étaient "plus pertinentes". Il fait plutôt valoir que le Département du commerce a indûment ignoré les ventes de copeaux à QRP par la grande scierie de West Fraser située à Quesnel (C.-B.) (West Fraser Mills), alors qu'il avait lui-même spécifiquement reconnu que QRP avait payé à West Fraser les prix du marché pour ces ventes.<sup>176</sup> L'argument des États-Unis n'aborde pas cette incohérence fondamentale. De plus, il est incorrect de dire que de tels éléments de preuve sont "superflus", même en ce qui concerne les ventes à des parties affiliées faites par d'autres scieries de West Fraser en Colombie-Britannique. Au minimum, ces éléments de preuve – dont les États-Unis ne nient pas qu'ils sont défavorables aux constatations du Département du commerce – doivent être pris en considération pour déterminer si la constatation du Département du commerce reposait sur une évaluation impartiale et objective de *l'ensemble* des éléments de preuve versés au dossier.

175. Enfin, les États-Unis allèguent que, même si ces renseignements sont pertinents, West Fraser n'a pas versé "la totalité des achats de ses usines de pâte affiliées au dossier".<sup>177</sup> Pendant la vérification, West Fraser a fourni au Département du commerce des renseignements sur les achats de copeaux par QRP pour illustrer le fait que si les ventes de West Fraser aux parties affiliées dont les prix étaient les plus élevés n'étaient pas faites à des prix gonflés, alors ses ventes à des prix inférieurs non plus n'étaient pas faites à des prix gonflés. Si le Département du commerce avait jugé ces renseignements inadéquats, il lui incombait d'en aviser West Fraser. Toutefois, le Département du commerce a fait exactement le contraire: il a demandé des échantillons des ventes aux parties affiliées et à des parties non affiliées faites par les scieries Blue Ridge (Alberta) et Pacific Inland (C.-B.) de West Fraser, a vérifié ces renseignements et a ensuite fait savoir qu'il n'était pas nécessaire de fournir d'autres renseignements sur ce point. De fait, le Département du commerce a mis fin à la vérification des coûts un jour avant la date prévue parce qu'il n'avait pas besoin d'autres renseignements de West Fraser, et son rapport de vérification n'indique pas que les renseignements reçus sur la question des copeaux de bois étaient à un titre quelconque inadéquats. C'est seulement après que le Département du commerce a remis sa détermination finale que West Fraser s'est rendu compte que les renseignements qu'elle avait fournis avaient été jugés "sélectifs" et "inadéquats".

176. Compte tenu de ces faits, la tentative des États-Unis au paragraphe 229 de faire croire que West Fraser n'a pas fourni au Département du commerce tous les renseignements qu'il avait demandés devrait être rejetée.

## **G.6 Calcul des recettes tirées des sous-produits – Tembec**

### **Questions posées au Canada:**

**69. Au paragraphe 258 de la première communication écrite du Canada, il est indiqué ce qui suit:**

---

<sup>174</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 226.

<sup>175</sup> *Ibid.*, paragraphe 227, note 274.

<sup>176</sup> Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 11, page 61 (pièce n° 2 du Canada); DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by West Fraser Mills Ltd. (4 février 2002), pages 23 et 24 (pièce n° 110 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>177</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 227 et note 274.

**"En ce qui concerne Tembec, le DOC s'est fondé sur les prix de cession interne pour calculer la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits, malgré l'existence de nombreux éléments de preuve versés au dossier qui établissaient que ces prix de cession interne étaient considérablement inférieurs aux prix du marché."**

**Veillez préciser quels étaient les éléments de preuve versés au dossier indiquant que les prix de cession interne étaient considérablement inférieurs aux prix du marché. Veillez vous référer aux parties spécifiques des documents versés au dossier dans lesquels figurent ces éléments de preuve.**

177. Contrairement à ce que les États-Unis affirment, Tembec a bien fourni au Département du commerce des éléments de preuve versés au dossier indiquant que les prix de cession interne pour les copeaux de bois de Tembec étaient fixés uniquement à des fins de comptabilité interne. De plus, contrairement aux assertions des États-Unis, le Département du commerce a examiné les données relatives à chacune des ventes de Tembec à des parties non affiliées en Colombie-Britannique (qui constituent le fondement de cette allégation), et a vérifié que ces clients avaient payé [[ ]] de plus que les prix de cession interne.<sup>178</sup> Ces éléments de preuve sont les suivants:

- Le rapport de vérification des coûts à la page 25<sup>179</sup> et la pièce n° 14 jointe à ce rapport montrent l'énorme écart entre les prix du marché pour les copeaux de bois et le prix de cession interne de Tembec. Toute la pièce n° 14 jointe au rapport de vérification des coûts<sup>180</sup> montre que les prix de cession interne étaient fixés à un niveau bien inférieur aux prix du marché, mais ce point est surtout évident aux pages 2 et 9, dans lesquelles sont résumés les renseignements présentés dans les documents de base correspondants qui constituent l'essentiel de cette pièce. La page 2 est une copie incluse dans les pièces jointes au rapport de vérification d'une feuille de calcul des recettes tirées des sous-produits provenant de la réponse au questionnaire de Tembec. À la troisième ligne de la feuille de calcul, on précise la quantité totale de copeaux de bois que chacune des scieries de Tembec en Colombie-Britannique a cédée à des parties affiliées. Le total de ces trois scieries représentait [[ ]] TMAS (tonnes métriques de bois absolument sec). À la sixième ligne, on précise la valeur des ventes fondée sur les prix de cession interne (comme il est indiqué dans la note manuscrite du vérificateur du Département du commerce) qui, pour les trois scieries, représentait [[ ]] dollars. En divisant la sixième ligne par la troisième ligne, on obtient le prix de cession de [[ ]] dollars la TMAS. Aux deux premières lignes à la page 9, on précise la valeur totale des ventes et la quantité de copeaux de bois vendus par Tembec en Colombie-Britannique à des parties non affiliées, et la source de ces renseignements. La note manuscrite figurant sur cette page est celle du vérificateur du Département du commerce et la lettre "I" inscrite sur ces deux lignes indique que le vérificateur a rattaché les montants déclarés sur ces deux lignes aux factures originales. Le chiffre de [[ ]] dollars par TMAS inscrit sur la troisième ligne est le

---

<sup>178</sup> Voir Tembec Cost Verification Report, page 25 (pièce n° 112 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) et DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (29 janvier 2002), Exhibit 14, page 8 (pièce n° 114 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>179</sup> *Ibid.* (pièce n° 112 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>180</sup> DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (29 janvier 2002), Exhibit 14 (pièce n° 114 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

prix de vente unitaire à des parties non affiliées obtenu en divisant la première ligne par la deuxième ligne.<sup>181</sup>

- Il avait été expliqué que cet écart des prix existait à des fins de comptabilité interne dans la réponse au questionnaire vérifiée de Tembec, datée du 23 juillet 2001, à la page D-24 où Tembec affirmait "[ ]".<sup>182</sup>
- Dans sa réponse au deuxième questionnaire complémentaire, en date du 16 novembre 2001, aux pages SD-20 à SD-23, Tembec a de nouveau expliqué "[ ]".<sup>183</sup>
- Tembec a fait observer dans son mémoire en date du 12 février 2002 présenté à l'organisme que "[d]ans la détermination préliminaire, le Département a reconnu à juste titre que les cessions internes de copeaux de Tembec n'étaient pas représentatives des prix du marché".<sup>184</sup>

**70. Veuillez expliquer l'assertion qui figure au paragraphe 261 de la première communication écrite du Canada:**

**"L'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping reflète la prescription voulant que le prix du marché soit le point de repère approprié pour valoriser les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits."**

178. L'article 2.2.1.1 précise que "les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et *tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré*". (pas d'italique dans l'original) Il est incontestable que le Département du commerce utilise les recettes tirées des sous-produits dans ses calculs des coûts. Les registres de Tembec sont tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés, mais les recettes tirées des sous-produits inscrites dans les livres de Tembec ne tiennent pas compte raisonnablement des prix du marché pour les copeaux de bois parce qu'il s'agit de prix de cession interne fixés artificiellement à des fins de comptabilité. En vertu de l'article 2.2.1.1, à moins que la compensation au titre des sous-produits ne tienne compte raisonnablement de la valeur marchande des sous-produits en cause, le calcul du coût du produit principal (en l'occurrence le bois d'œuvre résineux) serait surévalué ou sous-évalué. Par conséquent, lorsqu'il n'est pas tenu compte de la valeur marchande des ventes de sous-produits dans les livres et registres d'une société, comme c'était le cas pour Tembec, l'article 2.2.1.1 prescrit une autre valorisation. L'utilisation des prix de cession interne pour calculer les coûts du bois d'œuvre constitue une violation de l'article 2.2.1.1 en raison de la prescription selon laquelle le calcul des coûts doit tenir compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré.

**71. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 235 de la première communication écrite du Canada:**

---

<sup>181</sup> *Ibid.*, page 9 (pièce n° 114 du Canada).

<sup>182</sup> Tembec Section D Questionnaire Response (23 juillet 2001), page D-24 (pièce n° 151 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>183</sup> Tembec Second Section D Supplemental Questionnaire Response (15 novembre 2001), page SD-20 à SD-23 (pièce n° 152 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>184</sup> Tembec Rebuttal Brief (19 février 2002), page 19 (pièce n° 153 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

**"Le Canada fait valoir que le Département du commerce aurait dû valoriser le coût des copeaux de bois cédés aux usines de pâte de Tembec en utilisant les [[ ]] prix des copeaux de bois vendus à des parties non affiliées pendant la période couverte par l'enquête. [note de bas de page omise] Le Canada affirme que les ventes de copeaux de bois entre les divisions de Tembec étaient "fixées arbitrairement pour accorder une préférence interne". [note de bas de page omise] Toutefois, aucun élément de preuve versé au dossier dont le Département du commerce était saisi n'appuie cette affirmation."**

179. Prière de voir la réponse du Canada à la question n° 69 ci-dessus, qui fait référence aux éléments de preuve versés au dossier démontrant que les ventes de copeaux de bois entre les divisions de Tembec étaient fixées arbitrairement pour accorder une préférence interne aux activités concernant les pâtes et les papiers. Toutes les réponses au questionnaire, les pièces jointes au rapport de vérification et le mémoire de Tembec avaient été présentés au Département du commerce et versés au dossier.

**72. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent aux paragraphes 241 et 242 et dans la note de bas de page 295 de la *première communication écrite* des États-Unis:**

**"Le Canada soutient que le Département du commerce aurait dû utiliser des données autres que les données provenant des propres livres et registres de Tembec. Toutefois, cela aurait été approprié au titre de l'article 2.2.1.1 seulement si ces livres et registres ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production de copeaux de bois."<sup>295</sup>**

**Le simple fait que Tembec a vendu des copeaux de bois à des parties non affiliées à des prix qui [[ ]] les prix de cession interne des copeaux de bois entre les divisions de Tembec ne signifie pas qu'il était déraisonnable dans ce cas de substituer le prix de cession interne aux frais de Tembec. La question est de savoir si le prix de cession interne entre les divisions tenait compte raisonnablement du coût de production des copeaux de bois cédés, et non de savoir si ces transactions avaient été faites aux prix du marché.**

<sup>295</sup> Par ailleurs, le Canada affirme à tort que le Département du commerce "a vérifié que les prix de cession interne de Tembec pour les copeaux de bois étaient fixés arbitrairement pour accorder une préférence aux usines de pâte affiliées de Tembec". Première communication écrite du Canada, paragraphe 260. Le Département du commerce n'a pas fait une telle détermination. Ce fait allégué n'a pas été vérifié par le Département du commerce, il n'apparaît nulle part dans le rapport de vérification des coûts, il contredit directement le Mémoire sur le calcul des frais (qui concluait que "les prix de cession interne de l'entreprise n'accordaient pas un traitement préférentiel aux scieries"), voir le document du Département du commerce intitulé *Commerce Memorandum on Tembec Cost Calculation Adjustments for the Final Determination* (21 mars 2002), page 2, pièce n° 58 des États-Unis, et va à l'encontre de la conclusion finale du Département du commerce." (note de bas de page omise)

180. Premièrement, les États-Unis font une présentation inexacte de la "question" considérée. Comme il a été expliqué, les sous-produits sont le résultat inévitable de la production de bois d'œuvre et ne donnent pas lieu à des frais (ou des bénéfices) indépendants. La compensation au titre des recettes tirées des sous-produits doit plutôt tenir compte raisonnablement de la valeur marchande des sous-produits en cause; sinon, le calcul du coût du produit principal (en l'occurrence le bois d'œuvre résineux) serait surévalué ou sous-évalué.

181. Deuxièmement, prière de voir les réponses du Canada aux questions n° 69 à 71 ci-dessus pour ce qui est des éléments de preuve relatifs à la vérification des prix de cession interne de Tembec. Les éléments de preuve versés au dossier démontrent que les prix de cession interne de Tembec pour les copeaux de bois ne tenaient pas compte des prix du marché et, partant, ne permettaient pas un calcul qui tiendrait compte raisonnablement des coûts véritables associés à la production et à la vente de bois d'œuvre s'ils étaient utilisés pour établir la compensation au titre des sous-produits de Tembec. Il ressort également des éléments de preuve versés au dossier que Tembec vendait des copeaux de bois à des parties non affiliées aux prix du marché. Le dossier renferme à la fois les prix de cession interne et les prix du marché. Malgré une vérification complète de cette question précise, le Département du commerce a exclu de son rapport toute partie narrative sur cette question, et tente maintenant d'utiliser cette omission volontaire pour faire valoir que le dossier ne renferme pas ces éléments de preuve. Le dossier et le rapport de vérification lui-même démontrent le contraire. Le dossier renferme les réponses au questionnaire de Tembec, dont la partie narrative porte expressément sur cette question. Les réponses au questionnaire ont fait l'objet d'une vérification complète. La pièce n° 14 jointe au rapport de vérification des coûts présente les données qui font ressortir l'écart entre les prix de cession interne et les prix du marché. En outre, le mémoire que Tembec a présenté au Département du commerce, qui est également un document versé au dossier, montre et explique ces différences. L'exclusion volontaire par le Département du commerce des faits tirés de la partie narrative de son rapport de vérification ne peut pas l'emporter sur le reste des éléments de preuve versés au dossier qu'il essaie avec tant de mal d'éluder.

**73. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 243 de la première communication écrite des États-Unis.**

**"[d]ans son analyse, le Département du commerce a tenu compte à juste titre du fait que le prix payé par Tembec pour les copeaux de bois aux fournisseurs non affiliés comprenait un certain montant de bénéfice. Après avoir tenu compte du facteur crucial du montant de bénéfice, si les prix de cession entre les divisions étaient extrêmement bas ou extrêmement élevés par rapport aux prix payés par les acheteurs non affiliés, alors le Département du commerce pourrait déterminer que la valeur assignée aux copeaux de bois faisant l'objet d'une cession interne était déraisonnable. Dans ce cas, toutefois, un ajustement pour tenir compte du bénéfice a débouché sur la conclusion que les prix fixés pour les cessions entre les divisions [[ ]] des prix consentis aux parties non affiliées. En fait, après avoir tenu compte du bénéfice et des variations de qualité et de types de copeaux de bois, le Département du commerce a déterminé qu'il n'existait "pas de prix préférentiels". Par conséquent, le Département du commerce a conclu que les ventes entre les divisions telles qu'elles étaient indiquées dans les livres et registres de Tembec tenaient compte raisonnablement des frais associés à la production de copeaux de bois."**

182. L'écart [[ ]] entre les prix de cession interne et les prix du marché ne peut pas être attribué aux bénéfices, comme les États-Unis le prétendent. Par définition, les sous-produits ne donnent lieu à aucun bénéfice ni coût. En l'espèce, le Département du commerce n'a pas fait de constatations au sujet des bénéfices.<sup>185</sup> La détermination finale ne renferme pas d'éléments de preuve indiquant qu'il a été procédé à un ajustement pour tenir compte des bénéfices relativement à l'écart de prix entre les ventes de copeaux de bois consignées. Cette justification *a posteriori* doit donc être rejetée. De plus, toute l'analyse que fait le Département du commerce des questions relatives aux sous-produits dans sa détermination finale figure dans l'observation n° 11 du Mémoire sur les questions et la décision. Le mot "bénéfice" n'apparaît nulle part dans cette analyse, et il n'est nulle part fait état de l'existence

---

<sup>185</sup> Voir le Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 11, pages 60 et 61 (pièce n° 2 du Canada).

d'un ajustement pour tenir compte du bénéfice, ni de la prise en considération du bénéfice. Il n'y a nulle part dans les calculs concernant Tembec une analyse du bénéfice dans le contexte des sous-produits. Par conséquent, cette justification n'autorise pas le Département du commerce à déterminer que les prix de cession interne de Tembec étaient effectivement représentatifs de la valeur marchande.

## G.7 Contrats à terme

### Questions posées au Canada:

#### 75. Veuillez expliquer au moyen d'un exemple chiffré le fondement de l'allégation du Canada en ce qui concerne les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits.

183. L'allégation du Canada est la suivante. Un sous-produit est un produit inévitablement issu de la production d'un ou de plusieurs produits principaux. Dans la présente affaire, les copeaux de bois sont un sous-produit issu de la production de bois d'œuvre. Les copeaux de bois sont produits par des scieries et vendus à des usines de pâte pour la fabrication d'articles comme du papier. Comme la production de copeaux de bois est inévitable, ceux-ci n'ont pas de coûts et, par conséquent, les registres des sociétés interrogées tiennent compte uniquement des recettes et des prix auxquels les copeaux de bois ont été vendus.

184. Le Département du commerce, conformément aux principes comptables reconnus, déduit des coûts de production du produit principal les recettes qu'une société interrogée tire des ventes d'un sous-produit. Par conséquent, les recettes tirées du sous-produit que sont les copeaux de bois seront déduites des frais supportés par les sociétés interrogées pour produire et vendre du bois d'œuvre.

185. À titre d'exemple, supposons qu'une entreprise forestière doive déboursier 150 dollars en frais directs et indirects pour produire 1 000 pieds-planche de bois d'œuvre. Supposons également que la production de ces 1 000 pieds-planche de bois d'œuvre génère aussi de petites quantités de copeaux de bois d'une valeur de 10 dollars. Pour calculer le coût de production de cette entreprise, le Département du commerce "compensera" (c'est-à-dire déduira) le montant de 10 dollars correspondant aux recettes tirées de la vente de ces sous-produits des 150 dollars que coûte la production des 1 000 pieds-planche de bois d'œuvre, ce qui donnera un coût de production de 140 dollars pour le bois d'œuvre.

186. S'agissant des ventes de copeaux de bois entre parties affiliées ou liées, le Département du commerce évaluera si les recettes tirées des copeaux de bois et les prix consignés dans les livres d'une société interrogée sont exacts et ne sont pas fixés arbitrairement à des prix gonflés afin de réduire indûment les coûts de production. Le Département du commerce fait cette détermination en comparant les prix auxquels une société interrogée vend aux parties affiliées et les prix auxquels elle vend aux parties non affiliées. Si les prix de vente aux parties affiliées sont supérieurs aux prix de vente aux parties non affiliées, les prix de vente aux parties affiliées sont considérés comme gonflés et le Département du commerce recalculera toutes les recettes tirées des ventes aux parties affiliées en appliquant le prix de vente aux parties non affiliées.

187. À titre d'exemple, pour ce qui est des ventes faites par les scieries de Tembec en Colombie-Britannique, les données étaient les suivantes. Comme il est indiqué dans la question n° 69, le prix de cession des copeaux de bois aux parties affiliées était de [[ ]]. Le prix de vente aux parties non affiliées était de [[ ]]. Cela veut dire que, dans le cas de Tembec, les prix de vente aux parties affiliées ne correspondaient pas aux prix du marché parce qu'ils étaient *trop bas*. Les États-Unis affirment que cet écart de prix [[ ]] était imputable aux "bénéfices" (ce que le Département du commerce n'a jamais constaté au cours de l'enquête) et que les ventes de Tembec aux parties affiliées étaient en fait à la valeur marchande. Les copeaux de bois ne peuvent pas donner lieu à un

bénéfice car ils n'ont pas de coûts. Par conséquent, la justification des États-Unis est incorrecte. Les recettes consignées de Tembec auraient dû être recalculées parce qu'elles ne pouvaient pas être utilisées pour calculer les frais supportés par Tembec pour produire et vendre du bois d'œuvre.

**76. En mettant en évidence le membre de phrase "et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix" au paragraphe 271 de sa première communication écrite, le Canada fait-il valoir que l'ajustement demandé aurait dû être accordé sur la base du libellé de l'article 2.4? Dans quelle mesure Slocan a-t-elle démontré au cours de l'enquête que la différence alléguée affectait la comparabilité? Veuillez fournir des références aux documents versés au dossier (en indiquant la page, le paragraphe et la phrase) dans lesquels Slocan a prouvé que la différence alléguée affectait la comparabilité des prix.**

188. L'article 2.4 de l'*Accord antidumping* dispose qu'"[i]l sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans les conditions de vente, dans la taxation, dans les niveaux commerciaux, dans les quantités et les caractéristiques physiques, et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix". Les opérations de couverture sur les contrats à terme de Slocan étaient une condition de vente propre au marché des États-Unis qui affectait les prix de toutes les ventes sur ce marché. Par conséquent, les recettes (ou les pertes) découlant de cette activité constituaient une différence entre le marché du Canada et celui des États-Unis qui affectait la comparabilité des prix. L'article 2.4 prescrit que dans de telles circonstances, l'autorité compétente doit procéder à un ajustement. Comme le Département du commerce l'a lui-même noté dans sa détermination finale, les contrats à terme de Slocan se rapportaient à son activité principale, à savoir la vente de bois d'œuvre. En particulier, ses contrats à terme se rapportaient directement à ses ventes à l'exportation de bois d'œuvre vers le marché des États-Unis.

189. Dans la pratique, une société interrogée dans le cadre d'une enquête antidumping menée aux États-Unis n'est pas tenue d'établir séparément l'effet de la comparabilité des prix pour chaque ajustement possible. Bien que l'article 2.4 exige des États-Unis qu'ils procèdent à un ajustement pour tenir compte de toutes les différences affectant la comparabilité des prix, le Département du commerce ne fait pas, en temps normal, une constatation distincte concernant la comparabilité des prix pour chaque ajustement. Ce n'est pas l'un des critères qu'utilise le Département du commerce, de sorte qu'on ne s'attendrait pas à trouver une analyse de la question dans le dossier d'une enquête. Par exemple, il est universellement reconnu que le Département du commerce devrait procéder à un ajustement pour tenir compte des frais de transport, et procède effectivement à cet ajustement. Les frais de transport sont habituellement très différents s'agissant des ventes sur le marché intérieur et des ventes aux États-Unis, et le Département du commerce corrige cette différence en soustrayant le fret du prix fixé au client afin d'obtenir des prix sortie usine comparables. À aucun moment, toutefois, le Département du commerce n'analyse expressément la mesure dans laquelle les différences dans le fret affectent la comparabilité des prix. De plus, il n'oblige pas les sociétés interrogées à prouver de nouveau dans chaque enquête l'existence d'un effet sur le prix. Le Département du commerce procède tout simplement à l'ajustement. Son effet évident sur le prix est accepté par le Département du commerce sans démonstration indépendante dans chaque cas. Il convient de noter que, dans cette enquête, le Département du commerce n'a jamais indiqué que les recettes tirées des contrats à terme n'affectaient pas la comparabilité des prix entre les ventes à l'exportation et les ventes sur le marché intérieur. Il a plutôt refusé l'ajustement parce que les recettes tirées des contrats à terme n'étaient pas des ventes au sens de l'article 2.4.

190. Cela dit, il existe des éléments de preuve versés au dossier qui démontrent que les opérations de couverture de Slocan affectaient un marché mais pas l'autre, ce qui créait une différence dans les conditions de vente entre les deux marchés. Toutes les exécutions de contrats hors bourse figuraient

dans la base de données sur les ventes aux États-Unis de Slocan dans l'enquête.<sup>186</sup> Elles étaient désignées comme constituant un circuit de vente distinct dans le champ CHANNELU de la base de données. Par contre, il n'y avait aucun circuit de vente concernant les exécutions hors bourse dans la base de données relative aux ventes sur le marché intérieur parce que Slocan menait ses opérations de couverture aux États-Unis seulement.<sup>187</sup> Le Département du commerce a vérifié l'exactitude du contenu de ces champs, et nul ne conteste le montant des recettes gagnées ni le marché sur lequel elles ont été générées.<sup>188</sup>

191. En prouvant l'existence et le montant de ces recettes, et en démontrant qu'elles ont été générées sur un seul marché, Slocan a présenté tous les éléments de preuve nécessaires, et tout ce que les États-Unis exigent dans une enquête, pour montrer qu'une différence a affecté la comparabilité des prix.

**77. Le Groupe spécial note l'assertion suivante qui figure au paragraphe 273 de la première communication écrite du Canada:**

**"[c]'est le DOC qui a déterminé que cette différence affectait la comparabilité des deux marchés du bois d'œuvre résineux."**

**Le Groupe spécial note également l'assertion suivante qui figure dans la note 313 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada affirme à tort que le "DOC a fait la détermination factuelle selon laquelle les recettes provenant des contrats à terme affectaient les prix du bois d'œuvre ..." Première communication écrite du Canada, paragraphe 274. Cela n'est indiqué ou sous-entendu nulle part dans les constatations du Département du commerce. Comme on l'a fait observer ci-dessus, le Département du commerce a dit que "les opérations de couverture liées aux contrats à terme sur le bois d'œuvre de Slocan se rapport[aient] à son activité principale qu'est la vente de bois d'œuvre", mais le Département du commerce n'a déterminé nulle part que les recettes provenant des contrats à terme affectaient les prix. Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada)."**

**Le Canada pourrait-il indiquer le document pertinent versé au dossier (prière de préciser la page, le paragraphe et la phrase) où cette détermination est faite?**

192. Dans le Mémoire sur les questions et la décision joint à sa détermination finale, le Département du commerce a indiqué ceci: "Nous convenons que les opérations de couverture concernant les contrats à terme de Slocan se rapportent à son activité principale, à savoir la vente du bois d'œuvre[.]"<sup>189</sup> Le Mémoire reposait sur les constatations de fait du Département du commerce lors de la vérification, comme celui-ci l'indiquait dans ses rapports de vérification.<sup>190</sup> Les éléments de preuve dont disposait le Département du commerce étaient les suivants:

---

<sup>186</sup> Slocan's Sections B-D Questionnaire Response (24 juillet 2001), pages C-12 et C-13 (pièce n° 154 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>187</sup> Voir *ibid.*, page B-14 (champ CHANNELH).

<sup>188</sup> DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Slocan Forest Products Ltd. (1<sup>er</sup> février 2002), page 26 (pièce n° 118 du Canada).

<sup>189</sup> Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>190</sup> Cost Verification Report, page 15, pièce n° 155 du Canada; Memorandum from David Layton *et al.* to Gary Tverman, page 15 (28 janvier 2002) (Sales Verification Report) (pièce n° 117 du Canada).

- Le Département du commerce disposait d'une explication du but et de l'effet des contrats de couverture.<sup>191</sup>
- Lors de la vérification, le Département du commerce a confirmé que Slocan était un "opérateur en couverture" plutôt qu'un "spéculateur" sur le marché du bois d'œuvre. (Le CME exige de chaque participant qu'il se désigne comme l'un ou l'autre.)<sup>192</sup> Les recettes gagnées par un spéculateur peuvent ou non affecter les prix sur le marché, mais les recettes provenant des contrats à terme gagnées par un opérateur en couverture affectent les prix par définition. Le seul but d'un contrat de couverture est de se prémunir contre les variations des prix. Les couvertures ont un effet stabilisateur sur le marché puisqu'elles donnent une certaine prévisibilité à une bourse de commerce par ailleurs volatile.
- Pendant la période de validité du contrat, Slocan surveille les conditions du marché aux États-Unis pour déterminer si elle devrait exécuter le contrat hors bourse et, de ce fait, expédier les marchandises, ou laisser le contrat arriver à terme, puis expédier les marchandises, ou liquider (vendre) le contrat et ne pas expédier les marchandises.<sup>193</sup> Les contrats qui sont vendus au lieu d'être exécutés par la livraison des marchandises physiques ne constituent pas du tout une activité distincte, mais font partie intégrante des activités de vente de Slocan. La décision de vendre le contrat ou de livrer les biens dépend de l'évolution des prix pratiqués sur le marché. La société de couverture a plus de latitude pour répondre aux changements dans l'évolution des prix parce qu'elle sait qu'un certain pourcentage de ses ventes (celles qui sont réalisées par l'intermédiaire du CME) rapportera un certain revenu minimum (du fait de la livraison des biens au prix convenu ou de la liquidation du contrat à un prix convenu). Les prix qu'elle propose dans le cadre des autres ventes sont donc différents de ce qu'ils auraient été sans le filet de sécurité constitué par les contrats de couverture. Les opérations de couverture affectent donc, par définition, les prix de toutes les ventes sur le marché, pas seulement de celles qui sont effectuées par l'intermédiaire du CME.

193. Étant donné le but et la définition des activités de couverture, la détermination factuelle selon laquelle "les opérations de couverture liées aux contrats à terme sur le bois d'œuvre de Slocan se rapportent à son activité principale qu'est la vente de bois d'œuvre" est une détermination selon laquelle "les recettes provenant des contrats à terme affectaient les prix". C'était le fondement de l'assertion du Canada au paragraphe 273 de sa première communication écrite.

**78. Le Groupe spécial note l'assertion suivante qui figure au paragraphe 246 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[le DOC] a constaté que les recettes provenant des contrats à terme étaient consignées dans les livres de Slocan comme des recettes afférentes à des ventes, et non comme des recettes afférentes à la production." (note de bas de page omise)**

---

<sup>191</sup> Slocan Sales Verification Exhibit 21 *Random Length--An Introductory Hedge Guide*, pages VE02362 à VE02380 (pièce n° 119 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>192</sup> *Ibid.*, pages VE2381 à VE2384 (pièce n° 119 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>193</sup> *Ibid.*

**De l'avis du Canada, la manière dont Slocan elle-même traite ces recettes ne contredit-elle pas sa demande visant à ce que ces recettes soient considérées comme des "revenus de placement"? Veuillez donner des explications.**

194. À aucun moment Slocan n'a suggéré que la meilleure façon de traiter ses recettes provenant des contrats à terme était de les considérer comme des "revenus de placement". Au contraire, Slocan a fait valoir (et continue de faire valoir devant le groupe spécial de l'ALENA) que ses recettes provenant des contrats à terme sont à juste titre considérées comme des compensations des frais de commercialisation directs. Cela est compatible avec le fait que les recettes provenant des contrats à terme étaient consignées dans les livres de Slocan comme des "recettes du type "recettes des ventes".

195. C'est le Département du commerce, et non Slocan, qui a laissé entendre le premier qu'il était plus approprié de traiter les recettes provenant des contrats à terme de Slocan comme des "revenus de placement" plutôt que comme des frais de commercialisation directs. Spécifiquement, dans son mémorandum analytique concernant Slocan Forest Products, Ltd. (*Analysis Memorandum for Slocan Forest Products, Ltd.*), le Département du commerce a indiqué ce qui suit:

Dans le champ DIRSELU2 de la base de données sur les ventes aux États-Unis, Slocan a consigné le profit ou la perte associé aux ventes réalisées sur le marché à terme. *Nous concluons qu'il s'agit d'un revenu de placement, qui ne devrait pas être considéré comme une déduction/addition se rapportant spécifiquement aux ventes. Comme il ne s'agit pas d'une dépense de commercialisation directe, nous avons refusé cet ajustement du prix et nous n'avons pas inclus ce champ dans nos calculs.*<sup>194</sup> (pas d'italique dans l'original)

196. Dans sa réponse, Slocan a fait valoir que si le Département du commerce continuait de refuser de traiter ces recettes comme faisant partie des frais de commercialisation directs, il devrait au moins donner suite à sa décision de les considérer comme des "revenus de placement" en les utilisant comme compensation des frais financiers.<sup>195</sup> Il s'agissait d'un argument "à titre subsidiaire" seulement, qui ne modifiait d'aucune façon la position de Slocan selon laquelle la meilleure façon de considérer les recettes était de les utiliser comme compensation des frais de commercialisation directs.

197. Devant le présent Groupe spécial, la position du Canada est d'affirmer que le Département du commerce avait peut-être le pouvoir discrétionnaire de déterminer s'il fallait traiter les recettes provenant des contrats à terme de Slocan comme des frais de commercialisation directs ou des revenus de placement, mais qu'il n'avait pas le pouvoir discrétionnaire de refuser de procéder à un ajustement. En outre, Slocan n'avait pas à "deviner" la façon dont le Département du commerce voulait qualifier cet ajustement, avant d'être admissible au bénéfice d'un ajustement. Slocan s'est acquittée de l'unique responsabilité qui lui incombait, soit porter cette différence à l'attention du Département du commerce et lui fournir les données pertinentes pour procéder à un ajustement. Une fois que le Département du commerce a déterminé que les recettes provenant des contrats à terme étaient propres au marché des États-Unis et qu'il s'agissait d'une opération de couverture, qui est conçue pour affecter les prix, tous les faits fondamentaux exigés étaient établis et le Département du commerce était alors tenu par l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* de procéder à un ajustement.

**79. Veuillez formuler des observations sur les constatations qui figurent au paragraphe 6.77 du rapport du Groupe spécial États-Unis – Acier inoxydable :**

---

<sup>194</sup> DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products Ltd. for the Preliminary Determination in LTFV Investigation on Certain Softwood Lumber Products from Canada (30 octobre 2001), paragraphe 8 (pièce n° 116 du Canada).

<sup>195</sup> Slocan Case Brief, pages 10, 11 et 73 (12 février 2002) (pièce n° 156 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

**"[à] notre avis, l'obligation de tenir dûment compte des différences affectant la comparabilité des prix vise à neutraliser dans une transaction les différences qu'un exportateur pourrait avoir répercutées dans son prix. Une différence qui n'aurait raisonnablement pas pu être prévue et donc prise en compte par l'exportateur au moment de déterminer le prix à demander pour le produit sur différents marchés ou à différents clients n'est pas une différence qui affecte la comparabilité des prix au sens de l'article 2.4." (note de bas de page omise)**

198. Le Département du commerce a reconnu que Slocan était un intervenant actif sur le marché à terme.<sup>196</sup> En tant qu'opérateur en couverture, Slocan participait aux opérations sur le marché à terme afin d'affecter les bénéfices nets réalisés concernant l'ensemble de ses activités de vente sur le marché des États-Unis. Ses opérations de couverture constituaient un effort délibéré pour affecter les prix sur l'ensemble du marché des États-Unis. Dans ses livres et registres, Slocan traitait les contrats de couverture liquidés comme des ventes de bois d'œuvre, en inscrivant le CME en tant que client. Les contrats de couverture qui arrivaient à terme ou qui faisaient l'objet d'une exécution hors bourse étaient inscrits comme des ventes de bois d'œuvre faites à la personne qui prenait livraison des marchandises physiques. Pour chaque contrat, Slocan avait un choix à faire au sujet de l'identité du client – le CME ou un autre acheteur – sur la base du prix qu'elle pourrait obtenir de chacun d'eux lorsque le contrat arriverait à terme. Lorsque Slocan déterminait le prix à facturer à ses clients aux États-Unis, elle le faisait en sachant qu'elle avait la possibilité de protéger ce prix 1) en achetant un plus grand nombre ou un plus petit nombre de contrats de couverture, et 2) en liquidant un plus grand nombre ou un plus petit nombre de contrats au lieu de livrer physiquement les biens. Slocan n'avait pas ces possibilités lorsqu'elle déterminait les prix à facturer à ses clients canadiens. Cette différence dans les conditions du marché n'était pas simplement prévue, mais était expressément conçue pour affecter les décisions en matière de fixation des prix du bois d'œuvre exporté vers le marché des États-Unis.

**80. Veuillez formuler des observations sur les déclarations qui figurent au paragraphe 252 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[d]es frais ou des recettes donnés ne peuvent pas être à la fois des frais de commercialisation et un coût de production. Ils sont forcément l'un ou l'autre. Cette distinction est évidente à l'article 2.2, qui identifie comme autre fondement possible pour la valeur normale "le coût de production ... majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général, et pour les bénéfices". Le fait que l'article 2.2 envisage d'ajouter les frais ACG au coût de production montre clairement que les frais de commercialisation (qui font partie des frais ACG) ne sont pas un élément inhérent au coût de production."**

199. Le Canada ne suggère pas que le Département du commerce aurait dû traiter les recettes tirées de la production de bois d'œuvre de Slocan comme une compensation à la fois des frais de commercialisation directs et des frais financiers. Slocan n'a jamais fait valoir auprès du Département du commerce qu'il devrait procéder à deux ajustements pour tenir compte des recettes provenant des contrats à terme. Il s'agirait d'une double comptabilisation – erreur aussi fondamentale que la "réduction à zéro" de l'ajustement par le Département du commerce, comme s'il n'existait pas du tout. De fait, comme il est indiqué plus haut, Slocan a fait valoir que les recettes devraient être considérées

---

<sup>196</sup> DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Slocan Forest Products Ltd. (1<sup>er</sup> février 2002), page 26 (pièce n° 118 du Canada); DOC Memorandum on Verification of the Sales Response of Slocan Forest Products Ltd (28 janvier 2002), pages 7 et 8 (pièce n° 117 du Canada).

comme une compensation des frais de commercialisation directs. C'est seulement après que le Département du commerce a déterminé qu'il était plus approprié de les considérer comme des "revenus de placement" que Slocan a suggéré à titre *subsidaire* que le Département du commerce tienne au moins compte des recettes comme compensations des frais financiers.<sup>197</sup>

200. Les États-Unis affirment à juste titre qu'une dépense ou une recette donnée ne peut pas être à la fois une dépense de commercialisation et un élément du coût de production. Toutefois, ils ont tort de penser qu'une dépense ou une recette dûment documentée et vérifiée ne pourrait être *ni* une dépense de commercialisation *ni* un élément du coût de production. Après avoir déterminé l'existence de recettes provenant des contrats à terme et le fait que ces recettes étaient présentes sur un seul marché et se rapportaient à l'activité principale de Slocan, à savoir la vente du produit visé par l'enquête, le Département du commerce était tenu par l'article 2.4 de traiter ces recettes comme l'un ou l'autre, et de procéder à un ajustement en conséquence. Il ne pouvait pas "ramener à zéro" l'ajustement, comme s'il n'existait pas.

---

<sup>197</sup> Slocan Case Brief, pages 67 à 72 (12 février 2002) (pièce n° 156 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

## ANNEXE I

### G.1 Questions communes portant sur diverses questions concernant les différentes entreprises

#### Questions posées au Canada:

37. Pour chacune des questions concernant les différentes entreprises examinées ci-après, le Canada est prié de résumer les arguments présentés par l'exportateur concerné dans le contexte de l'enquête. Des références aux documents versés au dossier devraient être incluses (numéro de la pièce, page et paragraphe du document). Le Canada est également prié de résumer les raisons qui ont été données par le DOC, s'il y en a, pour rejeter la demande de l'exportateur. Pour clarifier et résumer ces questions, le Canada peut présenter les données susmentionnées sous forme de tableau.

#### 1. Abitibi

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
Abitibi: Répartition des frais financiers	<p>Dans sa <i>première</i> réponse au questionnaire sur les coûts, Abitibi a fait valoir que la méthode de répartition fondée sur le CMV du Département du commerce, qui était prescrite par le questionnaire, entraînerait une répartition déraisonnable des frais financiers entre les produits de bois d'œuvre, d'une part, et les produits des pâtes, des papiers et du papier journal, d'autre part, parce que "[n]os différents secteurs d'activité ont des <i>besoins de financement très différents, et ces différences ne sont pas prises en compte dans une répartition des dépenses de financement nettes fondée sur le coût des ventes</i>". Réponse d'Abitibi en date du 23 juillet 2001, page D-45 (pas d'italique dans l'original), pièce n° 83 du Canada. <i>Voir aussi</i> la réponse d'Abitibi en date du 10 septembre 2001, pages SD-35 et SD-36, pièce n° 84 du Canada (dans laquelle Abitibi se prononce en faveur d'une répartition des frais financiers fondée sur les éléments d'actif "en raison des besoins en matière d'éléments d'actif et de financement très différents des opérations concernant le bois d'œuvre, d'une part, et des opérations concernant les pâtes et papiers, d'autre part"); Lettre d'Abitibi en date du 26 septembre 2001, page 12, pièce n° 158 du Canada ("Lorsque, comme en l'espèce, la répartition des dépenses de financement sur la</p>	<p>Abitibi a fourni des données spécifiques à l'appui de ses arguments. En ce qui concerne les coûts de production, elle a fait observer que "[p]our l'année civile 2000, les ventes de bois d'œuvre se sont élevées à 638 millions de dollars canadiens, ce qui a nécessité des éléments d'actif valant 859 millions de dollars canadiens, de sorte que chaque dollar des éléments d'actif a rapporté 0,74 dollar en termes de ventes. Le papier journal et les papiers ont nécessité chacun plus de 50 pour cent d'éléments d'actif supplémentaires. Le papier journal a nécessité des éléments d'actif à hauteur de 7 276 millions de dollars canadiens pour générer 3 438 millions de dollars canadiens en termes de ventes, soit un ratio de 0,47. Les papiers à valeur ajoutée et les pâtes ont nécessité des éléments d'actif à hauteur de 3 120 millions de dollars canadiens pour générer 1 601 millions de dollars canadiens en termes de ventes, soit un ratio de 0,51. Les besoins en matière d'éléments d'actif et, partant, de financement des opérations relatives au bois d'œuvre sont beaucoup moins grands que ceux des pâtes, des papiers à valeur ajoutée et du papier journal. Réponse d'Abitibi en date du 23 juillet 2001, page D-45, pièce n° 83 du Canada.</p> <p>En ce qui concerne les ventes, Abitibi a fait</p>	<p>Le 10 août 2001, le Département du commerce a remis à Abitibi un questionnaire complémentaire sur les coûts, qui ne mettait pas en doute l'analyse faite par Abitibi, ni les éléments de preuve présentés au sujet de la méthode de répartition des frais financiers. Le Département du commerce ne demandait pas non plus d'éléments de preuve additionnels sur la question de la juste répartition des frais financiers. Sans aucune explication, le Département du commerce a donné pour instruction à Abitibi de revoir sa répartition de manière à utiliser la méthode habituelle du Département du commerce. Commerce 10 August 2001 Supplemental Section D Questionnaire to Abitibi, question n° 41, pièce n° 92 du Canada.</p> <p>Le Département du commerce a utilisé sa méthode fondée sur le CMV pour Abitibi dans sa détermination préliminaire. Aucune raison n'a été donnée. <i>Voir</i> Memorandum from LaVonne Jackson to Neal Halper, Director, Office of Accounting, Re: Cost of Production and Constructed value Calculation Adjustments for the Preliminary Results (30 octobre 2001), page 2 et annexe 2, pièce n° 89 du Canada.</p> <p>Le Département du commerce n'a pas dérogé à sa méthode de répartition fondée sur le CMV dans</p>

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
	<p>base du coût des ventes crée des distorsions, parce que différentes gammes de produits ont des besoins en capital différents, par dollar de vente ou par dollar de coût des ventes, le Département doit déroger à sa méthode habituelle parce que cette méthode de répartition est déraisonnable."); Mémoire en date du 12 février 2002 présenté par Abitibi au Département du commerce, pages 50 à 55, pièce n° 81 du Canada ("Quelle que soit la méthode d'évaluation, les besoins en capital des opérations relatives aux pâtes et papiers sont beaucoup plus importants que ceux des opérations relatives au bois d'œuvre. La méthode fondée sur le CMV du Département du commerce suppose injustement que chaque dollar du coût de ces différentes opérations entraîne la même dépense financière, ce qui est manifestement faux pour Abitibi.")</p>	<p>observer que ses "conditions de vente usuelles pour le bois d'œuvre [étaient] [ ]]. Pour le papier journal, les papiers et les pâtes en Amérique du Nord, ses conditions de vente usuelles [étaient] [ ]]. Pour ce qui est des comptes à recevoir, le délai moyen de recouvrement dans le secteur du bois d'œuvre en mars 2001 était de [ ]] jours. Dans le secteur des pâtes, le chiffre correspondant était de [ ]] jours. Dans le secteur des papiers à valeur ajoutée et du papier journal, il était de [ ]] jours. De toute évidence, quelle que soit la méthode d'évaluation, les besoins de liquidités de ces différents produits ne sont pas proportionnés au coût des ventes, et une répartition fondée sur le coût des ventes crée de fortes distorsions." Réponse d'Abitibi en date du 23 juillet 2001, page D-45, pièce n° 83 du Canada. Dans son mémoire, Abitibi a présenté un tableau résumant les données versées au dossier. Voir le mémoire d'Abitibi en date du 12 février 2002, page 54, pièce n° 81 du Canada.</p>	<p>sa détermination finale. Le Département du commerce a effectivement reconnu que sa méthode n'avait pas été choisie en fonction des éléments de preuve présentés dans l'affaire, mais qu'elle correspondait plutôt à sa "pratique établie" consistant à appliquer une méthode uniforme, "constante et prévisible" dans toutes les affaires. Détermination finale du Département du commerce, Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 15, pièce n° 2 du Canada.</p>
	<p>Abitibi a proposé une solution de rechange à la méthode de répartition fondée sur le CMV du Département du commerce. Sur la base des données réelles par secteur qui figuraient dans ses états financiers vérifiés, Abitibi a suggéré au Département du commerce de répartir d'abord l'ensemble de ses frais financiers entre ses différents secteurs d'activité en proportion du total des éléments d'actif utilisés par chaque secteur. Voir la réponse d'Abitibi en date du 23 juillet 2001, page D-44, pièce n° 83 du Canada. Une fois les frais financiers pour le secteur du bois d'œuvre déterminés de cette manière, Abitibi a convenu qu'il serait approprié de répartir ces frais parmi les différents produits de bois d'œuvre qu'elle produisait et vendait en proportion du coût des ventes, car les différents produits de bois d'œuvre sont produits et vendus au moyen essentiellement des mêmes éléments</p>	<p>Abitibi a calculé ses frais financiers pour le bois d'œuvre sur cette base, et a répondu au questionnaire sur les coûts du Département du commerce en présentant des données complètes et des feuilles de calcul à l'appui qui montraient sa méthode de répartition fondée sur les éléments d'actif. Voir la réponse d'Abitibi en date du 23 juillet 2001, annexe D.6, pièce n° 83 du Canada. Voir le mémoire d'Abitibi en date du 12 février 2002, page 54 (tableau résumant les données figurant dans le dossier), pièce n° 81 du Canada.</p>	<p>Dans sa détermination préliminaire, le Département du commerce a tout simplement ignoré la méthode et les données présentées par Abitibi sans faire aucun commentaire. Voir Memorandum from LaVonne Jackson to Neal Halper, Director, Office of Accounting, Re: Cost of Production and Constructed value Calculation Adjustments for the Preliminary Results (30 octobre 2001), page 2 et annexe 2, pièce n° 89 du Canada. Au lieu de répondre directement aux arguments d'Abitibi, le Département du commerce les a mal qualifiés ou n'en a pas tenu compte dans sa détermination finale: "Rejetant les hypothèses d'Abitibi selon lesquelles la dette de la société se rapporte uniquement aux éléments d'actif appartenant aux activités relatives aux pâtes et papiers, la méthode du Département répond à la préoccupation d'Abitibi selon laquelle</p>

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
	<p>d'actif. Abitibi a en outre fait valoir que le CMV sous-évaluait les biens d'équipement. Elle a soutenu que certains biens d'équipement n'étaient pas amortissables et que, de toute façon, la dotation d'amortissement n'était pas représentative de la valeur de l'élément d'actif qui devait être financé. Abitibi a aussi souligné que "[s]elon la méthode habituelle du Département, environ 13,6 pour cent du total des frais de financement ser[ait] imputé au bois d'œuvre, alors que le bois d'œuvre ne requiert que 7,6 pour cent des éléments d'actif d'Abitibi et ne compte que pour 10,6 pour cent de sa dotation d'amortissement. [L]e fait que la dotation d'amortissement est incluse dans le coût des ventes ne supprime ni n'atténue sensiblement la distorsion". Mémoire d'Abitibi en date du 12 février 2002, pages 54 et 55, pièce n° 81 du Canada.</p>		<p>ces activités sont des activités à plus forte intensité de capital. Concrètement, il y aurait pour ces activités une dotation d'amortissement des biens d'équipement et éléments d'actif plus élevée. Ainsi, lorsque le taux des frais financiers consolidés est appliqué au coût de fabrication des produits de bois d'œuvre, des intérêts moins élevés s'appliqueront parce que le coût de fabrication total des produits de bois d'œuvre comprend une dotation d'amortissement moins élevée. Détermination finale du Département du commerce, Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 15, page 77, pièce n° 2 du Canada.</p>

2. Tembec

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
Frais A et G de Tembec	<p>Tembec a indiqué dans sa réponse au questionnaire initial qu'elle déclarait ses frais A et G sur la base des dépenses consignées dans les livres du Groupe des produits forestiers, qui, ainsi qu'il était noté, était le secteur dans lequel toute la marchandise visée était produite. La réponse précisait les catégories de frais visés par les données A et G, qui comprenaient, parmi de nombreuses autres catégories, les frais d'administration – Siège social. Dans son mémoire en date du 12 février 2002, Tembec a fait valoir, sur la base de la disposition législative des États-Unis qui met en œuvre l'article 2.2.2, que les frais A et G doivent reposer sur "les données réelles concernant la production et les ventes du produit similaire</p>	<p>Response of Tembec Inc. to Section D of the Department of Commerce Anti-Dumping Questionnaire, 23 juillet 2001 (pièce n° 159 du Canada), pages D-28, D-29 et D-32; Case Brief of Tembec Inc., 12 février 2002 (pièce n° 160 du Canada), pages 41 et 42.</p>	<p>"Comme la Loi ne définit pas ce que sont des frais A et G ni comment le taux des frais A et G devrait être calculé, le Département a élaboré une pratique constante et prévisible pour calculer et répartir les frais A et G. Cette méthode constante et prévisible consiste à calculer le taux en fonction des frais A et G concernant l'ensemble de la société ..." Mémoire sur les questions et la décision (pièce n° 2 du Canada), observation n° 33, page 105.</p>

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
	étranger par l'exportateur en question"; que les données concernant l'ensemble de la société ne satisfaisaient pas à cette prescription parce que la plupart des ventes de Tembec se rapportaient aux pâtes, aux papiers et aux produits chimiques; mais que les données vérifiées du Groupe des produits forestiers satisferaient aux prescriptions juridiques.		
Compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de Tembec	Tembec a indiqué dans sa réponse au questionnaire initial que [[  ]] Tembec a fourni une explication détaillée, accompagnée d'une déclaration sous serment, de feuilles de calcul et de pièces justificatives, de ses achats et ventes de copeaux de bois, aussi bien les cessions internes que les transactions commerciales, dans sa réponse du 15 novembre 2001 au questionnaire complémentaire. Tembec a répété son argument selon lequel les prix de cession interne étaient fixés administrativement sans référence aux prix du marché. En réponse à l'argument du requérant selon lequel les transactions avec des parties affiliées devraient être utilisées, Tembec a fait valoir dans son mémoire en date du 19 février 2002 présenté à titre de réfutation que le DOC devrait calculer la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits en fonction des prix du marché pour les copeaux de bois tels qu'ils ont été établis pendant la vérification.	Response of Tembec Inc. to Section D of the Department of Commerce Antidumping Questionnaire, 23 juillet 2001 (pièce n° 151 du Canada), page D-24; Response of Tembec Inc. to the Second Section D Supplemental Questionnaire, 15 novembre 2001 (pièce n° 152 du Canada), pages SD-20 à SD-23 et pièces SD-42, SD-43, SD-44, SD-46; Rebuttal Brief of Tembec Inc., 19 février 2002 (pièce n° 153 du Canada), pages 15 à 22.	"Sur la base de la comparaison entre les prix de cession interne des scieries de Tembec en Colombie-Britannique pour les copeaux bois et les ventes de copeaux par les scieries de la Colombie-Britannique à des acheteurs non affiliés, nous avons conclu que les prix de cession interne n'étaient pas préférentiels ... Pour ce qui est des ventes de copeaux de bois de Tembec au Québec et en Ontario ... comme nous avons déterminé que les scieries de Tembec en Colombie-Britannique ne vendent pas de copeaux de bois aux autres divisions de Tembec à des prix préférentiels, nous jugeons raisonnable de conclure que les scieries du Québec et de l'Ontario n'ont pas bénéficié de prix préférentiels pour les copeaux de bois cédés en interne. Mémoire sur les questions et la décision (pièce n° 2 du Canada), observation n° 11, page 61.

3. Weyerhaeuser

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
Frais A et G de Weyerhaeuser	<p>Dans le mémoire que Weyerhaeuser avait présenté au DOC, aux pages 63 et 64, pièce n° 98 du Canada, il était indiqué ce qui suit:</p> <p>"[Les dépenses afférentes aux panneaux comprimés] ne sont pas des dépenses de caractère général et ne se rapportent pas aux opérations de la société dans son ensemble. Comme il est indiqué dans la note 14 de l'état financier consolidé de Weyerhaeuser [EU], ces frais se rapportent au règlement proposé d'un recours collectif concernant les panneaux comprimés [note de bas de page de la réponse de Weyerhaeuser à la section A, pièce A-15, omise]. Ce règlement concerne toutes les personnes qui sont ou étaient propriétaires, aux États-Unis, de structures dans lesquelles les panneaux comprimés fabriqués par la société [EU] ont été installés. Les faits figurant dans le dossier montrent donc clairement que ce coût est associé à une gamme de produits spécifique d'une marchandise non visée et que ces dépenses ne se rapportent pas aux opérations de la société dans son ensemble. Par conséquent, elles ne devraient pas être considérées comme un élément des frais A et G de la société."<sup>1</sup></p> <p>Dans la lettre en date du 8 avril 2002 dans laquelle Weyerhaeuser alléguait l'existence d'une erreur matérielle, pages 6 et 7, pièce n° 100 du Canada, il était indiqué ce qui suit:</p> <p>"Lorsqu'il a révisé le ratio A et G de Weyerhaeuser, le Département a inclus les créances concernant les panneaux comprimés ...</p>	<p>Weyerhaeuser's Case Brief to the DOC, pièce n° 98 du Canada, pages 63 et 64; Weyerhaeuser's Section A response, pièce A-15, pièce n° 101 du Canada; Weyerhaeuser's Ministerial Error Allegation letter, 8 avril 2002, pièce n° 100 du Canada, pages 6 et 7.</p>	<p>"alors que les coûts se rapportent à une marchandise non visée ... le Département répartit habituellement les provisions de cette nature sur tous les produits parce qu'elles ne se rapportent pas à l'activité de production, mais à la société dans son ensemble." [Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 48 b), pièce n° 2 du Canada, page 134.]</p>

<sup>1</sup> Pendant l'enquête, Weyerhaeuser avait fait valoir 1) que les frais relatifs aux panneaux comprimés n'étaient pas des frais de caractère général affectés à juste titre à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux du Canada, et 2) que ces frais étaient à juste titre qualifiés de "coût des ventes". L'une ou l'autre de ces allégations aurait suffi à reclasser ces frais comme des "frais de caractère général". Le Département du commerce a rejeté ces deux allégations. Dans la présente procédure dans le cadre de l'OMC, le Canada a soulevé une question au sujet du raisonnement du Département du commerce en ce qui concerne le point 1) seulement.

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
	<p>en tant qu'élément des frais A et G de la société mère. Le Département a commis une erreur matérielle en incluant ce montant. Habituellement, il n'inclut pas ce type de [[ ]] dépense en tant qu'élément du coût de production parce qu'il n'a rien à voir avec la production ou la vente de la marchandise visée. Dans ce cas-ci, Weyerhaeuser [US] a accepté de régler une action intentée par des propriétaires de logements qui prétendaient que la société leur avait vendu des panneaux comprimés défectueux ... Manifestement, ces frais ne se rapportent pas à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux du Canada. Ces frais ne se rapportent pas aux activités administratives de la société dans son ensemble, et ne sont pas spécifiques à la fabrication, à la conception ou à la vente du produit visé par l'enquête."</p>		

4. West Fraser (sous-produit)

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
<p>Compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de West Fraser</p>	<p>Pendant la vérification des coûts, West Fraser a expliqué que la décision préliminaire du Département du commerce de comparer les prix moyens des ventes de West Fraser aux parties affiliées et aux parties non affiliées dans toutes les provinces (pour déterminer si les premières avaient été faites aux prix du marché) était déraisonnable, car l'écart des prix observé par le Département du commerce résultait d'écarts temporaires et de facteurs locaux relatifs à l'offre et à la demande, plutôt qu'à des prix gonflés pratiqués dans le cadre de ventes aux parties affiliées. West Fraser a donc analysé la question des prix fixés pour différentes scieries et, dans les faits, a recommandé que le "marché" aux fins de 19 U.S.C. § 1677b(f)(2) soit défini comme la zone géographique située à proximité des</p>	<p>DOC Verification Rept., page 23 (pièce n° 10 du Canada); West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007520-21 (pièce n° 150 du Canada) (indique les échanges de copeaux effectués par West Fraser pour réduire au minimum les frais de transport). <b>Renferme des renseignements commerciaux confidentiels aux deux pages.</b> West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007548 (pièce n° 107 du Canada) (fournit des comparaisons mensuelles); West Fraser's Appendix D-2 – Revised (pièce n° 106 du Canada) [[ ]]. West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007589-007593 (pièce n° 111 du</p>	<p>Le Département du commerce a reconnu que la documentation présentée par West Fraser au moment de la vérification indiquait que QRP avait payé à West Fraser des prix semblables aux prix facturés à une partie non affiliée pour les achats de copeaux de bois, mais il a dit que ces comparaisons "avaient été présentées sur une base sélective ... et ne reposaient pas sur un échantillon choisi par le Département". Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 11, page 61 (pièce n° 2 du Canada). Le Département du commerce a également indiqué que "[c]es comparaisons représentaient seulement une partie de l'ensemble des achats de copeaux de bois par ... les usines de pâte de West Fraser et il n'y a pas d'éléments de preuve versés au dossier pour</p>

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
	<p>différentes usines de pâtes et scieries. Pour montrer que ses ventes aux parties affiliées étaient réalisées aux prix du marché, West Fraser a présenté au Département du commerce des données mensuelles pour l'année 2000 concernant les achats de copeaux faits par l'une de ses usines de pâte affiliées, QRP. Ces données indiquaient que les prix que QRP avait payés à West Fraser (pour des ventes de copeaux de bois provenant des "scieries de West Fraser" à Quesnel (C.-B.)) correspondaient aux prix que QRP avait payés à son principal fournisseur de copeaux non affilié, [[ ]]. Le choix de QRP par West Fraser était approprié parce que a) ces ventes étaient celles que West Fraser avait conclues aux prix les plus élevés avec des acheteurs affiliés et, partant, étaient les plus susceptibles d'avoir été conclues à des prix supérieurs aux prix du marché, et b) le volume des ventes de West Fraser à QRP était important. Pour déterminer si les ventes de West Fraser aux parties affiliées étaient faites aux prix du marché, des fonctionnaires du Département du commerce ont également demandé des renseignements représentatifs sur les ventes faites à des acheteurs affiliés et non affiliés par les scieries Blue Ridge (Alberta) et Pacific Island (C.-B.), soit les deux scieries de West Fraser qui avaient vendu des copeaux à des parties affiliées et non affiliées. Après avoir vérifié ces renseignements additionnels, les fonctionnaires du Département du commerce n'ont pas demandé d'autres renseignements sur les ventes de copeaux de bois aux parties affiliées de West Fraser, ni indiqué que les renseignements fournis étaient inadéquats. Conformément à ces éléments factuels, West Fraser a fait valoir dans le mémoire qu'elle a présenté au Département du commerce que les renseignements concernant les différentes</p>	<p>Canada) (documentation complémentaire demandée et vérifiée par le Département du commerce) West Fraser's Case Br., 12 février 2002, pages 46 à 48 (pièce n° 55 des États-Unis); West Fraser Rebuttal Br., 19 février 2002, pages 19 à 21 (pièce n° 54 des États-Unis).</p>	<p>déterminer ce que les résultats pourraient être si toutes les usines étaient incluses". <i>Id.</i> Le Département du commerce a fait ces constatations malgré le fait que son rapport de vérification concernant West Fraser ne mentionnait pas les ventes de copeaux de bois aux parties affiliées au nombre des questions qui "devront faire l'objet d'un nouvel examen". DOC Verification Rept., page 2 (pièce n° 110 du Canada). Le memorandum sur la décision du Département du commerce ne portait pas non plus des éléments de preuve additionnels que le Département du commerce avait spécifiquement demandés et vérifiés au sujet des ventes de copeaux de bois faites par les scieries Blue Ridge et Pacific Island de West Fraser. Au lieu de fonder sa décision sur les renseignements concernant les différentes scieries qui avaient été examinés lors de la vérification, le Département du commerce a adopté une nouvelle méthode par laquelle il a comparé les prix moyens des ventes de copeaux de bois aux parties affiliées et aux parties non affiliées par province pour déterminer si les premières avaient été faites aux prix du marché. <i>Voir id.</i>, page 60.</p>

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments donnés par le DOC
	scieries qui avaient été vérifiés par le Département du commerce indiquaient que les ventes de copeaux aux parties affiliées de West Fraser avaient effectivement été faites aux prix du marché.		
	Immédiatement après que le Département du commerce a remis sa détermination finale dans laquelle il adoptait une méthode d'analyse par province pour la première fois, West Fraser a présenté au Département du commerce une lettre dans laquelle il faisait valoir que l'erreur qu'il avait commise en utilisant le volume <i>de minimis</i> ventes de copeaux de bois par West Fraser à des parties non affiliées en Colombie-Britannique en tant que point de repère exclusif s'agissant des prix du marché en Colombie-Britannique constituait une erreur matérielle.	Letter from West Fraser to DOC of 04/09/02 (pièce n° 161 du Canada). Renferme des renseignements commerciaux confidentiels aux pages 4 et 5.	Le Département du commerce a rejeté l'allégation d'erreur matérielle de West Fraser, au motif que "[l']ajustement dont les recettes tirées des sous-produits de West Fraser ont fait l'objet est de toute évidence un choix méthodologique délibéré fait par le Département" et n'est donc pas une erreur matérielle. Voir DOC Memorandum re Ministerial Error Allegations (25 avril 2002), page 17 (pièce n° 162 du Canada).

5. Slocan

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments données par le DOC
Recettes provenant des contrats à terme de Slocan	Slocan faisait des opérations à terme sur le bois d'œuvre sur le marché des États-Unis. Dans ses livres et registres, Slocan consigne les profits et pertes résultant de ses opérations à terme sur le bois d'œuvre comme une activité de vente de bois d'œuvre, de sorte qu'elle a déclaré les recettes nettes gagnées au cours de la période couverte par l'enquête comme des frais de commercialisation directs.	Verification Exhibit 21, pièce n° 119 du Canada (extrait public – explication des opérations à terme) Slocan Cost Verification Report, page 26, pièce n° 118; Slocan Case Brief, page 70, note 24, pièce n° 156 du Canada (recettes consignées dans les livres et registres)	
	Le Département du commerce a rejeté cette approche dans sa détermination préliminaire et a indiqué que les recettes tirées des contrats à terme étaient un "revenu de placement".	Preliminary Determination Analysis Memorandum, page 7, paragraphe 8, pièce n° 116 du Canada (les recettes tirées des opérations à terme étaient un revenu de placement).	"Dans le champ DIRSELU2 de la base de données sur les ventes aux États-Unis, Slocan a consigné le profit ou la perte associé aux ventes réalisées sur le marché à terme. Nous concluons qu'il s'agit d'un revenu de placement, qui ne devrait pas être considéré comme une déduction/addition se rapportant spécifiquement aux ventes. Comme il ne s'agit pas d'une dépense de

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments données par le DOC
			commercialisation directe, nous avons refusé cet ajustement du prix et nous n'avons pas inclus ce champ dans nos calculs." Prelim. Det. Analysis Mem., page 7, paragraphe 8, pièce no 116 du Canada.
	Dans son mémoire, Slocan a fait valoir que <i>si</i> telle était la décision du Département du commerce, celui-ci devrait alors comptabiliser les profits et pertes résultant des opérations à terme en tant que frais financiers, comme il le ferait pour d'autres revenus de placement.	Slocan Case Brief, pages 67 à 72, pièce n° 156 du Canada ("Le Département devrait inclure les profits et pertes résultant des opérations à terme dans les frais de commercialisation directs, ou, s'il ne le fait pas, inclure les profits et pertes dans les frais financiers de Slocan.")	"Slocan suggère comme autre possibilité que le Département utilise les bénéfices pour compenser les frais financiers de Slocan." Mémoire sur les questions et la décision, pièce n° 2 du Canada, observation n° 21, page 94.
	Le Département du commerce a rejeté cette solution aussi et n'a tenu compte nulle part dans ses calculs des recettes provenant des opérations à terme.	Mémoire sur les questions et la décision, pièce n° 2 du Canada (fait de ne pas tenir compte des recettes en tant que frais de commercialisation ou frais financiers)	"[N]ous n'avons pas inclus dans notre analyse les bénéfices tirés de la vente des contrats à terme n'ayant pas entraîné l'expédition de la marchandise visée. Ces bénéfices sont réalisés grâce à la position de Slocan sur le CME et en tant que producteur de bois d'œuvre résineux, mais pas à la vente réelle de la marchandise visée. De plus, nous n'avons pas utilisé ces bénéfices pour compenser les frais de commercialisation directs de Slocan. En vertu de l'article 773 a) 6) C) iii) de la Loi, le Département est tenu de procéder à des ajustements au titre des circonstances de la vente uniquement pour tenir compte des frais de commercialisation directs et des frais hypothétiques. L'article 351.410 c) définit les frais de commercialisation directs comme des "frais ... qui découlent de la vente particulière en question et ont une relation directe avec celle-ci". Par conséquent, lorsque aucune vente de la marchandise visée n'a été réalisée, il ne peut pas y avoir d'ajustement au titre des circonstances de la vente pour tenir compte des frais de commercialisation directs. Slocan suggère comme autre solution que le Département utilise les bénéfices pour compenser les frais financiers de Slocan. À l'appui de cet argument, Slocan conteste

Question	Résumé des arguments	Éléments de preuve versés au dossier	Résumé des raisons du rejet des éléments données par le DOC
			<p>l'assertion faite par le Département dans sa note sur les calculs afférant à la détermination préliminaire selon laquelle ces bénéficiaires sont des "revenus de placement" en disant que Slocan se livre à des opérations de couverture plutôt qu'à des activités spéculatives, et que les ventes sur le marché à terme font partie intégrante du processus normal de vente et de distribution de la société. Nous convenons que les opérations de couverture de Slocan concernant les contrats à terme sur le bois d'œuvre se rapportent à son activité principale qu'est la vente de bois d'œuvre par opposition à des investissements spéculatifs, mais c'est précisément pour cette raison que nous ne sommes pas d'accord pour dire que les contrats à terme se rapportent aux activités financières de Slocan. En tant que tels, les bénéfices réalisés sur les contrats à terme ne devraient pas être utilisés pour compenser les intérêts versés par la société." Mémoire sur les questions et la décision, pièce n° 2 du Canada, observation n° 21, page 94.</p>
	<p>Le fait que le Département du commerce n'a pas du tout procédé à un ajustement pour tenir compte des recettes tirées des contrats à terme de Slocan violait l'article VI:1-2 du GATT et les articles 2.4 et 9.3 de l'Accord antidumping parce qu'il n'a pas été "dûment tenu compte ... des [facteurs] affectant la comparabilité des prix[.]"</p>		

## ANNEXE A-2

### REPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSEES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIERE REUNION DE FOND DU GROUPE SPECIAL

(30 juin 2003)

#### Questions posées aux Parties

1. Les États-Unis répondent ci-après aux questions posées le 19 juin 2003 aux États-Unis et aux deux parties. En plusieurs cas, les États-Unis répondent aussi à des questions posées par le Groupe spécial au Canada.

#### A. QUESTIONS GENERALES

##### Questions posées aux États-Unis:

**5. Au paragraphe 36 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis mentionnent un cas dans lequel, de l'avis de cette partie, le Canada avait demandé au Groupe spécial de procéder à ce qui serait effectivement un examen *de novo* de l'établissement et de l'évaluation par le DOC des faits de la cause. De l'avis des États-Unis, y a-t-il d'autres cas semblables? Dans l'affirmative, veuillez donner des précisions.**

2. Au paragraphe 36 de leur première communication écrite, les États-Unis font référence au paragraphe 83 de la première communication écrite du Canada. Dans ce paragraphe, le Canada a indiqué, sur un plan général, ce qu'à son avis le Groupe spécial devait faire pour déterminer si l'évaluation des faits par le Département du commerce était impartiale et objective. Premièrement, puisque le Canada a inclus cette assertion en tant que thèse générale dans sa discussion du "critère d'examen", on peut supposer qu'elle préfigure l'approche que le Canada préconiserait à l'égard de chacune des questions de fait qui se posent dans la présente affaire. Deuxièmement, il y a plusieurs cas précis dans lesquels le Canada demande au Groupe spécial d'entreprendre un examen *de novo*, comme on l'indique ci-après.

3. Présenter, comme le fait le Canada, une nouvelle analyse de régression (pièce n° 77 du Canada) à l'appui de l'affirmation selon laquelle le Département du commerce aurait dû procéder à un ajustement de prix pour tenir compte de différences quant aux dimensions du bois d'œuvre entre les transactions comparées revient à demander de procéder *de novo* à l'établissement des faits. Dans l'enquête correspondante, le Département du commerce ne disposait pas de cette pièce. À la réunion du Groupe spécial du 17 juin, le Canada a dit qu'il avait l'intention de présenter un mémorandum d'expert pour expliquer la pièce. La présentation de nouveaux éléments de preuve et l'intention déclarée de présenter un mémorandum d'expert (qui serait lui-même un nouvel élément de preuve) pour expliquer les nouveaux éléments de preuve montrent que le Canada cherche indûment à obtenir que le Groupe spécial établisse les faits comme s'il était l'autorité chargée de l'enquête.

4. Pour ce qui est du calcul par le Département du commerce du coût de production pour Abitibi, le Canada demande au Groupe spécial de déterminer si une méthode de répartition des frais d'administration et des frais de caractère général est plus raisonnable et plus exacte qu'une autre. Au paragraphe 203 de sa première communication écrite, le Canada affirme, sans citation à l'appui, que le "DOC n'a pas évalué les circonstances propres à Abitibi et les éléments de preuve dont il était saisi pour élaborer la méthode la plus exacte et la plus raisonnable à employer pour déterminer les frais financiers associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux". Inhérente à cette affirmation du Canada, il y a une demande tendant à ce que le Groupe spécial pèse les éléments de preuve et constate que la méthode proposée par Abitibi est plus "exacte et raisonnable" que celle du Département du commerce. C'est là une demande d'examen *de novo*.

5. L'allégation du Canada concernant la compensation au titre des ventes de copeaux de bois de West Fraser est un autre exemple. Le Département du commerce a examiné les ventes de copeaux de bois de West Fraser à des entités affiliées et a appliqué aux recettes tirées de ces ventes le "critère" des recettes que cette société tire de ses propres ventes à des entités non affiliées. Le Canada s'élève contre le "poids" attaché par le Département du commerce à certains faits par rapport à d'autres.<sup>1</sup> Il appartient à l'autorité chargée de l'enquête de peser les faits. En demandant au Groupe spécial de peser à nouveau les faits, le Canada lui demande une fois encore de procéder à un examen *de novo*.

6. Un quatrième exemple est l'allégation du Canada concernant le produit considéré. Cela est particulièrement clair au paragraphe 35 de la déclaration orale faite par le Canada à la réunion du Groupe spécial du 17 juin. Le Canada y affirme que le produit considéré "aurait dû être limité au bois d'échantillon". En fait, le Canada demande au Groupe spécial d'adopter sa manière de voir lorsqu'il s'agit de dire où les lignes de démarcation auraient dû être tracées en ce qui concerne le produit considéré. C'est là une demande d'examen *de novo*.

7. La liste qui précède est exemplative plutôt qu'exhaustive. Comme on l'a indiqué au début de la présente réponse, les États-Unis interprètent l'explication générale que donne le Canada du critère d'examen comme une indication de la manière dont le Canada voudrait que le Groupe spécial aborde chacune des questions dans le présent différend.

**6. Dans la note de bas de page 166 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis affirment ce qui suit:**

**"[L]a note de bas de page jointe à cette affirmation renferme une analyse factuelle qui n'a jamais été présentée au Département du commerce pendant la procédure administrative, ce qui constitue clairement une violation de l'article 17.5 ii), et ces renseignements ne devraient pas être pris en considération par le présent Groupe spécial".<sup>166</sup>**

---

<sup>166</sup> Voir la section III, *supra*. Voir aussi le rapport du Groupe spécial CE – Accessoires de tuyauterie, paragraphe 7.33. Toutefois, même si le présent Groupe spécial tient compte de cette analyse, malgré l'affirmation des États-Unis selon laquelle agir ainsi entraînerait un examen *de novo* des faits, les États-Unis font observer que cette analyse n'est pas déterminante à première vue. Par exemple, il ressort d'un examen attentif de la pièce n° 76 du Canada que, tandis que [[ ]] de Weyerhaeuser, le produit comparable de Slocan (page 7) se vendait à un prix moyen de [[ ]], soit un écart de [[ ]] pour cent de plus que le prix moyen pratiqué par Slocan. Pour Slocan, le prix moyen pendant la période couverte par l'enquête pour [[ ]]. Pour Weyerhaeuser, le prix moyen pendant la période couverte par l'enquête pour [[ ]]. Les deux produits se vendaient au même prix dans chaque société, mais l'écart entre les sociétés dans les deux cas était d'environ [[ ]]. De plus, [[ ]] il ressort d'un examen des graphiques qu'il n'existe pas de configuration

---

<sup>1</sup> Voir la première communication écrite du Canada, paragraphe 244.

uniforme des prix qui exigerait de conclure que le Département du commerce n'a pas procédé à une évaluation des faits qui était objective et impartiale.

**Les États-Unis pourraient-ils préciser leur position au sujet de la pièce n° 76 du Canada compte tenu de l'assertion qui précède?**

8. La note de bas de page 166 de la première communication écrite des États-Unis est relative au paragraphe 137 et se rapporte à l'objection élevée par les États-Unis au titre de l'article 17.5 ii) à l'encontre des nouveaux renseignements présentés par le Canada dans la pièce n° 77 du Canada (l'analyse de régression). Pour préciser ce point, la note de bas de page fait référence aux graphiques figurant dans la pièce n° 76 du Canada. Ces graphiques non plus n'ont pas été présentés au Département du commerce pendant la procédure correspondante, bien que les données sur lesquelles ils sont fondés soient apparemment tirées des bases de données communiquées par les sociétés interrogées et ne supposent pas le type de manipulation des données qu'exige la nouvelle analyse de régression figurant dans la pièce n° 77 du Canada. Les États-Unis ne se sont pas opposés à l'inclusion par le Canada des données et de l'analyse figurant dans la pièce n° 76 du Canada, mais ils estiment néanmoins que la communication de ces graphiques par le Canada démontre que le Canada demande au présent groupe spécial de peser à nouveau les éléments de preuve et de procéder à un examen *de novo* des faits.

**Question posée aux deux parties:**

**7. Veuillez formuler des observations sur les constatations qui figurent au paragraphe 7.3 du rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*:**

"[L]es actions d'une partie intéressée au cours de l'enquête sont déterminantes pour ce qui est de la protection des droits résultant pour elle de l'Accord antidumping. Comme l'Organe d'appel l'a fait observer dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, "pour achever leurs enquêtes, les autorités chargées de l'enquête sont en droit d'attendre un degré d'effort très important – au mieux de leurs possibilités – des exportateurs soumis à enquête". Il a ajouté que "la coopération [était], en fait, un processus allant dans les deux sens qui suppos[ait] un effort conjoint". Compte tenu de ce processus allant dans les deux sens et servant à obtenir les renseignements sur lesquels les déterminations sont fondées en dernière analyse, lorsque les autorités chargées de l'enquête ont l'obligation de "ménager ... [aux] parties intéressées la possibilité" de présenter des éléments de preuve et/ou des arguments sur une question donnée, et que les parties intéressées n'ont elles-mêmes fait aucun effort au cours de l'enquête pour présenter ces éléments de preuve et/ou ces arguments, il se peut que le dossier ne renferme aucun élément de fait permettant à un groupe spécial de se prononcer sur la question de savoir si oui ou non une "possibilité", soit n'a pas été "ménagée", soit a été refusée. De même, lorsque l'Accord antidumping laisse à l'appréciation et à la discrétion des autorités chargées de l'enquête le soin de trancher un point donné en s'appuyant sur le dossier dont elles sont saisies, et que les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur ce point, la décision d'une partie intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend". (notes de bas de page omises)

9. Le passage cité fait référence à l'analyse par le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* des responsabilités respectives des autorités chargées de l'enquête et des parties intéressées dans une enquête antidumping. Plus précisément, il a trait aux cas dans lesquels l'Accord antidumping impose certaines obligations de forme aux autorités, mais où "les modalités d'exécution exactes sont laissées à l'appréciation des autorités chargées de l'enquête".<sup>2</sup> Cette analyse est particulièrement pertinente en ce qui concerne l'application par le Département du commerce de certaines méthodes de calcul des frais contestées par le Canada, ainsi que l'allégation du Canada selon laquelle il y aurait eu lieu de procéder à un ajustement des prix pour tenir compte des différences de dimension entre les produits de bois d'œuvre résineux comparés. En ce qui concerne chacun de ces calculs, la démarche adoptée par le Département du commerce relève du pouvoir discrétionnaire laissé par l'Accord antidumping, et les allégations du Canada sont dénuées de fondement.

10. Cette affirmation du Groupe spécial *Barres d'armature* appelle l'attention sur la responsabilité qui incombe, au premier chef, à la partie intéressée de verser tout renseignement pertinent au dossier qui sera examiné par l'autorité chargée de l'enquête. En ce qui concerne les différences de dimension, l'article 2.4 indique qu'il sera dûment tenu compte "dans chaque cas, selon ses particularités" des différences dont il est "démonstré" qu'elles affectent la comparabilité des prix. Quant à savoir s'il a été démontré qu'un facteur affecte la comparabilité des prix, c'est là une question qui est laissée "à l'appréciation et à la discrétion des autorités chargées de l'enquête [lesquelles doivent] trancher... en s'appuyant sur le dossier dont elles sont saisies".<sup>3</sup> En l'espèce, le Département du commerce a ménagé aux parties intéressées d'amples possibilités de verser au dossier des renseignements pertinents concernant tout ajustement de prix demandé au titre de différences dans les dimensions. Le questionnaire indiquait aux parties intéressées ce qui était nécessaire pour justifier un ajustement au titre de différences dans les marchandises<sup>4</sup>, une lettre du 14 septembre 2001 du Département du commerce faisait connaître aux parties qu'il envisagerait de rapprocher des produits en bois d'œuvre résineux semblables, et non pas seulement identiques<sup>5</sup>, des produits en bois d'œuvre résineux tant identiques que semblables ont été rapprochés dans la détermination préliminaire du 6 novembre 2001<sup>6</sup>, après quoi il était encore possible de présenter des observations et de communiquer de nouveaux renseignements factuels.<sup>7</sup> Malgré les possibilités ainsi offertes, les sociétés interrogées canadiennes n'ont pas fourni d'éléments à l'appui de leurs demandes d'ajustement de prix. En conséquence, la plainte du Canada sur ce point, en particulier les efforts qu'il déploie maintenant pour présenter de nouveaux éléments de preuve sous la forme d'une analyse de régression (pièce n° 77 du Canada) devraient être rejetés. Selon la conclusion du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*: "[lorsque]" les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur ce point, la décision d'une partie

---

<sup>2</sup> Rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.2.

<sup>3</sup> *Id.*, paragraphe 7.3.

<sup>4</sup> Voir la lettre à Abitibi incluant le questionnaire (20 mai 2001) à la section B-29 (demandant des renseignements relatifs aux coûts variables de fabrication pour toutes les ventes de produits semblables, plutôt qu'identiques, c'est-à-dire dans les cas où il y avait des différences dans les caractéristiques physiques) et à la section I-5 (définissant et décrivant l'ajustement pour différences dans les caractéristiques physiques) (pièce n° 36 des États-Unis). Le questionnaire renvoie aussi les parties intéressées aux règlements du Département du commerce portant sur ce point, qui ont aussi été communiqués dans la première communication écrite des États-Unis, dans la pièce n° 44 des États-Unis.

<sup>5</sup> Voir la lettre à Abitibi Consolidated Inc. (14 septembre 2001) (pièce n° 75 du Canada).

<sup>6</sup> *Notice of Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber Products From Canada*, 66 Fed. Reg. 56062 (6 novembre 2001) ("Détermination préliminaire") (pièce n° 11 du Canada); voir aussi la détermination finale, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>7</sup> Voir le Règlement du Département du commerce, 19 C.F.R. § 301 b) 1) (selon lequel de nouveaux renseignements peuvent être communiqués au cours d'une enquête jusqu'au septième jour précédant la date à laquelle commence la vérification) (pièce n° 65 des États-Unis). Dans les enquêtes, les vérifications sont normalement effectuées après que la détermination préliminaire a été établie, ce qui a été le cas dans *l'enquête sur le bois d'œuvre résineux*.

intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend".<sup>8</sup>

11. Dans les allégations du Canada, il y a au moins deux autres exemples de cas dans lesquels la partie intéressée à l'enquête correspondante a omis d'adresser des communications ou de présenter des éléments de preuve ou des arguments. Premièrement, contrairement à ce que le Canada soutient ici, West Fraser n'a jamais allégué que ses ventes à des parties non affiliées en Colombie-Britannique étaient "trop faibles" pour constituer une base valable permettant d'évaluer la valeur marchande des ventes à des parties affiliées, ni présenté d'éléments de preuve ou d'arguments à cet effet.<sup>9</sup> Deuxièmement, contrairement une fois encore à ce que le Canada soutient ici, Slocan n'a jamais demandé que les bénéfices de ses ventes à terme soient utilisés comme ajustement pour tenir compte d'autre chose que des frais de commercialisation directs ou des intérêts versés.<sup>10</sup> Dans les deux cas, les entreprises canadiennes n'ont pas rempli leur obligation de soulever toute question pertinente et de prouver leurs allégations comme il le fallait.

## B. ARTICLES 5.2/5.3

### Questions posées aux États-Unis:

**12. Veuillez indiquer si la relation entre IP et Weldwood a été divulguée par les requérants dans la demande et, dans l'affirmative, si ce fait a été examiné et pris en considération par le DOC dans le contexte de l'ouverture de l'enquête.**

12. La partie de la demande concernant le soutien de la branche de production traitait de la quantification de la partie de la branche de production des États-Unis qui avait choisi de ne pas soutenir la demande parce qu'elle consistait en entreprises elles-mêmes affiliées à des producteurs canadiens. Dans la pièce IB-7 relative à la requête, les requérants ont communiqué un article de journal canadien traitant de cette question, dans lequel il était dit que Weldwood était "la propriété d'International Paper".<sup>11</sup> Toutefois, dans sa décision portant ouverture d'une enquête, le Département du commerce n'a pas examiné la relation entre Weldwood et IP, parce qu'elle n'était pertinente ni pour la question du soutien de la branche de production, ni pour celle du caractère suffisant des éléments de preuve présentés dans la demande quant aux prix et aux coûts.

---

<sup>8</sup> Rapport du Groupe spécial, *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.3 (note de bas de page omise).

<sup>9</sup> En vertu des procédures des États-Unis, les parties se voient ménager une dernière possibilité de présenter toutes les questions pertinentes qui restent contentieuses. Voir 19 C.F.R. § 351.309 c) 2) (pièce n° 69 des États-Unis). West Fraser n'a jamais soulevé la moindre question concernant la quantité de ces ventes à des parties non affiliées en Colombie-Britannique. Voir le mémoire de West Fraser en date du 12 février 2002, pages 46 à 48 (pièce n° 55 des États-Unis); le contre-mémoire de West Fraser en date du 19 février 2002, pages 19 à 21 (pièce n° 54 des États-Unis).

<sup>10</sup> Slocan a seulement demandé que les montants correspondant à ces bénéfices soient traités de deux manières différentes, d'ailleurs contradictoires. S'il y avait un troisième moyen de les traiter – comme frais de commercialisation indirects – cette allégation n'a jamais été présentée. Dans sa réponse au questionnaire du 23 juillet 2001, Slocan a indiqué sans ambiguïté que les bénéfices tirés de ses opérations de couverture devaient être traités comme une compensation des frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis, en tant qu'ajustement au titre des différences dans les conditions de vente. Réponse de Slocan Forest Products Ltd. aux sections B; C et D du questionnaire antidumping du Département du commerce, 23 juillet 2001, pages C-35 à 37 (pièce n° 71 des États-Unis). Dans la même communication, Slocan a affirmé sans ambiguïté qu'elle ne supportait pas de frais de commercialisation indirects. *Id.* page C-37 (pièce n° 71 des États-Unis).

<sup>11</sup> Voir la pièce n° 62 des États-Unis.

13. L'article 5.2 de l'Accord antidumping exige que la demande énumère les producteurs nationaux connus du produit considéré ainsi que les exportateurs ou producteurs étrangers connus. La demande incluait Weldwood dans la liste des producteurs/exportateurs canadiens.<sup>12</sup> L'article 5 n'exige pas que l'autorité chargée de l'enquête examine et prenne en considération les relations existant entre sociétés dont les données ne sont pas nécessaires pour constater qu'il y a "des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête".

**13. Au paragraphe 66 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis affirment ce qui suit:**

**"[L]e produit considéré était un produit assimilable à un produit de base, dont des données à l'échelle de l'ensemble de la branche de production donneraient probablement une représentation plus fiable que des données se rapportant à une seule entreprise comptant pour une petite fraction seulement des exportations canadiennes vers les États-Unis".**

**Compte tenu de la déclaration qui précède, le DOC avait-il été saisi de données à l'échelle de l'ensemble de la branche de production sur le coût de production, les ventes sur le marché intérieur et les prix à l'exportation au moment de l'ouverture de l'enquête? Dans la négative, le DOC avait-il recueilli ces renseignements lorsqu'il a examiné si les prescriptions de l'article 5.3 étaient respectées?**

14. La demande contenait des données relatives au coût de production, aux ventes sur le marché intérieur et au prix à l'exportation pour de nombreuses entreprises des deux provinces productrices de bois d'œuvre les plus importantes du Canada: la Colombie-Britannique dans l'ouest du Canada et le Québec dans l'est du Canada. Les données présentées avec la demande étaient donc représentatives de la branche de production canadienne.<sup>13</sup> Le Département du commerce n'a pas recueilli de données supplémentaires correspondant à l'ensemble du pays lorsqu'il a examiné si les prescriptions de l'article 5.3 étaient respectées, parce que les renseignements fournis dans la demande étaient suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête antidumping.

**14. Le Groupe spécial note l'assertion suivante du Canada au paragraphe 17 de sa *Première déclaration orale* :**

**"[L]es membres du requérant achètent du bois d'œuvre à des entreprises canadiennes pour alimenter quotidiennement leurs lignes de produits. Ils font régulièrement affaire avec des entreprises canadiennes, ce qui se traduit par des milliers de transactions et des échanges transfrontières dont la valeur se chiffre en milliards de dollars. Le Département du commerce connaissait tous ces faits. Par conséquent, il est inconcevable que la demande ait été acceptée en l'absence de renseignements sur une seule transaction réelle portant sur la vente de bois d'œuvre résineux au Canada ou aux États-Unis. La demande ne comportait aucun élément de preuve relatif à telle ou telle transaction désignant un seul exportateur canadien ou donnant des exemples spécifiques de prix ou de coût. L'allégation du requérant selon laquelle ces renseignements n'étaient pas des renseignements "qui peuvent raisonnablement être à [...] disposition" n'est tout simplement pas crédible et n'aurait jamais dû être acceptée par le Département du commerce." (notes de bas de page omises)**

---

<sup>12</sup> Voir la pièce n° IB-9 relative à la requête (pièce n° 63 des États-Unis).

<sup>13</sup> Voir la première communication écrite, paragraphes 52 à 62, et les sources qui y sont citées, qui indiquent en détail les diverses sources de données pour chacune de ces trois catégories.

**Compte tenu des échanges transfrontières substantiels de produits de bois d'œuvre entre le Canada et les États-Unis (comme le Canada l'indique dans la citation qui précède), les renseignements sur les prix à l'exportation communiqués par les producteurs et les exportateurs canadiens n'étaient-ils pas des renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant?**

15. Des renseignements relatifs aux prix à l'exportation pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant et ont été fournis dans la demande.<sup>14</sup> Comme les prix à l'exportation fournis dans la demande (y compris les renseignements relatifs aux prix à l'exportation émanant de *Random Lengths* pour toute la période visée par l'enquête et concernant à la fois l'EPS *de l'est* et *de l'ouest*, la déclaration sous serment concernant la diminution des ventes et la déclaration sous serment concernant les offres de prix) suffisaient à justifier l'ouverture d'une enquête, aucun autre renseignement relatif aux prix à l'exportation n'était nécessaire. En conséquence, pendant le processus menant à l'ouverture de l'enquête ou pendant l'enquête subséquente, le Département du commerce n'a pas établi de détermination sur le point de savoir si *d'autres* renseignements *encore* relatifs aux prix à l'exportation provenant de producteurs et d'exportateurs canadiens pouvaient *aussi* raisonnablement être à la disposition du requérant. L'Accord antidumping n'exige pas de telles déterminations en pareilles circonstances.

16. De plus, le paragraphe 17 de la première déclaration orale du Canada déforme véritablement les faits. Il n'est pas exact que "la demande ait été acceptée en l'absence de renseignements sur une seule transaction effective portant sur la vente de bois d'œuvre résineux au Canada ou aux États-Unis". Comme le prouve le dossier et, comme cela est indiqué en détail dans notre première communication écrite, aux paragraphes 48 à 64, la demande contenait beaucoup d'éléments de preuve sur des ventes effectives de bois d'œuvre résineux, à la fois au Canada et aux États-Unis, émanant de *Random Lengths* et de déclarations sous serment. L'allégation contenue au paragraphe 17 de la première déclaration orale du Canada, selon laquelle "[l]a demande ne comportait aucun élément de preuve relatif à telle ou telle transaction désignant un seul exportateur canadien ou donnant des exemples spécifiques de prix ou de coût" est seulement vraie en ce sens que les producteurs canadiens associés aux différentes transactions auxquelles correspondaient les données figurant dans la demande n'étaient pas nommés; les éléments de preuve n'en sont pas moins "relatifs à telle ou telle transaction" pour autant.

**15. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 23 de la Première déclaration orale du Canada:**

**"il a été démontré que les données de *Random Lengths* incluses dans la demande amalgamaient les prix des producteurs du Canada et des États-Unis et, par conséquent, n'étaient pas représentatives des prix de vente canadiens".**

17. Cette affirmation est incorrecte. La première déclaration orale du Canada, au paragraphe 23, fait référence, à son tour, à la première communication écrite du Canada. La seule "démonstration" que l'on puisse trouver dans cette communication concernant un prétendu amalgame dans les données de *Random Lengths* consistent en assertions figurant aux paragraphes 91 et 104. Au paragraphe 91, le Canada laisse entendre de manière fallacieuse que le *requérant* (le Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales) avait qualifié les données de *Random Lengths* d'amalgames: "Selon le Comité exécutif, le DOC s'était fondé sur les renseignements ci-après pour ouvrir l'enquête ... 1) les données de prix tirées de *Random Lengths* pour l'épinette-pin-sapin de l'est, qui amalgamaient les prix de producteurs canadiens et non canadiens ..." Cette affirmation et d'autres affirmations fallacieuses figurant au paragraphe 91 sont "étayées" de manière indifférenciée par une longue énumération, à la note de bas de page 87, de diverses pièces incluses dans la demande, dont la

---

<sup>14</sup> Voir les pièces citées aux paragraphes 57 à 61 de la première communication écrite des États-Unis.

plupart n'ont aucun rapport avec l'allégation relative aux "données amalgamées". Le Canada répète l'allégation, sans même y inclure la limitation à l'EPS de l'est, figurant au paragraphe 104 de sa première communication écrite: "Les données de prix tirées de *Random Lengths* amalgamaient les prix de producteurs canadiens et non canadiens." Une fois encore, cette allégation et d'autres ne sont "étayées" que par une énumération indifférenciée de pièces, dont aucune ne "démontre" que les données de *Random Lengths* utilisées dans la demande "amalgamaient" les ventes au Canada et aux États-Unis.

18. Les États-Unis, dans leur propre première communication écrite, et en réponse aux questions posées par le Groupe spécial pendant la première réunion du Groupe spécial, ont précisé les faits. Tout d'abord, les "données relatives aux prix de *Random Lengths*" incluses dans la demande comprennent trois différents groupes de données utilisées pour démontrer l'existence d'un dumping de bois d'œuvre résineux par les exportateurs et les producteurs canadiens.

19. Premièrement, au paragraphe 52 de leur première communication écrite, les États-Unis ont évoqué l'utilisation des données relatives aux prix de *Random Lengths* pour l'EPS de l'est "livré à Toronto" comme source des prix du bois d'œuvre résineux sur le marché intérieur canadien utilisés pour démontrer l'existence de ventes à un prix inférieur au coût sur le marché canadien. Dans la note de bas de page 46, les États-Unis ont précisé que "[b]ien que le Canada ait allégué que ces prix "amalgament" des données relatives aux États-Unis et au Canada, les éditeurs de *Random Lengths* ont expressément affirmé que les prix figurant dans la colonne "livré à Toronto" sont fondés *exclusivement* sur la production d'usines situées au Canada". Le texte cité par les États-Unis à l'appui de cette affirmation est une lettre à cet effet en date du 19 avril 2001 reçue de *Random Lengths*, qui a été versée au dossier dans une communication du requérant en date du 20 avril 2001.<sup>15</sup>

20. Deuxièmement, au paragraphe 58 de leur première communication écrite, les États-Unis ont évoqué l'utilisation des données relatives aux prix de *Random Lengths* pour l'EPS de l'ouest livré sur les marchés de Chicago et d'Atlanta comme source des prix à l'exportation utilisés pour démontrer l'existence de ventes à un prix inférieur au coût (c'est-à-dire "faisant l'objet d'un dumping") à destination du marché des États-Unis. Dans la note de bas de page 58, les États-Unis ont précisé que "*Random Lengths* définissait l'EPS de l'ouest" comme étant le "bois d'œuvre du groupe épinette-pin-sapin produit en Colombie-Britannique ou en Alberta".<sup>16</sup>

21. Troisièmement, au paragraphe 61 de leur première communication écrite, les États-Unis ont évoqué l'utilisation des données relatives aux prix de *Random Lengths* pour l'EPS de l'est livré à Boston et dans la région des Grands Lacs comme source additionnelle des prix à l'exportation utilisés pour démontrer l'existence de ventes à un prix inférieur au coût (c'est-à-dire "faisant l'objet d'un dumping") à destination du marché des États-Unis. L'allégation du Canada relative à l'"amalgame" concernant ce groupe de données se fonde sur la définition de l'"EPS de l'est" donnée par "Terms of the Trade": "bois d'œuvre du groupe épinette-pin-sapin produit dans les provinces orientales du Canada, y compris la Saskatchewan et le Manitoba. L'expression est également employée à propos de certains bois d'œuvre produits dans le nord-est des États-Unis".<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Nous notons que la pièce n° 1 des États-Unis incluait par erreur une communication différente présentée par le requérant à la même date. La lettre de *Random Lengths* concernant les livraisons à Toronto a été versée au dossier public de l'enquête et est jointe en tant que nouvelle pièce aux présentes réponses aux questions du Groupe spécial. Voir fiche 22, encadré 80 (pièce n° 60 des États-Unis).

<sup>16</sup> Le texte cité est la pièce III-9 incluse dans la requête (extraits pertinents de la publication "Terms of the Trade" de *Random Lengths*) (précédemment présentée dans le présent différend en tant que pièce n° 17 des États-Unis). La page pertinente de "Terms of the Trade" avait été omise par inadvertance de la pièce n° 17 des États-Unis. Une version complète de la pièce III-9 incluse dans la requête est jointe en tant que pièce n° 61 des États-Unis; la définition du groupe EPS de l'ouest se trouve à la page 370 de cette publication.

<sup>17</sup> Voir la pièce III-9 incluse dans la requête, page 114 (pièce n° 1 des États-Unis; pièce n° 61 des États-Unis).

22. Cette définition elle-même montre bien que le sens *premier* de cette expression est limité à certains bois d'œuvre produits au Canada. Son utilisation comme "terme du métier" à propos de bois d'œuvre produit aux États-Unis n'est pas seulement secondaire, mais aussi distincte. Dans la note de bas de page 67 de leur première communication écrite, les États-Unis ont expliqué qu'une lecture raisonnable des affirmations de l'éditeur de *Random Lengths* figurant au dossier montrait que l'allégation du Canada était dénuée de fondement. Le texte cité par les États-Unis à l'appui de cette affirmation est une lettre de *Random Lengths* en date du 19 avril 2001 qui a été versée au dossier de l'affaire dans une communication du requérant en date du 20 avril 2001.<sup>18</sup> Cette lettre indique, entre autres choses, que les prix de l'EPS *de l'est* dont il est fait état dans *Random Lengths* "sont représentatifs des prix du bois d'œuvre produit dans les provinces de l'est du Canada". En ce qui concerne ce groupe d'essences, l'éditeur de *Random Lengths* indique que, bien que sa publication "reçoive" des informations relatives à l'EPS d'usines de Nouvelle-Angleterre, les "règles de classement en vigueur" exigent que le produit venant de Nouvelle-Angleterre soit désigné comme EPSS (pour sud), tandis que "[la rédaction] concentre ses activités de collecte de renseignements et d'information en matière de prix sur l'EPS *de l'est* venant de l'est du Canada".

23. Cet ensemble d'éléments de preuve montre que *Random Lengths* reconnaît l'existence du point de vue commercial d'une distinction entre EPS produit au Canada ou produit aux États-Unis et n'amalgame pas les données relatives à l'"EPS *de l'est*" produit au Canada avec les données relatives à l'"EPS-sud" (de l'est) produit aux États-Unis.

24. De plus, d'autres données relatives aux prix à l'exportation incluses dans la demande, comme les données relatives à l'EPS *de l'ouest* tirées de *Random Lengths* citées au paragraphe 58 de la première communication écrite des États-Unis, auraient été suffisantes à elles seules pour justifier l'ouverture d'une enquête.

#### Questions posées aux deux parties:

**16. De l'avis du Canada/des États-Unis, quelle est l'obligation ou quelles sont les obligations imposées par l'article 5.2? Quelle est l'entité ou quelles sont les entités visées par cette (ou ces) obligation(s)?**

25. L'article 5.2 n'impose aucune obligation aux autorités chargées de l'enquête. Il décrit la teneur d'une demande.

26. L'argument du Canada concernant l'article 5.2 repose sur le postulat erroné qu'il faut donner de l'article 5.2 une lecture imposant une obligation autonome, indépendante de l'obligation énoncée à l'article 5.3. Ce n'est pas du tout ce que fait l'article 5.2. L'article 5.2 décrit la teneur d'une demande. Il indique le contexte dans lequel s'inscrit l'obligation incombant à l'autorité chargée de l'enquête au titre de l'article 5.3 de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.

27. La thèse selon laquelle l'article 5.2 n'impose pas d'obligation autonome aux autorités chargées de l'enquête est loin d'être aussi inhabituelle que le Canada le donne à penser.<sup>19</sup> On trouve dans d'autres parties des Accords de l'OMC des dispositions qui n'imposent pas elles-mêmes des obligations, mais indiquent le contexte d'obligations énoncées ailleurs. À titre d'exemple, on peut citer l'article III:1 du GATT de 1994. L'article III:1 dispose que certains règlements, lois et prescriptions "ne devront pas être appliqués aux produits importés ou nationaux de manière à protéger

---

<sup>18</sup> Comme on l'a expliqué plus haut, la pièce n° 1 des États-Unis incluait par erreur une communication différente présentée par le requérant à la même date, et les États-Unis fournissent maintenant au Groupe spécial le document correct du dossier en tant que pièce n° 60 des États-Unis. La lettre de *Random Lengths* se trouve à la fiche 22, encadré 79.

<sup>19</sup> Voir la première déclaration orale du Canada, paragraphe 10.

la production nationale". Dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques*, l'Organe d'appel a estimé que le Groupe spécial avait eu raison en l'espèce de voir "une distinction entre l'article III:1, qui "énonce des principes généraux", et l'article III:2 qui "prévoit des obligations spécifiques touchant les taxes et impositions intérieures"". <sup>20</sup> Dans la présente affaire, il y a un rapport semblable entre l'article 5.2 et l'article 5.3 de l'Accord antidumping.

28. Un autre exemple d'une disposition d'un accord qui n'impose pas d'obligation mais indique le contexte d'obligations énoncées ailleurs est l'article 4:1 de l'Accord sur l'agriculture, qui dispose ce qui suit:

Les concessions en matière d'accès aux marchés contenues dans les Listes se rapportent aux consolidations et aux réductions des tarifs, et aux autres engagements en matière d'accès aux marchés qui y sont spécifiés.

29. Dans l'affaire *CE – Bananes*, les CE ont fait valoir que l'article 4:1 était une disposition de fond qui, lue dans le contexte de l'article 21:1 de l'Accord sur l'agriculture selon lequel les dispositions du GATT de 1994 "seront applicables sous réserve des dispositions du présent accord", montrait que les listes de concessions supplantaient les prescriptions de l'article XIII du GATT de 1994. <sup>21</sup> Les CE soutenaient donc que les contingents tarifaires inscrits dans leur Liste n'étaient pas assujettis à l'article XIII. <sup>22</sup> L'Organe d'appel n'a pas souscrit à cette interprétation, et a conclu que "l'article 4:1 fai[sait] plus que simplement indiquer où figur[ai]ent les concessions et les engagements en matière d'accès aux marchés pour les produits agricoles. <sup>23</sup>

30. L'interprétation donnée par l'Organe d'appel de l'article 4:1 de l'Accord sur l'agriculture illustre le fait qu'une disposition d'un accord peut quelquefois servir un but limité, et que les obligations ne devraient pas être extraites d'une disposition à moins que le libellé ne soutienne explicitement cette interprétation. L'article 5.2 de l'Accord antidumping sert justement un tel but limité – décrire la teneur d'une demande. Lorsque les paragraphes de l'article 5 imposent des obligations aux autorités chargées de l'enquête, ils font explicitement référence à ce que "les autorités" feront ou ne feront pas. Tel est le cas, par exemple, dans les dispositions 5.3, 5.4, 5.5, 5.6 et 5.8. Il n'y a pas de référence de ce genre à l'article 5.2. Le Groupe spécial devrait rejeter la tentative faite par le Canada pour donner de l'article 5.2 une lecture incluant une obligation qui n'y est pas énoncée.

**17. De l'avis des parties, y a-t-il une hiérarchie que le requérant devrait s'efforcer de respecter dans la présentation des renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition prescrite à l'article 5.2 iii)? Veuillez motiver entièrement votre réponse.**

31. L'article 5.2 iii) donne le choix entre trois bases possibles pour établir la valeur normale: 1) des renseignements sur les prix sur le marché intérieur, ou "le cas échéant" ("where appropriate") 2) des renseignements sur les prix pratiqués pour des ventes à un ou plusieurs pays tiers, ou 3) des renseignements sur la valeur construite du produit. L'article 5.2 iii) donne aussi le choix entre deux bases possibles pour établir le prix à l'exportation: 1) des renseignements sur les prix à l'exportation, ou "le cas échéant" ("where appropriate"), 2) des renseignements sur les prix auxquels le produit est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant sur le territoire du Membre importateur" (c'est-à-dire les "prix à l'exportation construits").

---

<sup>20</sup> Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques*, WT/DS8, 10, 11/AB/R, adopté le 1<sup>er</sup> novembre 1996, pages 19 à 21.

<sup>21</sup> Rapport de l'Organe d'appel *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes*, adopté le 25 septembre 1997, WT/DS27/AB/R, paragraphe 20.

<sup>22</sup> *Id.*

<sup>23</sup> *Id.*, paragraphe 156.

32. Les solutions possibles décrites à l'article 5.2 iii) ne sont pas interchangeables. Lorsqu'il s'agit d'établir la valeur normale, par exemple, les prix sur le marché intérieur pratiqués au cours d'opérations commerciales normales sont normalement préférables aux deux autres catégories de prix. Toutefois, si le nombre des ventes sur le marché intérieur n'est pas suffisant pour que le marché intérieur constitue une base de comparaison valable, ou si la base de données des ventes sur le marché intérieur comporte des volumes appréciables de ventes à un prix inférieur au coût et ne donne donc pas une indication fiable des ventes réalisées au cours d'opérations commerciales normales, il est "approprié" d'utiliser les ventes réalisées sur les marchés de pays tiers ou la valeur construite, respectivement, même si l'on dispose de quelques prix pratiqués sur le marché intérieur. En d'autres termes, le "caractère approprié" de l'utilisation des solutions mentionnées en dernier est subordonné non pas à l'absence de données correspondant à la solution mentionnée en premier, mais à d'autres circonstances. Dans la présente affaire, par exemple, les requérants ont entrepris le processus d'établissement de la valeur normale par l'examen des prix sur le marché intérieur canadien. Toutefois, ayant démontré l'existence de multiples ventes à un prix inférieur au coût sur le marché canadien, ils ont à juste titre eu recours à la valeur construite comme base de comparaison avec le prix à l'exportation pour fournir des éléments de preuve de l'existence d'un dumping suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.

33. Il se peut que la question posée par le Groupe spécial ait trait à une autre sorte de "hiérarchie que le requérant devrait s'efforcer de respecter dans la présentation des renseignements". Le Canada allègue que si des données en matière de ventes et de coûts concernant spécifiquement Weldwood pouvaient raisonnablement être à la disposition des requérants, les requérants étaient tenus de fonder leur demande sur ces données. Mais cette allégation implique que l'article 5.2 impose une hiérarchie des données, dans lesquelles les données concernant spécifiquement une entreprise désignée sont jugées supérieures aux autres types de données, et que, si des données relevant de cette catégorie prétendument supérieure sont disponibles, les autres types de données ne peuvent pas être utilisés pour démontrer, dans une demande, l'existence d'un dumping. L'article 5.2 ne contient aucune obligation de ce genre. Il n'y a aucune hiérarchie des types de renseignements qu'un requérant devrait s'efforcer de présenter pour faire suffisamment la preuve de l'existence d'un dumping pour justifier l'ouverture d'une enquête. Les États-Unis estiment, comme ils l'ont indiqué à la première réunion du Groupe spécial, que dans la présente affaire, étant donné le grand nombre de producteurs de bois d'œuvre résineux au Canada, les données globales présentées dans la demande donnaient une image pertinente, étendue, des pratiques en matière de prix de la branche de production.

#### E. PRISE EN COMPTE DES DIFFERENCES DANS LES DIMENSIONS

##### Questions posées aux États-Unis:

**25. Veuillez préciser comment le DOC a procédé à la comparaison des produits dans le cas de numéros de contrôle non identiques. Sur le nombre total de comparaisons effectuées, combien l'ont été sur la base de numéros de contrôle identiques?**

34. Pour procéder à la comparaison de produits, le Département du commerce a d'abord recensé les caractéristiques permettant de comparer les produits par ordre d'importance, comme le suggéraient les parties intéressées.<sup>24</sup> Ces caractéristiques, par ordre d'importance décroissante, étaient les suivantes: 1) catégorie de produit (par exemple, bois d'échantillon, gros bois d'œuvre, planches); 2) essence (par exemple, EPS, cèdre rouge de l'Ouest); 3) groupe de qualités; 4) qualité; 5) taux d'humidité; 6) épaisseur; 7) largeur; 8) longueur; 9) fini de surface; 10) éboutage; et 11) transformation complémentaire (par exemple, bois déligné, prépercé, muni d'encoches).<sup>25</sup> À

---

<sup>24</sup> Si le Département du commerce a accepté les suggestions des parties à cet égard, cette acceptation n'était pas subordonnée à une démonstration de l'effet sur la comparabilité des prix.

<sup>25</sup> Voir, par exemple le document Amended Final Margin computer programme for Weyerhaeuser Corporation, en date du 25 avril 2002, lignes 2808 et 2809 (pièce n° 66 des États-Unis).

l'exception du groupe de qualités, ces caractéristiques étaient incluses dans le questionnaire. Le groupe de qualités a été ajouté aux fins de la détermination finale comme l'avaient suggéré les parties, en réponse à la demande de suggestions concernant un modèle de hiérarchie entre caractéristiques permettant de comparer les produits adressée par le Département du commerce le 9 août 2001.<sup>26</sup>

35. À la suggestion des parties, le Département du commerce n'a pas comparé de produits n'appartenant pas à la même catégorie, à la même essence ou au même groupe de qualités. Par conséquent, tous les produits comparés sont identiques en ce qui concerne ces caractéristiques. Le Département du commerce a d'abord comparé les numéros de contrôle des produits des États-Unis à ceux des produits du marché intérieur pour déterminer s'il y avait un produit identique à comparer. Lorsqu'il n'y avait pas de produit identique par toutes les caractéristiques, la méthode de comparaison élaborée par le Département du commerce a consisté à rechercher le produit *le plus semblable*. Pour cela, le programme informatique du Département du commerce recherchait le produit le plus semblable pour chaque caractéristique, par ordre d'importance décroissante. Par exemple, il essayait de trouver un produit de qualité identique sans tenir compte des caractéristiques moins importantes. S'il y avait de multiples ventes de produits de qualité identique, il essayait de trouver un produit dont la qualité et le taux d'humidité étaient identiques, et ainsi de suite, veillant à ce qu'il y ait un nombre aussi grand que possible de caractéristiques identiques à celles du produit vendu aux États-Unis, jusqu'à ce qu'il ait trouvé le produit le plus semblable. S'il n'y avait pas de vente de la qualité identique, il recherchait le produit de la qualité le plus semblable. S'il y avait de multiples ventes de la qualité la plus semblable, il essayait de trouver une vente d'un produit ayant un taux d'humidité identique, et continuait ainsi selon la hiérarchie des caractéristiques jusqu'à ce qu'il ait trouvé le produit le plus semblable.

36. Pour obtenir le produit semblable le plus approprié, on a attribué une valeur numérique à chaque trait identifié *au sein de* chaque caractéristique type.<sup>27</sup> Par exemple, s'agissant du taux d'humidité, on a attribué une valeur de un au bois sec, une valeur de trois au bois partiellement séché en séchoir et une valeur de quatre au bois vert. Pour déterminer un produit semblable approprié, le programme prenait en compte la différence entre le chiffre attribué pour chaque caractéristique du produit des États-Unis et le chiffre de chacun des produits possibles auxquels le comparer. Dans le cas du taux d'humidité, s'il n'y avait pas de produit présentant un taux d'humidité identique, l'ordinateur aurait choisi de comparer les ventes aux États-Unis de bois d'œuvre vert à des ventes de bois partiellement séché en séchoir ( $4 - 3 = 1$ ), soit la comparaison entre produits le plus semblables possible. C'est seulement s'il n'était pas possible d'établir une comparaison avec du bois partiellement séché en séchoir qu'il aurait établi cette comparaison avec des ventes de bois sec ( $4 - 1 = 3$ ).<sup>28</sup>

37. Le Département du commerce avait pris des dispositions supplémentaires pour affiner encore sa méthode de comparaison en utilisant les données relatives aux coûts disponibles. Lorsqu'il comparait des produits de qualité semblable, plutôt qu'identique, ou présentant d'autres caractéristiques semblables plutôt qu'identiques quant à leur degré de transformation. Si deux produits également semblables étaient disponibles, l'ordinateur choisissait de procéder à la comparaison avec celui pour lequel la différence de coût variable était la plus faible. S'agissant de toutes les caractéristiques tridimensionnelles, comme il n'y avait pas de différences de coût, lorsque deux produits également semblables étaient disponibles, les deux produits étaient retenus et une moyenne était établie entre leurs valeurs normales. Par exemple, le prix aux États-Unis d'une planche

---

<sup>26</sup> Détermination finale, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>27</sup> Voir le document Amended Final computer programme for Weyerhaeuser Corporation, en date du 25 avril 2002, lignes 3220 à 3362, attribuant des valeurs numériques à chaque trait au sein de chaque caractéristique (pièce n° 66 des États-Unis).

<sup>28</sup> Voir *id.* lignes 3306 à 3308.

de huit pieds était comparé à la moyenne pondérée de la valeur normale d'une planche de six pieds et de la valeur normale d'une planche de dix pieds identiques à tous autres égards.<sup>29</sup>

38. À la suite d'une autre suggestion des parties canadiennes, les longueurs ont été réparties en groupes de longueurs, comme suit: moins de 16 pieds; de 16 pieds à moins de 22 pieds; 22 pieds et plus.<sup>30</sup> Le Département du commerce s'est d'abord efforcé de comparer des produits à l'intérieur de chaque groupe de longueurs, et n'a comparé des produits n'appartenant pas au même groupe que lorsqu'il n'y avait pas de produit semblable à l'intérieur d'un même groupe. Pour cela, le Département du commerce a attribué aux longueurs de la catégorie "moins de 16 pieds" une valeur numérique comprise entre 100 et 105, à la catégorie "de 16 pieds à 22 pieds" une valeur comprise entre 200 et 202 et à la catégorie "plus de 22 pieds" des valeurs supérieures à 300. Les ventes composées de différentes longueurs (débits toutes longueurs) pour lesquelles la société interrogée n'était pas en mesure de répartir la vente selon les différentes longueurs qui la composaient se sont vu attribuer un code de 999.<sup>31</sup> Ainsi, si aucune pièce d'une longueur identique n'était disponible, une pièce de bois d'œuvre résineux de 14 pieds serait comparée à une pièce de 10 pieds, avant d'être comparée à une pièce de 16 pieds.

39. On a affecté à la largeur et à l'épaisseur des numéros d'ordre, par taille croissante. L'ordinateur procédait d'abord à la comparaison avec le produit présentant la plus petite différence de valeur numérique (c'est-à-dire, affecté du nombre le plus proche). Une entreprise, Weyerhaeuser, réalisait des ventes de pièces de bois de largeur et d'épaisseur différentes: une valeur numérique de 999 leur a été attribuée.<sup>32</sup>

40. Les concordances à l'identique représentent [ ] pour cent de toutes les concordances de ventes à l'exportation en volume. Les comparaisons entre produits semblables représentent [ ] pour cent et la valeur construite représente [ ] pour cent.<sup>33</sup>

**26. De l'avis des parties, l'article 2.4 impose-t-il (ou rejette-t-il) l'utilisation d'une méthode spécifique visant à déterminer le montant d'un ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques?**

41. L'article 2.4 n'impose ni ne rejette aucune méthode spécifique visant à déterminer l'ajustement à effectuer pour tenir dûment compte des différences dans les caractéristiques physiques. Il exige qu'il soit établi ou démontré, "dans chaque cas, selon ses particularités," que la différence dans les caractéristiques physiques a un effet sur la comparabilité des prix avant qu'il n'en soit dûment tenu compte. Toutefois, cette disposition n'indique pas: a) comment l'autorité chargée de l'enquête établira si il y a un effet sur la comparabilité des prix, ni b) comment calculer l'ajustement requis une fois cet effet établi.

<sup>29</sup> Détermination finale, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>30</sup> *Id.*

<sup>31</sup> Voir la pièce n° 66 des États-Unis, lignes 3310 à 3321.

<sup>32</sup> Voir *Id.* lignes 3323 à 3326 (épaisseur) et 3338 à 3351 (largeur).

<sup>33</sup> Voir la pièce n° 68 des États-Unis (qui récapitule les données) et la pièce n° 67 des États-Unis (qui donne la sortie d'ordinateur tirée du dossier relatif à chaque entreprise dont les données ont été obtenues). Le Département du commerce a utilisé les volumes (milliers de pieds-planche) pour répondre à la question du Groupe spécial, parce que les marges de dumping étaient pondérées par le volume des ventes à l'exportation. En conséquence, seul le volume donne une véritable indication du "nombre de comparaisons" relatif fondé sur des concordances à l'identique. Sur la base du nombre de comparaisons, les concordances à l'identique représentaient [ ] pour cent de toutes les ventes à l'exportation, les concordances entre produits semblables représentaient [ ] pour cent, et la valeur construite [ ] pour cent. Voir la pièce n° 70 des États-Unis.

**27. L'article 2.4 dispose ce qui suit: "[i]l sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans (...) les caractéristiques physiques". Pourrait-on donner de ce texte une interprétation indiquant qu'une fois que des différences dans les caractéristiques physiques ont été constatées, la comparabilité des prix est automatiquement affectée, ou existe-t-il toujours une prescription voulant que l'effet sur la comparabilité des prix soit prouvé de surcroît?**

42. Le texte de l'article 2.4 n'impose pas un ajustement automatique fondé sur la simple existence de différences physiques. Une telle interprétation priverait de sens les termes "dans chaque cas, selon ses particularités" et "démontrer". Ces termes exigent de toute évidence une analyse au cas par cas qui permette de déterminer si les faits justifient que les différences dans les caractéristiques physiques soient prises en compte parce qu'elles ont un effet sur la comparabilité des prix.

43. Des différences dans les caractéristiques physiques ne se traduisent pas nécessairement par des différences dans les dépenses ou les coûts du producteur, et ne se reflètent pas nécessairement non plus dans le prix facturé au consommateur. Par exemple, il se peut qu'un fabricant de jouets fabrique une série de camions-jouets. Chaque camion-jouet peut comporter des pièces actives différentes, et présenter des différences appréciables quant à l'apparence physique et même quant à la fonction du jouet – l'un sera un camion à incendie, l'autre un camion à benne, un autre un camion d'enlèvement des ordures ménagères. Tous ces jouets peuvent pourtant avoir le même coût de production, et peuvent être normalement vendus au même prix. Par conséquent, des différences dans les caractéristiques physiques ne justifieraient pas en elles-mêmes qu'il en soit dûment tenu compte ou qu'il soit procédé à un ajustement approprié, sur la base de l'existence de différences physiques. Des éléments de preuve additionnels devraient être présentés pour justifier la prise en compte requise ou l'ajustement approprié. Pour donner aux termes pertinents de l'article 2.4, en particulier aux termes "dans chaque cas, selon ses particularités" et "démontrer" leur sens ordinaire, l'autorité chargée de l'enquête doit d'abord déterminer, avant de procéder à un ajustement, et en se fondant sur les renseignements figurant au dossier, que les différences dans les caractéristiques physiques affectent la comparabilité des prix.

44. La phrase tirée de l'article 2.4 citée dans la question du Groupe spécial se termine par le membre de phrase "et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix". L'emploi des mots "aussi démontré" confirme la nécessité d'une démonstration établissant que les différences physiques en cause affectent la comparabilité des prix. Nous notons que dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, le Groupe spécial, examinant un ajustement au titre des frais financiers (résultant d'une condition de vente) a indiqué qu'"en somm[e], lorsqu'il est démontré par l'une ou l'autre partie à une affaire, ou qu'il ressort des renseignements eux-mêmes, qu'une différence donnée affecte la comparabilité des prix, un ajustement s'impose".<sup>34</sup> En l'espèce, les sociétés interrogées canadiennes n'ont pas démontré l'effet sur la comparabilité des prix des différences de dimension.

#### F. REDUCTION A ZERO

##### Questions posées aux États-Unis:

**32. Les États-Unis pourraient-ils indiquer quelle méthode le DOC a utilisée pour comparer la valeur normale et le prix d'exportation dans l'enquête en cause?**

45. Dans l'enquête en cause, les États-Unis ont procédé à des comparaisons entre la valeur normale et le prix d'exportation en utilisant la méthode de comparaison moyenne pondérée à moyenne

---

<sup>34</sup> Rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.352.

pondérée compatible avec l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping. Nous précisons que dans certains cas la valeur normale était fondée sur une valeur construite.

**33. Au paragraphe 31 de leur *Communication en tant que tierce partie*, les CE indiquent ce qui suit:**

**"[l]es Communautés européennes considèrent que la méthode employée par les États-Unis pour déterminer le numérateur aux fins du calcul de la marge moyenne pondérée ne diffère nullement de la méthode de "réduction à zéro" des CE dont il a déjà été constaté qu'elle était incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'Accord antidumping dans l'affaire CE – *Linge de lit*".**

**Les États-Unis souscrivent-ils à l'affirmation susmentionnée?**

46. Les États-Unis n'ont pas accès au programme informatique ni aux méthodes de calcul détaillées utilisés par les CE dans l'affaire CE – *Linge de lit*. Ils ne sont donc pas en mesure d'évaluer si la méthode employée par les États-Unis dans l'enquête en cause "ne diffère nullement" de celle employée par les CE.

**34. Veuillez formuler des observations sur les paragraphes 8 à 10 de la *Première déclaration orale du Japon*.**

47. Pour examiner comme il convient les assertions figurant dans ces paragraphes, il faut aussi examiner le paragraphe 7 qui établit la base des arguments développés par le Japon dans les paragraphes subséquents.

48. Au paragraphe 7 de sa première déclaration orale, le Japon présente de manière erronée l'argument des États-Unis. Les États-Unis ne soutiennent pas que l'article 2.4.2 prévoit "le calcul d'une marge de dumping *seulement* modèle par modèle"<sup>35</sup>, mais font plutôt valoir que des comparaisons par modèle ou par niveau commercial sont autorisées en vertu de l'article 2.4.2. De fait, deux des trois méthodes indiquées à l'article 2.4.2 prévoient le calcul de marges de dumping transaction par transaction. La troisième méthode (comparaisons de moyenne pondérée à moyenne pondérée) fait référence à une comparaison avec "toutes les transactions à l'exportation comparables". Dès lors que l'on interprète ce membre de phrase de manière compatible avec l'article 2.4, l'autorité chargée de l'enquête peut calculer des marges de dumping multiples.

49. Toujours au paragraphe 7, le Japon cite incorrectement l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping. Le terme "marge" – au singulier – n'apparaît pas à l'article 2.4.2. On y trouve seulement le pluriel – "marges".

50. Au paragraphe 8 de sa première déclaration orale, le Japon défend en substance le même argument que celui que présentent les États-Unis au paragraphe 154 de leur première communication écrite (quoiqu'en s'appuyant sur une disposition différente de l'Accord antidumping): à savoir, qu'il faut calculer une marge de dumping globale pour les entreprises faisant l'objet d'une enquête. Si le Japon a fait référence à l'article 6.10 et les États-Unis à l'article 5.8, dans un cas comme dans l'autre la nécessité de calculer une marge de dumping globale est fondée sur des obligations distinctes de celles qui figurent à l'article 2.4.2. De plus, l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping ne précise pas la méthode à employer pour regrouper les "marges de dumping" en une marge de dumping globale.

---

<sup>35</sup> Première déclaration orale du Japon, paragraphe 7 (pas d'italique dans l'original).

51. Au paragraphe 9, le Japon semble se rallier en grande partie à la position des États-Unis concernant l'article 2.4.2. Bien qu'il laisse entendre qu'il est possible de recourir à des comparaisons multiples au titre de l'article 2.4.2 pour des questions de "commodité administrative", le Japon reconnaît aussi que de telles comparaisons multiples peuvent être appropriées pour prendre en compte (entre autres choses) des différences dans les caractéristiques physiques entre plusieurs modèles du produit considéré. Le Japon reconnaît que cette démarche, adoptée en vertu de l'article 2.4.2, l'est "au milieu de l'ensemble du processus visant à calculer une marge individuelle de dumping pour un exportateur/un producteur". Bien plus, le Japon semble reconnaître que l'article 2.4.2 lui-même n'établit aucune obligation quant à la manière de regrouper les marges de dumping. De toute façon, aucune comparaison additionnelle n'intervient lorsqu'une autorité regroupe "toutes ces marges intermédiaires obtenues à partir de comparaisons multiples". Par conséquent, l'article 2.4.2, qui traite seulement des comparaisons, n'évoque pas ce processus d'agrégation des marges.

52. Au paragraphe 9, le Japon laisse entendre que ce qui fonde en droit la possibilité de neutraliser des marges de dumping par des montants de non-dumping est le principe de la bonne foi. En vertu du mandat du présent Groupe spécial ainsi que des articles 3:2, 7 et 19:2 du Mémoire d'accord, la tâche du présent Groupe spécial est d'examiner la compatibilité de la détermination en matière de droits antidumping faite par les États-Unis avec l'Accord antidumping. Un examen de ce qui est appelé la "bonne foi" des États-Unis en dehors des dispositions pertinentes de l'Accord antidumping n'entre pas dans le champ d'une procédure de règlement de différend de l'OMC.

53. Toujours au paragraphe 9, le Japon utilise l'expression "marges négatives". Selon l'article 2.1 de l'Accord antidumping, il y a dumping lorsqu'un produit est vendu à un prix inférieur à sa valeur normale. Lorsqu'une comparaison est correctement effectuée en vertu de l'article 2.4.2 et que le prix à l'exportation moyen pondéré est supérieur à la valeur normale moyenne pondérée, les transactions en question n'ont pas fait l'objet d'un dumping. L'Accord antidumping ne reconnaît pas de "marges négatives", et le Japon ne cite aucun texte faisant autorité pour justifier ce concept.

54. Au paragraphe 10, le Japon présente de manière erronée la position des États-Unis en ce qui concerne la question de la comparabilité. La détermination de la portée du produit considéré est distincte de la détermination de la comparabilité des prix entre prix d'exportation moyens pondérés et valeurs normales moyennes pondérées au titre de l'article 2.4.2. Le Japon laisse entendre à tort que les États-Unis ont soutenu que tous les bois d'œuvre résineux n'étaient pas comparables aux fins de l'article 2.4.2. Comme les États-Unis l'ont indiqué aux paragraphes 162 et 163 de leur première communication écrite, les ventes de tous les modèles à tous les niveaux commerciaux ne sont pas également comparables. Par exemple, s'il y a une vente sur le marché intérieur d'un modèle identique au même niveau commercial, les États-Unis l'utiliseront comme terme de la comparaison (en comparant la valeur normale moyenne pondérée à la moyenne pondérée de toutes les transactions à l'exportation comparables (en l'espèce, identiques, au même niveau commercial)). Des modèles identiques vendus à des niveaux commerciaux différents et des modèles non identiques restent néanmoins "susceptibles d'être comparés". Toutefois, les différences entre eux quant aux caractéristiques physiques et quant au niveau commercial les rendraient moins comparables et, lorsque ces différences affecteraient la comparabilité des prix, il serait approprié de les prendre dûment en compte, conformément à l'article 2.4. Distinguer entre modèles et niveaux commerciaux est admissible au titre de l'article 2.4.2 (comme le Japon semble le reconnaître au paragraphe 9 de sa première déclaration orale), mais cela n'exige pas que les États-Unis admettent que chaque modèle ou chaque niveau commercial constitue un "produit considéré" aux fins de l'Accord antidumping.

**35. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 20 de la Première déclaration orale des CE.**

55. Une bonne partie de ce que les CE disent dans ce paragraphe revient à réaffirmer la conclusion de l'affaire *CE – Linge de lit* et se fonde sur le raisonnement de l'Organe d'appel dans cette

affaire. Dans leur première communication écrite<sup>36</sup> et dans leurs déclarations initiale et finale à la première réunion du Groupe spécial<sup>37</sup>, les États-Unis ont expliqué pourquoi le présent groupe spécial n'était pas lié par le rapport *CE – Linge de lit* et pourquoi il n'y avait pas lieu de suivre ce rapport dans la présente affaire. Les États-Unis n'ont rien à ajouter sur ce point pour le moment.

56. Dans la première phrase du paragraphe 20, les CE semblent laisser entendre que la question des comparaisons multiples n'est pertinente que pour "une détermination générale du produit considéré et du produit d'origine nationale similaire". Les États-Unis ne le croient pas. L'article 2.4 de l'Accord antidumping exige que les différences autres que les différences dans les caractéristiques physiques qui affectent la comparabilité des prix soient aussi prises en compte pour faire les comparaisons. Par exemple, les différences quant au niveau commercial sont au nombre des différences qui peuvent affecter les comparaisons de prix. Ainsi, même s'il n'y a qu'un seul "modèle" du "produit considéré", il peut rester approprié de procéder à des comparaisons multiples s'il y a des ventes à de multiples niveaux commerciaux sur les marchés examinés. Pour cerner des distinctions quant au niveau commercial, ou des distinctions quant au modèle, le cas échéant, des comparaisons multiples peuvent être nécessaires et appropriées si l'on retient la méthode de comparaison moyenne pondérée à moyenne pondérée prévue à l'article 2.4.2 pour calculer les marges de dumping sur des transactions à l'exportation "comparables".

57. Nous notons que, comme le Japon, les CE utilisent l'expression "marges de dumping négatives". Comme nous l'avons vu en réponse à la question n° 34 ci-dessus, l'Accord antidumping ne reconnaît pas de "marges de dumping négatives" et les CE ne citent aucun texte faisant autorité pour justifier ce contexte.

## G. QUESTIONS CONCERNANT LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES

### G.1 Questions communes portant sur diverses questions concernant les différentes entreprises

#### Questions posées aux États-Unis:

**41. En ce qui concerne chacune des questions concernant les différentes entreprises que soulève le Canada dans sa *Première déclaration orale*, veuillez répondre aux observations formulées par le Canada selon lesquelles l'enquête n'a pas été menée d'une manière impartiale et objective. Ces observations devraient porter, entre autres choses, sur:**

- **les allégations faites par le Canada dans différents paragraphes de sa *Première déclaration orale* selon lesquelles les assertions contenant des données factuelles présentées par les États-Unis dans leur *Première communication écrite* étaient incorrectes (voir, par exemple, le paragraphe 94 de la *Première déclaration orale* du Canada); et**
- **l'affirmation du Canada selon laquelle le DOC "n'a pas examiné le bien-fondé des éléments de preuve versés au dossier" présentés par certains exportateurs au sujet des questions concernant les différentes entreprises dont le Groupe spécial était saisi (voir, par exemple, le paragraphe 79 de la *Première déclaration orale* du Canada).**

---

<sup>36</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 173 à 178.

<sup>37</sup> Voir la déclaration liminaire des États-Unis à la première réunion du Groupe spécial, paragraphe 38; voir aussi la déclaration finale des États-Unis à la première réunion du Groupe spécial, paragraphe 6.

58. Les États-Unis traiteront d'abord de l'affirmation du Canada selon laquelle le Département du commerce n'a pas mené l'enquête d'une manière impartiale et objective.

59. Pendant l'enquête sur le bois d'œuvre, le Département du commerce a calculé les frais pour déterminer si les ventes avaient été réalisées à un prix inférieur au coût de production et, lorsque cela était nécessaire, pour construire la valeur normale. Le Canada soutient que dans le calcul de ces frais, le Département du commerce a ignoré des éléments de preuve et appliqué automatiquement ses méthodes normales de calcul des frais sans tenir compte des circonstances factuelles propres à chaque producteur. Toutefois, comme cela ressort clairement de sa détermination finale, le Département du commerce a pleinement pris en considération les éléments de preuve et arguments présentés par les producteurs de bois d'œuvre et a scrupuleusement respecté la préférence indiquée à l'article 2.2.1.1 pour l'utilisation des registres propres de l'entreprise, lorsque cela est approprié.

#### Frais d'administration et frais de caractère général d'Abitibi

60. Pour déterminer le coût de production d'un produit visé par une enquête, il est nécessaire d'imputer à ce produit une certaine partie des frais d'administration et frais de caractère général, y compris les frais financiers. Bien que l'Accord antidumping ne prescrive pas de méthode particulière pour imputer ces frais, nous avons donné des renseignements de base sur la pratique du Département du commerce en réponse à la question n° 43. Dans le cas de la société interrogée Abitibi, le Département du commerce a appliqué la méthode du "coût des marchandises vendues" pour imputer les frais financiers de la société. Le Canada, sans s'opposer à la méthode du "coût des marchandises vendues" en soi, soutient que le Département du commerce aurait dû appliquer une méthode différente, fondée sur la valeur des éléments d'actif dans chacune des divisions d'Abitibi, pour imputer les frais financiers.

61. L'allégation du Canada – selon laquelle le Département du commerce n'a pas pris en considération tous les éléments de preuve pertinents avant de choisir une méthode d'imputation – est incorrecte. Comme cela est expliqué de manière circonstanciée dans l'observation n° 15 de sa détermination finale, le Département du commerce a refusé d'employer la méthode préconisée par Abitibi après avoir analysé les faits et les arguments pour et contre de manière impartiale et objective. Le Département du commerce a noté que l'argent était un bien fongible, et que les intérêts versés, par définition, correspondent aux besoins d'emprunt globaux d'une société. L'argent emprunté peut être affecté à toutes sortes d'utilisation, dont le financement du capital fixe ou celui des opérations en cours. Rien n'exige que l'argent emprunté soit affecté à une seule activité. Par conséquent, la méthode du "coût des marchandises vendues" était une base raisonnable pour l'imputation des intérêts versés.

62. De plus, contrairement à ce qu'affirme le Canada, la méthode du "coût des marchandises vendues" ne fait pas abstraction de la valeur des éléments d'actif. Cette valeur est reflétée dans les frais d'amortissement inclus dans le coût des marchandises vendues et dans le coût de fabrication du produit similaire auquel le ratio de frais financiers est appliqué. En d'autres termes, des frais d'amortissements plus importants seront imputés aux divisions d'une entreprise auxquelles correspond une plus grande part des éléments d'actif.

#### Frais d'administration et frais de caractère général de Tembec

63. Comme cela est indiqué dans sa détermination finale, le Département du commerce a rejeté la méthode de calcul des coûts division par division préconisée par Tembec, parce que les frais d'administration et frais de caractère général se rapportent, par définition, à l'entreprise dans son ensemble.<sup>38</sup> Le Canada soutient que le Département du commerce aurait dû calculer les frais d'administration et frais de caractère général division par division, comme le préconisait Tembec,

---

<sup>38</sup> Détermination finale, observation n° 33 (pièce n° 2 du Canada).

plutôt que pour l'ensemble de l'entreprise. Toutefois, la méthode de calcul de ces frais préconisée par Tembec est en contradiction avec le caractère général de ce poste de dépense. Elle se fonde sur le postulat non démontré que les frais de caractère général sont supportés au niveau de la division plutôt qu'à celui de l'entreprise. Elle se fonde, en outre, sur des montants non vérifiés de frais d'administration et frais de caractère général. Au contraire, la méthode employée par le Département du commerce se fonde sur les frais d'administration et frais de caractère général consignés dans les états financiers vérifiés de Tembec, et est par conséquent compatible avec l'article 2.2.1.1.

#### Frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser

64. En ce qui concerne Weyerhaeuser, le Département du commerce a inclus une partie imputée de certains frais de règlement de litiges dans les frais de caractère général et frais d'administration. Il est fréquent qu'une société mère supporte des frais de caractère général, comme les frais de règlement de litiges en question, qui sont des coûts associés à l'activité de l'entreprise pour toutes les opérations de la société mère. Lorsqu'une filiale est un producteur/un exportateur interrogé dans le cadre d'une enquête antidumping, la pratique ordinaire du Département du commerce est de répartir les frais d'administration et frais de caractère général de la société mère sur les ventes de toutes les marchandises produites par toute la société, à condition que les coûts se rapportent généralement aux opérations de toute la société. Cette pratique est compatible avec l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, et n'est pas contestée par le Canada. Elle n'a pas non plus été contestée par Weyerhaeuser pendant l'enquête.

65. Ce qui est contesté, c'est la décision prise par le Département du commerce d'inclure dans les frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser un montant imputé des provisions au titre du règlement de litiges en cause. Le raisonnement sur lequel le Département du commerce s'est fondé pour prendre cette décision est que les charges de cette nature devraient être réparties "sur tous les produits parce qu'elles ne se rapportent pas à une activité de production, mais à la société dans son ensemble".<sup>39</sup> Les renseignements communiqués par Weyerhaeuser ne justifiaient pas une dérogation à cette pratique. Les états financiers mêmes de Weyerhaeuser n'incluaient pas les frais de contentieux dans le coût des marchandises vendues.<sup>40</sup> Au contraire, Weyerhaeuser inscrivait les frais de règlement de litiges parmi les frais de caractère général, sous une rubrique distincte, il est vrai. Le caractère général de ces frais de règlement de litiges est révélé par la note explicative 14 relative à l'état financier, qui indique que de telles procédures judiciaires sont "généralement accessoires aux activités commerciales".<sup>41</sup>

66. Le Canada présente deux arguments à ce sujet. Premièrement, il indique que les frais de règlement de litiges n'étaient pas inclus dans le poste "frais d'administration et frais de caractère général" dans les livres et registres de Weyerhaeuser.<sup>42</sup> Mais c'est là jouer sur les mots. Le seul fait que Weyerhaeuser ait extrait ces frais de contentieux des frais d'administration et frais de caractère

---

<sup>39</sup> Détermination finale, observation n° 48 b), page 134 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>40</sup> Rapport annuel 2000 de Weyerhaeuser, page 53 (pièce n° 101 du Canada).

<sup>41</sup> *Id.*, page 75, note 14 (pièce n° 101 du Canada). Comme, à la première réunion du Groupe spécial, le Canada a indiqué oralement que cette référence ne décrivait pas les frais de règlement de litiges en cause, il est peut-être utile d'examiner la déclaration dans son ensemble:

La société est partie à des procédures judiciaires et à des questions environnementales généralement accessoires à ses activités commerciales. Bien que le résultat final de toute procédure judiciaire ou question environnementale dépende d'un grand nombre de variables et ne puisse pas être prédit avec quelque certitude que se soit, la société estime à l'heure actuelle que l'issue finale de ces procédures et questions, y compris celles qui sont décrites dans la présente note, n'aura sans doute pas d'effet important sur sa position financière actuelle, ses liquidités ou ses résultats d'exploitation; à l'avenir, toutefois, il se pourrait que pendant telle ou telle période pour laquelle un rapport sera établi, ces procédures ou questions aient un effet important sur les résultats d'exploitation.

*Id.* Ainsi, les livres et registres mêmes de Weyerhaeuser autorisent à conclure que ces frais de règlement de litiges se rapportaient aux opérations de la société dans son ensemble.

<sup>42</sup> Voir la première déclaration orale du Canada, paragraphe 94.

général et les ait fait figurer sous un poste distinct ne justifie pas leur exclusion des frais de caractère général de l'entreprise. Comme on l'a dit plus haut, la note 14 relative à l'état financier consolidé de l'entreprise elle-même justifie que ces frais soient pris en compte comme frais de caractère général.

67. Deuxièmement, le Canada allègue que les frais de règlement de litiges concernaient la production et la vente de panneaux comprimés.<sup>43</sup> Toutefois, le seul fait que le règlement est intervenu à la suite de réclamations ayant trait aux panneaux comprimés n'en fait pas des coûts associés à la production des panneaux comprimés. De fait, ces réclamations ont été faites des années après que les panneaux comprimés objet du litige avaient été produits. De plus, le Canada n'a présenté pour ces frais aucune autre catégorie comptable reconnue qui soit compatible avec la manière dont Weyerhaeuser même les a traités dans ses états financiers vérifiés. Pour ces raisons, le Département du commerce a inclus à juste titre les frais de règlement de litiges dans son calcul des frais d'administration et frais de caractère général totaux, conformément à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2.

#### Compensation pour sous-produits au titre des copeaux de bois

68. La deuxième série d'arguments du Canada concerne le calcul par le Département du commerce de compensations aux coûts de productions de certaines sociétés interrogées. La production de bois d'œuvre résineux donne comme sous-produit des copeaux de bois. Les producteurs peuvent vendre ces copeaux à des usines de pâte. Pour calculer les frais afférents à la production de bois d'œuvre résineux supportés par les entreprises, le Département du commerce a pris en compte les ventes de copeaux de bois en tant que compensation. En d'autres termes, le Département du commerce a réduit le coût de la production de bois d'œuvre résineux supporté par une entreprise d'un montant dont il a déterminé qu'il était le coût de la production des copeaux de bois.

69. Le Canada conteste les méthodes employées par le Département du commerce pour évaluer les compensations au titre des copeaux de bois. Pour examiner cette allégation, il convient de partir de l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping. Comme nous l'avons noté à propos de la répartition des frais d'administration et frais de caractère général, cette disposition ne prescrit pas de méthode particulière pour le calcul du coût de production. En revanche, l'article 2.2.1.1 dispose bien que les autorités chargées de l'enquête se fonderont normalement sur les registres du producteur, à condition qu'ils soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Pour les deux entreprises en cause, c'est précisément ce que le Département du commerce a fait.

#### Copeaux de bois de West Fraser

70. Il n'y a pas de frais indépendants associés à la production de copeaux de bois, parce qu'il s'agit d'un sous-produit de la production de bois d'œuvre. La tâche du Département du commerce était d'établir une valeur raisonnable pour ce sous-produit. Pour déterminer une compensation au titre des copeaux de bois pour la société interrogée West Fraser, le Département du commerce a examiné les ventes de West Fraser à des entités affiliées et comparé les renseignements obtenus aux données relatives aux ventes de West Fraser à des parties non affiliées prises comme point de repère. Ce point de repère a servi à déterminer si les ventes à des entités affiliées étaient réalisées aux prix du marché, et à procéder à des ajustements le cas échéant.

71. Faisant valoir que cette méthode de valorisation était contraire à l'Accord antidumping, le Canada allègue que le volume des ventes de West Fraser à des entités non affiliées était "infime".<sup>44</sup> Au contraire, les ventes de copeaux de bois réalisées par les usines McBride et Pacific Island étaient

---

<sup>43</sup> Voir *id.* paragraphe 93.

<sup>44</sup> Première déclaration orale du Canada, paragraphe 109.

importantes en tonnage et en valeur.<sup>45</sup> Pendant l'enquête, West Fraser n'a jamais soutenu que la quantité de copeaux de bois vendue faisait douter qu'il soit raisonnable de prendre la valeur de ces ventes comme point de repère. Dès lors que les transactions relatives aux copeaux de bois étaient de caractère commercial, le volume effectif de ces transactions n'est pas pertinent. Comme les États-Unis l'ont indiqué dans leur première communication écrite, Canfor a fait valoir que certaines de ses transactions n'étaient pas de caractère commercial, et le Département du commerce s'est rallié à cette appréciation et n'a pas utilisé les valeurs tirées de ces transactions dans ses calculs. En revanche, West Fraser n'a jamais présenté un tel argument.<sup>46</sup>

72. Les arguments du Canada font abstraction de la préférence indiquée à l'article 2.2.1.1 pour un calcul des frais fondé sur les registres propres de l'entreprise. Si les registres de West Fraser n'étaient, en quelque sorte, pas représentatifs de ses ventes, West Fraser avait l'obligation de le démontrer. Elle ne l'a pas fait.

#### Copeaux de bois de Tembec

73. Dans le cas de Tembec, contrairement à celui de West Fraser, il n'y avait pas de ventes de copeaux de bois à des parties affiliées. Il y avait, en revanche, des ventes entre divisions, dont le Département du commerce a déterminé qu'elles constituaient une base raisonnable pour déterminer la valeur que Tembec attribuait aux copeaux de bois. L'article 2.2.1.1 fait obligation aux autorités chargées de l'enquête d'utiliser pour calculer les frais les livres et registres de la partie faisant l'objet de l'enquête si la valeur consignée dans ces livres et registres tient compte raisonnablement des frais associés à la production. La même obligation vaut lorsqu'il s'agit de calculer la valeur d'un sous-produit aux fins d'une compensation. Le Canada conteste l'utilisation par le Département du commerce de la valeur effectivement attribuée par Tembec aux copeaux de bois, et indique une préférence pour l'emploi d'une autre valeur. Toutefois, le fait que la valeur attribuée aux transactions réalisées par Tembec sur le marché était supérieure à la valeur attribuée aux cessions entre divisions de Tembec ne rend pas moins raisonnable la valeur attribuée par Tembec elle-même aux sous-produits. Le Département du commerce a examiné ces montants et, conformément à ses obligations au titre de l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, il a utilisé ces chiffres.

74. Le Canada fait valoir que le Département du commerce n'aurait pas dû s'appuyer sur les registres de Tembec, parce que ces registres montraient que la valeur des transactions entre divisions était arbitraire.<sup>47</sup> Toutefois, contrairement à l'assertion du Canada, le Département du commerce n'a établi aucune détermination de ce genre, et les éléments de preuve ne soutiennent pas cette allégation. Au bout du compte, le Canada demande au présent Groupe spécial de déterminer, en fait, que les données mêmes de Tembec concernant la valorisation étaient arbitraires, et que les raisons données par le Département du commerce pour utiliser ces données étaient contraires à l'Accord antidumping. Les faits versés au dossier n'étaient pas une telle constatation.

#### Bénéfices tirés par Slocan de contrats de vente à terme

75. Le Canada soutient que le Département du commerce n'a pas correctement pris en compte les bénéfices tirés par la société interrogée Slocan de la vente de bois d'œuvre dans le cadre de contrats à terme. Mais, comme les États-Unis l'ont indiqué au paragraphe 247 de leur première communication écrite, Slocan a seulement demandé que ces bénéfices soient traités de l'une des deux manières suivantes: 1) ajustement aux frais de commercialisation directs et 2) compensation des frais financiers. S'il y avait une troisième manière de traiter ces bénéfices – comme frais de commercialisation indirects – cette allégation n'a jamais été formulée.

---

<sup>45</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 219, note 251; le document West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007503 (pièce n° 106 du Canada).

<sup>46</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 225, note 268.

<sup>47</sup> Première communication écrite du Canada, paragraphe 260.

76. Slocan a déclaré sans ambiguïté que les bénéfices tirés des opérations de couverture devaient être traités comme un ajustement aux frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis au titre de différences dans les conditions de vente.<sup>48</sup> Les faits démontraient, toutefois, que ces bénéfices n'étaient pas des frais de commercialisation directs. Ils n'étaient pas directement liés à telle ou telle vente particulière de bois d'œuvre résineux.<sup>49</sup>

77. Nous ne partageons pas l'opinion du Canada (première déclaration orale, paragraphe 121) selon laquelle l'article 2.4 n'exige pas qu'un ajustement des prix soit directement lié aux transactions de vente réelles qui font l'objet de la comparaison. On ne peut démontrer qu'un ajustement affecte la comparabilité des prix, comme l'exige l'article 2.4, si cet ajustement n'est pas lié à une transaction réelle. Si les contrats à terme de Slocan constituaient des frais de commercialisation indirects, Slocan avait l'obligation de formuler cette allégation, ce qu'elle n'a pas fait.

78. Slocan a aussi demandé que le bénéfice tiré de ses opérations de couverture soit traité comme venant en compensation de ses frais financiers. Toutefois, sur le plan comptable, les livres et registres propres de Slocan traitaient les bénéfices en cause comme un type de recettes procurées par le bois d'œuvre, même s'il s'agissait de recettes qui n'étaient pas générées par des ventes réelles de bois d'œuvre résineux. Il aurait donc été inapproprié de la part du Département du commerce de faire abstraction de la manière dont Slocan elle-même traitait ces bénéfices comme se rattachant en quelque sorte aux ventes de bois d'œuvre, et au lieu de cela de les traiter comme venant en compensation du coût de production.

79. Les États-Unis examinent maintenant certaines allégations spécifiques et incorrectes formulées par le Canada dans sa déclaration orale.

• **Première déclaration orale, paragraphe 18**

80. L'allégation formulée par le Canada au paragraphe 18 de sa première déclaration orale, selon laquelle la demande ne contenait pas de "renseignements relatifs à une transaction réelle" est incorrecte. Pour plus de détails à ce sujet, voir la réponse des États-Unis à la question n° 14. L'opinion du Canada selon laquelle l'acceptation de la demande n'était pas quelque chose "qu'une autorité chargée de l'enquête objective évaluant les éléments de preuve" aurait faite est aussi incorrecte. L'Accord antidumping n'exige pas que la demande contienne davantage de renseignements que ce qui est nécessaire pour justifier l'ouverture d'une enquête.

• **Première déclaration orale, paragraphe 20**

81. L'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis "ne peuvent pas faire valoir de manière crédible ... que le Département du commerce a procédé à un examen complémentaire objectif des renseignements figurant dans la demande" fait abstraction des éléments de preuve figurant au dossier concernant l'"examen complémentaire" de la demande par le Département du commerce.<sup>50</sup> Au contraire, le Canada fonde cette accusation sur le postulat que si le Département du commerce avait procédé à un "examen complémentaire objectif, il aurait découvert que le requérant conservait par-devers lui des éléments de preuve extrêmement importants et pertinents". Comme les États-Unis l'ont expliqué dans leur première communication écrite, étant donné que l'expérience d'une entreprise n'aurait pas pu neutraliser les éléments de preuve de l'existence d'un dumping pratiqué par d'autres

---

<sup>48</sup> Voir la réponse de Slocan au Questionnaire en date du 23 juillet 2001, sections B, C et D, C-35 à 37; dans la même communication Slocan a affirmé sans ambiguïté qu'elle n'avait pas eu de frais de commercialisation indirects.

<sup>49</sup> Voir le document Slocan Cost Verification Report, page 26 (pièce n° 118 du Canada); voir la détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>50</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 63 et 64 et les documents qui y sont cités.

entreprises, les données relatives à Weldwood n'auraient pas pu avoir l'importance que le Canada leur attache.<sup>51</sup>

· **Première déclaration orale, paragraphe 29**

82. Lorsque Weldwood a voulu être considérée comme société interrogée de son plein gré dans l'enquête, elle a versé au dossier certaines données relatives aux ventes. Le fait que les États-Unis n'ont pas analysé ces données ne peut pas justifier l'affirmation du Canada selon laquelle le Département du commerce est resté "délibérément aveugle à des éléments de preuve qui auraient fait planer le doute sur la demande présentée par le requérant". Les États-Unis ont démontré, aux paragraphes 65 à 69 de *leur première communication écrite*, que les données relatives à Weldwood auraient pu montrer, *tout au plus*, que Weldwood ne vendait pas à des prix de dumping. Elles n'auraient pas pu neutraliser les éléments de preuve de l'existence d'un dumping dans l'est comme dans l'ouest du Canada qui figuraient dans la demande. De ce fait, les données relatives à Weldwood ne pouvaient pas raisonnablement être décrites comme étant des "éléments de preuve qui auraient fait planer le doute sur la demande du requérant". Le Département du commerce a bien, en fait, refusé d'analyser les données présentées par Weldwood après l'ouverture de l'enquête. Pour des raisons pratiques, le Département du commerce ne pouvait analyser que les données provenant de six producteurs de bois d'œuvre résineux canadiens, sur les centaines qui existaient. Il a sélectionné les entreprises dont il analyserait les données en fonction de la valeur de leurs exportations aux États-Unis. La documentation concernant la manière dont le Département du commerce a traité les données relatives à Weldwood est restée dans le dossier de l'affaire tout au long de l'enquête.<sup>52</sup>

· **Première déclaration orale, paragraphe 79**

83. Le Canada continue d'alléguer que les États-Unis n'ont pas pris en considération les éléments de preuve d'Abitibi concernant les frais financiers et la valeur des éléments d'actif. Cela est incorrect. Le Département du commerce explique pourquoi il a rejeté l'argument d'Abitibi dans sa détermination finale, à l'observation n° 15. Plus précisément, le Département du commerce a expliqué qu'il n'avait pas retenu le postulat de base d'Abitibi selon lequel les frais d'intérêt pouvaient être rattachés à des dépenses particulières. En outre, le Département du commerce a indiqué que la méthode effectivement employée tenait compte de l'importance relative des éléments d'actif par le biais des frais d'amortissement.<sup>53</sup>

· **Première déclaration orale, paragraphe 89**

84. Le Canada soutient que les États-Unis étaient dans l'erreur du point de vue des faits lorsqu'ils ont affirmé que les "frais d'administration et frais de caractère général des divisions" de Tembec devaient être complétés par des "frais d'administration et frais de caractère général du siège". Le Canada est dans l'erreur. Dans sa première communication écrite, le Canada a indiqué que la méthode préconisée par Tembec pour le calcul des frais d'administration et frais de caractère général exigeait l'imputation d'une certaine partie des "frais d'administration et frais de caractère général du siège" à la division du bois d'œuvre résineux de Tembec.<sup>54</sup> Ainsi, la méthode préconisée par Tembec n'était pas seulement fondée sur le montant non vérifié des frais d'administration et frais de caractère général dont Tembec allègue qu'ils avaient trait spécifiquement à la division du bois d'œuvre résineux, elle incluait aussi un montant non vérifié au titre des "frais d'administration et frais de caractère général du siège".

---

<sup>51</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 70 à 76.

<sup>52</sup> Voir la pièce n° 64 des États-Unis.

<sup>53</sup> Voir aussi la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 194.

<sup>54</sup> Voir la première communication écrite du Canada, paragraphe 209.

• **Première déclaration orale, paragraphe 90**

85. Le Canada allègue que la comptabilisation de frais d'administration et frais de caractère général "propres aux différentes divisions" de Tembec était conforme aux principes comptables généralement acceptés au Canada. C'est là une allégation qui n'est pas étayée. De plus, le seul élément de preuve figurant au dossier indique que ces frais d'administration et frais de caractère général "propres aux différentes divisions" n'étaient *pas* vérifiés.<sup>55</sup> La méthode employée par le Département du commerce, au contraire, repose sur l'imputation d'une partie des frais d'administration et frais de caractère général consignés sur les états financiers vérifiés de Tembec. La méthode du Département du commerce est donc conforme à l'article 2.2.1.1. De plus, la méthode de Tembec contredit la définition la plus élémentaire des frais de caractère général, selon laquelle ce sont des frais supportés pour le compte de toute une entreprise, et non d'un produit particulier.<sup>56</sup>

• **Première déclaration orale, paragraphe 94**

86. Le Canada allègue que Weyerhaeuser n'a pas fait figurer ses frais de contentieux parmi les frais de caractère général de la société. Le Canada est dans l'erreur. Examinant Weyerhaeuser aux paragraphes 64 à 67, les États-Unis ont indiqué la base sur laquelle le Département du commerce s'est fondé pour constater que Weyerhaeuser avait fait figurer ses frais de contentieux parmi les frais de caractère général.

• **Première déclaration orale, paragraphe 95**

87. Le Canada affirme à tort qu'il n'y a pas de renseignements factuels montrant que les frais de contentieux de Weyerhaeuser pouvaient à juste titre être imputés au bois d'œuvre résineux. Examinant Weyerhaeuser aux paragraphes 64 à 67, les États-Unis ont indiqué la base sur laquelle le Département du commerce s'est fondé pour constater que Weyerhaeuser avait fait figurer ses frais de contentieux parmi les frais de caractère général.

• **Première déclaration orale, paragraphe 105**

88. Le Canada allègue que le Département du commerce "a fait abstraction des éléments de preuve figurant au dossier concernant les prix auxquels les usines de pâte de Tembec en Ontario et au Québec achetaient les copeaux de bois auprès de fournisseurs affiliés". De fait, dans sa détermination finale, le Département du commerce a spécifiquement traité de ces transactions, expliquant que "la documentation présentée lors de la vérification" qui contenait ces prix était "fournie sélectivement par les entreprises et non fondée sur un échantillon choisi par le Département du commerce".<sup>57</sup> Le Département du commerce a ajouté que "ces comparaisons ne représentaient qu'une partie des achats totaux de copeaux de bois par des usines de pâte [de Tembec] et qu'il n'y a[vait] aucun élément au dossier permettant de déterminer ce que les résultats pourraient être si toutes les usines étaient incluses".<sup>58</sup>

• **Première déclaration orale, paragraphe 116**

89. Le Canada allègue que le Département du commerce "a fait abstraction de manière déraisonnable de certaines ventes de West Fraser en tant que "gonflées" alors même qu'il avait vérifié que ces ventes reflétaient les prix du marché". Le Département du commerce n'a jamais vérifié que

---

<sup>55</sup> Voir le document *Tembec's Annual Report, "Auditors Report"*, page 34 (pièce n° 12 des États-Unis, page 3).

<sup>56</sup> Joel G. Siegel et Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Barron's Educational Services, Inc. 2<sup>ème</sup> édition, 1995) (pièce n° 47 des États-Unis).

<sup>57</sup> Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>58</sup> Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada).

ces ventes reflétaient les prix du marché. De fait, il a établi une détermination positive selon laquelle ces ventes à des entités affiliées ne reflétaient *pas* les prix du marché.<sup>59</sup>

- **Première déclaration orale, paragraphe 120**

90. Le Canada fait valoir que le Département du commerce a rejeté les données relatives aux bénéfices tirés par Slocan de contrats à terme en dépit d'éléments de preuve montrant que ces données se rapportaient au bois d'œuvre. Voir la réponse des États-Unis à la question n° 82 pour un examen de l'évaluation exhaustive des faits par le Département du commerce.

**42. Veuillez expliquer la méthode utilisée en ce qui concerne le traitement des compensations au titre des recettes tirées des sous-produits, et la façon dont les recettes tirées des sous-produits ont été compensées dans l'affaire portée devant le Groupe spécial.**

91. Au cours de la fabrication du bois d'œuvre résineux, il y a production de copeaux de bois. Ces copeaux de bois sont d'une valeur mineure par comparaison aux produits de bois d'œuvre ou aux produits liés issus du processus de production du bois d'œuvre, et il n'y a pas de frais indépendants associés à leur production. Ce sont donc, par définition, des sous-produits. Ces copeaux de bois sont par la suite vendus par les scieries aux usines de pâte dans le cadre de différents types de transactions. Les scieries de Tembec vendaient des copeaux de bois aux usines de pâte de Tembec dans le cadre de transactions entre divisions – ventes au sein de la même société. West Fraser, pour sa part, vendait les copeaux de bois à des usines de pâte affiliées. Enfin, Tembec et West Fraser vendaient des copeaux à des usines avec lesquelles elles n'avaient aucune relation d'entreprise quelle qu'elle soit.

92. Pour calculer le coût de production du bois d'œuvre résineux pour une entreprise, le Département du commerce soustrait de l'ensemble des frais communs associés à la production de bois d'œuvre les recettes procurées par les ventes de copeaux de bois. L'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping dispose que les autorités chargées de l'enquête ont l'obligation d'utiliser les livres et registres d'une entreprise pour calculer les frais si ces livres et registres tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production. Cela vaut aussi pour la valorisation d'une compensation du coût de production. Aux fins de la compensation au titre des sous-produits, le Département du commerce utilise la valorisation effective d'un sous-produit tirée des livres et registres d'une société, à moins qu'il n'estime que le montant ne correspond pas à une valorisation raisonnable de ce sous-produit. Dans le cas des six sociétés interrogées dans le cadre de l'enquête, le Département du commerce a utilisé la valorisation des copeaux de bois comptabilisée par toutes les entreprises, sauf West Fraser.

93. Pour West Fraser, il y avait des ventes à des usines de pâte affiliées et à des usines de pâte non affiliées. Contrairement à ce qui était le cas pour Tembec, il n'y avait pas de cessions de copeaux de bois entre divisions. Pour évaluer les ventes à des entités affiliées, le Département du commerce utilise comme point de repère les ventes à des entités non affiliées. Le Département du commerce détermine ainsi si le montant consigné pour une vente à une entreprise affiliée tient compte raisonnablement du coût de production réel (ou de la valeur réelle d'un sous-produit dans le cas de la compensation au titre d'un sous-produit). Dans le cas des transactions de West Fraser en Alberta, comme ces ventes de copeaux de bois faisaient intervenir des parties affiliées, le Département du commerce les a comparées aux ventes de West Fraser à des parties non affiliées en Alberta et a déterminé qu'il était approprié d'utiliser dans ses calculs les prix des copeaux de bois pratiqués lors de ventes à des entités affiliées. En ce qui concerne les transactions en Colombie-Britannique, le Département du commerce a examiné les transactions de West Fraser avec des entités non affiliées situées en Colombie-Britannique et a constaté qu'elles étaient des transactions commerciales reflétant une valeur marchande. Il a ensuite examiné les transactions de West Fraser avec des parties affiliées

---

<sup>59</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 220 et pièce qui y est citée.

et a déterminé que les prix payés par les parties affiliées pour les copeaux de bois ne reflétaient pas raisonnablement la valeur commerciale des copeaux de bois. Le Département du commerce a donc supprimé de ses calculs les valeurs correspondant à des transactions avec des entités affiliées pour ce qui était des ventes de West Fraser en Colombie-Britannique et a valorisé ces dernières en prenant comme point de repère le prix payé pour les copeaux de bois dans les transactions de West Fraser avec des entités non affiliées.

94. Le Canada soutient maintenant que le Département du commerce aurait dû utiliser les prix correspondant aux transactions de West Fraser avec des parties affiliées, parce que la plupart des transactions réalisées en Colombie-Britannique l'étaient avec des parties affiliées. Le Canada soutient aussi que certaines des transactions avec des parties non affiliées (provenant de l'usine McBride) relevaient d'un contrat qui maintenait les prix constants. Toutefois, le Canada n'examine pas la validité commerciale du reste des transactions (provenant de l'usine Pacific Island Resources).

95. L'ensemble des transactions de West Fraser avec des parties non affiliées portait sur un tonnage appréciable de copeaux de bois destinés à des parties non affiliées distinctes, et ayant une valeur commerciale appréciable.<sup>60</sup> Toutefois, ce n'est pas le volume d'une transaction qui en fait une transaction aux conditions du marché, mais le cadre commercial et les circonstances de la vente. Dans cette affaire, West Fraser n'a pas soutenu que ses transactions avec des parties non affiliées étaient soit d'un trop faible volume, soit non fondées sur le marché. Le Département du commerce a donc déterminé qu'il n'y avait pas de raison de contester le caractère représentatif de ces transactions, et il a utilisé les prix des copeaux de bois correspondant à ces transactions pour évaluer la compensation à effectuer au titre des sous-produits de West Fraser dans ses coûts de production.

96. En ce qui concerne Tembec, le Canada allègue que le Département du commerce n'aurait pas dû utiliser les valorisations pour les transactions portant sur les copeaux de bois réalisées entre divisions de Tembec, parce que le Département du commerce avait (prétendument) vérifié que ces prix étaient arbitraires et que les ventes de Tembec sur le marché étaient d'un volume plus important que ses ventes entre divisions. Comme cela est indiqué dans la détermination finale du Département du commerce et dans la première communication écrite des États-Unis, le Département du commerce n'a jamais vérifié que les valeurs auxquelles se faisaient les transactions entre divisions de Tembec étaient arbitraires<sup>61</sup>, et au contraire, a effectivement déterminé que la valeur des copeaux de bois facturée entre divisions de Tembec reflétait raisonnablement la valeur de ce sous-produit.<sup>62</sup>

---

<sup>60</sup> West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007503 (pièce n° 106 du Canada).

<sup>61</sup> Lorsqu'il a évalué les scieries de Tembec en Colombie-Britannique, le Département du commerce a indiqué ce qui suit:

Nous avons comparé les prix de cession interne pratiqués pour les copeaux de bois par les scieries de Tembec en Colombie-Britannique aux prix de vente des copeaux de bois des scieries de Colombie-Britannique à des acheteurs non affiliés (c'est-à-dire, aux prix du marché en Colombie-Britannique). *Nous avons constaté que les prix de cession interne de la société n'accordaient pas de traitement préférentiel aux scieries. Nous nous sommes donc fondés sur les livres et registres normaux de la société pour établir la détermination finale.* (pas d'italique dans l'original)

DOC Memorandum on Tembec Cost Calculation Adjustments for the Final Determination (21 mars 2002), page 2 (pièce n° 58 des États-Unis).

<sup>62</sup> Dans sa détermination finale, le Département du commerce "a analysé les ventes de copeaux de bois réalisées entre les scieries de Tembec et ses divisions internes pour évaluer si les prix de cession fixés au niveau interne (étaient) raisonnables". Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada). Suite à cette analyse, il a constaté que le prix de cession moyen pondéré pratiqué entre les scieries et les usines de pâte appartenant à Tembec en Colombie-Britannique était une valeur de remplacement raisonnable pour le coût réel des copeaux de bois, et il a donc utilisé ce chiffre comme compensation au titre des sous-produits de Tembec. *Id.*

97. Pour déterminer le montant "raisonnable" auquel chiffrer la *compensation au titre des sous-produits* dans les transactions entre divisions, le Département du commerce utilise la même méthode que pour évaluer les *frais* dans les transactions entre divisions. Selon la pratique normale des entreprises, la valeur de cession entre divisions reflète le coût réel de production (puisque la société n'a pas besoin d'inclure un bénéfice dans le prix qu'elle se facture à elle-même). En ce qui concerne les sous-produits, en l'absence de tous frais indépendants, le Département du commerce retient normalement la valeur interne attribuée par la société à un sous-produit à titre de remplacement de la valeur appropriée de ce sous-produit, et applique ensuite à cette valeur le critère du caractère raisonnable, comme il l'a fait ici. Étant donné que le Département du commerce évalue normalement les cessions entre divisions au coût réel, qui est inférieur à la valeur marchande (puisque la valeur marchande inclut un bénéfice), une valeur attribuée à un sous-produit est aussi généralement inférieure à la valeur marchande.

98. Le Canada soutient que cela n'a pas de sens, parce que si un sous-produit n'a pas de coût, il ne peut pas y avoir de "bénéfice". Toutefois, même un sous-produit qui n'a pas de coût indépendant peut se voir attribuer par une entreprise un coût de remplacement évalué au mieux. C'est ce que Tembec a fait lorsqu'elle a fixé son prix de cession interne. Il n'y a pas de méthode facile pour estimer une valeur dans de telles conditions, mais le Département du commerce a examiné la valorisation faite par Tembec et l'a jugée raisonnable. Tembec avait fixé une valeur de remplacement interne du coût, elle disposait aussi d'un prix de marché extérieur; la différence entre les deux est l'équivalent du "bénéfice" dans des circonstances normales, dans lesquelles les frais et les prix de vente sont connus.

99. Étant donné ces difficultés inhérentes, et contrairement à l'analyse du Canada selon laquelle il ne pouvait pas y avoir de "bénéfice", il n'y a pas eu non plus de valorisation "arbitraire" parce que le Département du commerce a utilisé les données utilisées par l'entreprise aux fins de valorisation afin de déterminer un chiffre "raisonnable" de compensation au titre des sous-produits.

**43. En ce qui concerne l'examen des questions concernant les différentes entreprises soulevées par le Canada au sujet de la détermination des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général d'Abitibi, de Tembec et de Weyerhaeuser, veuillez expliquer quelles méthodes ont été appliquées par le DOC pour calculer les frais d'administration et les frais de caractère général d'Abitibi, de Tembec et de Weyerhaeuser, et comment ces méthodes sont compatibles avec les dispositions de l'article 2.2.2 de l'Accord antidumping.**

100. Pour répondre à cette question, les États-Unis donneront d'abord une description générale de la méthode qu'ils appliquent pour calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général.

101. Pour calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général, le Département du commerce calcule les frais de commercialisation, les frais d'administration et frais de caractère général, ainsi que les frais d'intérêt. Les frais de commercialisation directs, tels que commissions, garanties et cautions, qui résultent de telle ou telle vente et sont en rapport direct avec elle, sont imputés vente par vente dans la mesure du possible.

102. Les frais de commercialisation indirects, qui ne résultent pas d'une vente particulière (par exemple, salaires des vendeurs, fournitures de bureau) sont répartis entre toutes les ventes réalisées par l'unité des ventes qui supporte les frais, sur la base de la valeur des ventes.

103. En dehors des frais financiers, les frais d'administration et les frais de caractère général du produit similaire sont répartis entre toutes les ventes du producteur, par l'application d'un ratio des frais d'administration et frais de caractère général. Le total des frais d'administration et frais de caractère général du producteur est divisé par le coût total des marchandises vendues. Si le producteur fait partie d'une entité fusionnée, le Département du commerce inclut dans le calcul la

partie (ratio) des frais d'administration et frais de caractère général de la société mère concernant le producteur faisant l'objet de l'enquête. Le quotient obtenu est le ratio des frais d'administration et frais de caractère général et représente le montant de ces frais supporté pour chaque dollar de coût de production. On applique le ratio des frais d'administration et frais de caractère général au coût total de la production du produit similaire pour déterminer les frais d'administration et frais de caractère général autres que financiers concernant la production du produit similaire.

104. Les frais financiers sont aussi répartis entre toutes les ventes réalisées par le producteur (par le biais d'un ratio des frais financiers). On divise le total des frais d'intérêt supportés par le producteur par le coût total des marchandises vendues. L'argent étant un bien fongible, un dollar emprunté ne peut pas être rattaché à un produit particulier à l'intérieur d'une entreprise. Par exemple, l'argent emprunté par une entreprise qui fabrique plusieurs produits différents peut servir à la production de bois d'œuvre aussi bien qu'à celle de papier. En conséquence, pour calculer le ratio de frais financiers, le Département du commerce commence au niveau le plus élevé de l'entité sociale. Ainsi, si une entité sociale se compose d'une société mère et de plusieurs filiales, le Département du commerce calculera son ratio de frais financiers en divisant le total des frais financiers consignés sur les états financiers consolidés de la société mère par le coût total pour la société mère des marchandises vendues. Le quotient obtenu est le ratio de frais financiers et représente les frais financiers que le producteur supporte pour chaque dollar de coût de production. On applique le ratio de frais financiers au coût total de la production du produit similaire pour déterminer les frais financiers concernant la production du produit similaire.

105. Le Département du commerce a employé la méthode décrite ci-dessus pour calculer les frais d'administration et frais de caractère général d'Abibiti, de Weyerhaeuser et de Tembec. Comme cette méthode était fondée sur les données réelles relatives aux frais fournies par Abitibi, Weyerhaeuser et Tembec et concernait chaque produit similaire pris en particulier (c'est-à-dire que le ratio de frais financiers et le ratio de frais d'administration et de frais de caractère général étaient appliqués au coût de la production du bois d'œuvre résineux), elle est pleinement compatible avec le texte introductif de l'article 2.2.2, et avec l'article 2.2.1.1.

#### **Questions posées aux deux parties:**

#### **44. Quelles obligations l'article 2.2.1.1 impose-t-il: 1) en général aux autorités chargées des enquêtes, et 2) en ce qui concerne la détermination des compensations au titre des recettes tirées des sous-produits?**

106. L'article 2.2.1.1 impose aux autorités chargées des enquêtes des obligations quant à l'examen et à l'utilisation des données relatives aux frais fournies par les sociétés interrogées dans le cadre d'une enquête. Il dispose que c'est "[a]ux fins du paragraphe 2", ce qui signifie que, dans le contexte de l'article 2.2, il vise le "coût de production" ainsi qu'"un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général". En particulier, les autorités chargées de l'enquête sont invitées par cette disposition à:

- 1) calculer normalement les frais sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré;
- 2) prendre en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur. Une attention toute particulière sera accordée aux éléments de preuve qui établissent les périodes appropriées d'amortissement et de dépréciation et

permettent de procéder à des ajustements concernant les dépenses en capital et autres frais de développement; et

- 3) ajuster les frais de manière appropriée en fonction des éléments non renouvelables des frais dont bénéficie la production future et/ou courante, ou des circonstances dans lesquelles les frais ont été affectés, pendant la période couverte par l'enquête, par des opérations de démarrage (à moins qu'il n'en ait déjà été tenu compte dans la répartition des frais).

107. L'article 2.2.1.1 ne donne aucune indication précise quant à la manière de déterminer le caractère raisonnable des frais relatifs aux sous-produits ou des compensations au titre des sous-produits.<sup>63</sup> Il traite de façon plus générale du coût de production du produit visé par l'enquête. Lorsque les relevés de coûts de l'exportateur tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés comprennent une compensation au titre des recettes, le calcul d'une compensation au titre des sous-produits peut être une démarche nécessaire pour calculer le coût de production du produit considéré. L'indication générale figurant à l'article 2.2.1.1 est applicable à chacune des différentes démarches nécessaires au calcul du coût de production, y compris le calcul d'une compensation au titre des sous-produit.

**45. En ce qui concerne le membre de phrase "données réelles concernant la production et les ventes (...) du produit similaire" qui figure à l'article 2.2.2, veuillez expliquer l'application de cette phrase en général et à la lumière des questions concernant les entreprises dans la présente affaire.**

108. Le texte introductif de l'article 2.2.2 indique qu'il est préférable de fonder les montants des frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général ainsi que des bénéfices sur les montants réels concernant la production et la vente au cours d'opérations commerciales normales du produit similaire. Si les données réelles d'un producteur concernant la production du produit similaire, ne sont pas disponibles, ou si les ventes du produit similaire n'ont pas été réalisées au cours d'opérations commerciales normales, l'article 2.2.2 prévoit trois méthodes différentes pour calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général ainsi que les bénéfices.

109. Abitibi, Tembec et Weyerhaeuser ont communiqué les frais d'administration et frais de caractère général effectivement supportés pour le compte de chaque société. Comme ces frais étaient, par définition, supportés pour le compte de chaque société, dans leur totalité, ils concernaient en partie, la production et la vente du produit similaire pour chaque société. Par conséquent, on a imputé une partie des frais réels de chaque producteur au produit similaire en appliquant le ratio de frais d'administration et frais de caractère général et le ratio de frais financiers au coût de la fabrication du produit similaire. Étant donné que les frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général étaient fondés sur les données réelles de chaque producteur, que les ventes avaient été réalisées au cours d'opérations commerciales normales, et que les frais concernaient le produit similaire, ces frais ont été calculés de manière compatible avec le texte introductif de l'article 2.2.2.

---

<sup>63</sup> De fait, les États-Unis notent que l'Accord antidumping ne contient aucune prescription imposant de procéder à une compensation au titre des sous-produits. La seule question est la mesure dans laquelle une autorité chargée de l'enquête a constaté que les relevés des coûts relatifs à la production du produit considéré tenaient compte raisonnablement des frais associés à cette production. Cette question se pose, dans la plupart des cas, lorsque les principes comptables généralement acceptés du pays exportateur permettent que dans les registres de l'exportateur, une compensation soit effectuée au titre des recettes procurées par les sous-produits.

**46. Quelle est la relation, s'il y en a une, entre les paragraphes 2.1.1 et 2.2 de l'article 2 de l'Accord antidumping?**

110. L'article 2.2.1.1 et l'article 2.2.2 traitent des obligations des autorités chargées de l'enquête lorsqu'elles calculent le coût pour un producteur, y compris lorsqu'il s'agit de déterminer si le producteur vend à un prix inférieur au coût de production ainsi que de construire une valeur normale. L'article 2.2.2 traite des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général ainsi que des bénéfiques en particulier, tandis que l'article 2.2.1.1 traite de tous les calculs de frais (y compris les frais A et G). L'article 2.2.2 indique qu'il est préférable de fonder le calcul des frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général et des bénéfiques sur les montants réels concernant la production et les ventes au cours d'opérations commerciales normales du produit similaire et sur les bénéfiques effectivement réalisés. Toutefois, si les données réelles d'un producteur concernant la production du produit similaire ne peuvent pas être déterminées sur cette base, l'article 2.2.2 énonce d'autres méthodes à utiliser pour calculer ces frais. L'article 2.2.1.1 indique qu'il est préférable de fonder le calcul de tous les frais sur les livres et registres du producteur, à condition que ces livres et registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Ainsi, bien que les deux dispositions indiquent une préférence générale pour une méthode de calcul des frais fondée sur les données du producteur concernant le produit similaire ou associées à lui, l'article 2.2.1.1 précise les types de données que l'autorité chargée de l'enquête est obligée de prendre en considération (c'est-à-dire les livres et registres tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays de production, qui tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit similaire).

**G.2 Calcul des frais financiers d'Abitibi**

**Questions posées au Canada:**

**47. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent à la page 77 du Mémoire du DOC en date du 21 mars 2002 (pièce n° 2 du Canada):**

**"[l]a méthode utilisée par le Département tient compte de la préoccupation d'Abitibi selon laquelle ces activités sont à plus forte intensité de capital. Plus précisément, ces activités comporteraient des dotations d'amortissement plus élevées au titre de leur *matériel* et de leurs éléments d'actif. Ainsi, lorsque le taux consolidé des frais financiers sera appliqué au coût de fabrication des produits de bois d'œuvre, des intérêts moins élevés seront appliqués parce que le coût de fabrication total des produits de bois d'œuvre comprend des dotations d'amortissement moins élevées".**

111. Comme le passage cité l'indique, la méthode du Département du commerce prend en considération la valeur des éléments d'actif, parce que le coût des marchandises vendues, en fonction duquel les frais financiers sont répartis, et le coût de la fabrication du produit similaire auquel le ratio de frais financiers est appliqué incluent l'un et l'autre les valeurs d'amortissement. Le Canada fait valoir que certains types d'éléments d'actif n'étant pas amortis (par exemple, la terre et la valeur de la raison sociale), la méthode du Département du commerce est déraisonnable.<sup>64</sup> Toutefois, la grande majorité des éléments d'actif d'Abitibi (approximativement 8 milliards de dollars canadiens sur un actif total de 11 milliards de dollars canadiens) consistaient en "biens d'équipement" et étaient représentés dans la méthode de calcul des frais financiers utilisée par le Département du commerce par le biais des frais d'amortissement.<sup>65</sup> De plus, contrairement à ce qu'affirme le Canada dans sa

<sup>64</sup> Voir la première déclaration orale du Canada, paragraphe 84.

<sup>65</sup> Voir le document *Abitibi 2000 Consolidated Financial Statement*, page 35 (pièce n° 82 du Canada).

*Première déclaration orale* (paragraphe 84), le Département du commerce a inclus une partie amortie de la valeur de la raison sociale dans le coût de production d'Abitibi.<sup>66</sup>

### G.3 Calcul des frais d'administration et des frais de caractère général de Tembec

#### Questions posées aux États-Unis:

**56. Au paragraphe 200 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis indiquent ce qui suit:**

**"Le Département du commerce a déterminé que, le montant par division en cause n'étant pas vérifié, il était fondamentalement moins fiable que les livres et registres vérifiés qui avaient été certifiés compatibles avec les principes comptables généralement acceptés du Canada. Il était plus probable que des livres et registres vérifiés et compatibles avec les principes comptables généralement acceptés "tiennent compte raisonnablement des frais". Deuxièmement, le Département du commerce a déterminé que le fait de se fonder sur des frais par division était incompatible avec la nature même des frais d'administration et des frais de caractère général, qui sont, par définition, des frais qui concernent l'ensemble de l'entreprise." (notes de bas de page omises)**

**Les États-Unis pourraient-ils indiquer au Groupe spécial à quel endroit dans le dossier le DOC a fait de telles déterminations? Veuillez fournir des références détaillées aux parties pertinentes des documents, de même que des copies de ces documents.**

112. Le Département du commerce a indiqué dans sa détermination finale que Tembec avait communiqué ses frais d'administration et frais de caractère général en se fondant sur une "méthode comptable interne" plutôt que sur ses états financiers vérifiés.<sup>67</sup> Le Département du commerce a aussi indiqué qu'il employait sa méthode normale de calcul des frais d'administration et frais de caractère général pour éviter "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".<sup>68</sup> Enfin, le Département du commerce a souligné que sa méthode normale de calcul des frais d'administration et frais de caractère général "[était] compatible avec la manière dont de tels frais indirects étaient traités selon les principes comptables généralement acceptés du Canada ...". La décision prise par le Département du commerce de rejeter ce montant non vérifié de frais d'administration et frais de caractère général était raisonnable, parce qu'un montant non vérifié est d'une fiabilité douteuse. L'importance de la fiabilité des données relatives aux frais est clairement reconnue par l'article 2.2.1.1, selon lequel l'autorité chargée de l'enquête ne devrait normalement prendre en considération que les livres et registres qui sont tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays dans lequel le produit similaire est produit et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit similaire.

113. Le Département du commerce a aussi estimé dans sa détermination finale que, conformément à la définition des "frais de caractère général", les frais d'administration et frais de caractère général se rapportent aux activités de l'entreprise tout entière, plutôt qu'à un produit particulier. Le Département

---

<sup>66</sup> Détermination finale, observation n° 16 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>67</sup> *Id.*, à l'observation n° 33; voir aussi le document Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc., page 26 (29 janvier 2002) (pièce n° 73 des États-Unis) (indiquant que le Département du commerce a relié les frais d'administration et frais de caractère général de Tembec aux états financiers vérifiés).

<sup>68</sup> Voir la détermination finale, observation n° 33.

du commerce a dit que sa méthode était compatible "avec la nature générale des frais [d'administration et frais de caractère général] et avec le fait qu'ils se rapportent aux activités de l'entreprise tout entière plutôt qu'à un processus de production particulier".<sup>69</sup> La méthode préconisée par Tembec va à l'encontre de cette définition de base et se fonde sur le postulat non démontré que les frais d'administration et frais de caractère général sont supportés au premier chef au niveau de la division.

**57. Les États-Unis pourraient-ils indiquer quelle méthode parmi celles qui sont mentionnées à l'article 2.2.2 le DOC a utilisée pour déterminer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général de Tembec?**

114. Le Département du commerce a déterminé les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général de Tembec en se fondant sur le texte introductif de l'article 2.2.2. Comme on l'a indiqué dans la réponse à la question n° 43, le Département du commerce a calculé les frais d'administration et frais de caractère général de Tembec en appliquant le ratio des frais d'administration et frais de caractère général se rapportant à l'ensemble de la société au coût de la fabrication du produit similaire.<sup>70</sup> Le montant obtenu représente les frais d'administration et frais de caractère général concernant la production et la vente par Tembec du produit similaire. Étant donné que la méthode employée par le Département du commerce consistait à utiliser les données mêmes de Tembec et à calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général se rapportant spécifiquement au produit similaire visé par l'enquête (c'est-à-dire que le ratio de frais d'administration et frais de caractère général a été appliqué au coût de la fabrication du produit similaire), elle est pleinement compatible avec le texte introductif de l'article 2.2.2. Étant donné que les données réelles de Tembec concernant la production du produit similaire étaient disponibles, il n'y avait aucune base justifiant que le Département du commerce utilise les autres méthodes possibles en vertu de l'article 2.2.2 i), ii) et iii).

**G.4 Calcul des frais d'administration et des frais de caractère général (frais juridiques) de Weyerhaeuser**

**Questions posées au Canada:**

**58. Le Canada pourrait-il indiquer au Groupe spécial à quel endroit dans le dossier il peut trouver les arguments formulés par Weyerhaeuser au sujet du traitement de certains frais correspondant au règlement de litiges supportés par Weyerhaeuser US? Veuillez fournir des références aux documents versés au dossier, en indiquant avec précision à quel endroit dans le document se trouvent les arguments de Weyerhaeuser. Veuillez également fournir un résumé concis des arguments de Weyerhaeuser.**

115. Un endroit dans le dossier où lequel le Groupe spécial peut trouver les arguments de Weyerhaeuser concernant la question du règlement de litiges est la détermination finale, observation n° 48 b) (pièce n° 2 du Canada), dans laquelle les arguments de Weyerhaeuser, ceux des requérants et la décision du Département du commerce sont récapitulés de manière circonstanciée. Il ressort de cet exposé que le Département du commerce a pris en considération tous les arguments et éléments de preuve avant d'établir sa détermination.

---

<sup>69</sup> *Id.*

<sup>70</sup> Voir le document Section D Questionnaire – Cost of Production and Constructed Value, D13 (pièce n° 46 des États-Unis).

**Questions posées aux États-Unis:**

**61. Au paragraphe 227 de sa *Première communication écrite*, le Canada affirme ce qui suit:**

**"[s]ans fournir aucune citation ni élément de preuve à l'appui de sa conclusion, le DOC a simplement indiqué qu'il "imput[ait] habituellement les frais commerciaux de cette nature à l'ensemble des produits parce qu'ils ne se rapport[ai]ent pas à une activité de production, mais à l'entreprise dans son ensemble"". (note de bas de page omise)**

**Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur l'assertion qui précède? En particulier, les États-Unis pourraient-ils donner des précisions sur la façon dont le DOC est parvenu à la conclusion qu'il était justifié de rejeter la demande d'exclusion de certains frais de règlement de litiges de Weyerhaeuser et indiquer au Groupe spécial à quel endroit dans le dossier il pourrait trouver les motifs pertinents du DOC?**

116. En réponse à cette question, les États-Unis prient le Groupe spécial de se reporter à l'examen des "frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser" figurant dans leur réponse à la question n° 41, paragraphes 65 à 67.

**62. En ce qui concerne les arguments de Weyerhaeuser relatifs au traitement des frais de règlement de litiges, il est indiqué ce qui suit dans le Mémoire du DOC en date du 21 mars 2002 (pièce n° 2 du Canada):**

**"[b]ien que ces frais se rapportent à un produit non visé, à savoir les panneaux comprimés, le Département impute habituellement les frais commerciaux de cette nature à l'ensemble des produits parce qu'ils ne se rapportent pas à une activité de production, mais à l'entreprise dans son ensemble".**

**Au paragraphe 211 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis affirment ce qui suit:**

**"[c]omme dans cette affaire, le lien en l'espèce entre les frais de règlement de litiges en cause et la production du produit en cause (panneaux comprimés) était atténué".**

**Compte tenu de la constatation du DOC, les États-Unis pourraient-ils expliquer ce que veut dire l'expression "était atténué" dans ce contexte? Dans leur réponse à cette question, les États-Unis pourraient-ils se référer à des documents/éléments de preuve versés au dossier? Veuillez exposer et motiver votre pratique habituelle.**

117. En qualifiant le lien entre les frais de règlement de litiges et la production de panneaux comprimés d'"atténué", les États-Unis soulignaient que tout lien éventuel était au mieux faible. Comme cela est expliqué dans la réponse des États-Unis à la question n° 41, outre que ces frais de règlement de litiges n'étaient pas de ceux qui constituent un coût de production (c'est-à-dire que le règlement des litiges ne fabrique pas ou ne contribue pas à fabriquer un produit), ils ont été engagés à tel ou tel moment pouvant se situer entre un an et jusqu'à 18 ans après la production et la vente des produits en cause.

118. L'argument du Canada confond le fait qu'un coût est (ou puisse être) associé à un produit et le fait qu'un coût est associé à la *production* d'un produit. Le simple fait que le litige concernait des panneaux comprimés ne veut pas dire que les frais de règlement de ce litige étaient des frais associés à la production des panneaux comprimés.

119. En employant le terme "atténué", les États-Unis décrivaient la faiblesse du lien entre le règlement de litige et le coût de la production de panneaux comprimés. Ils soulignaient que la longueur du délai qui s'écoule entre la production d'une marchandise et le moment où les frais de règlement de litiges associés à cette marchandise doivent être supportés est un argument de poids allant à l'encontre de l'imputation de ces frais au coût actuel de production de cette marchandise.

**63. Dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, le Groupe spécial a constaté qu'un "critère du lien" était énoncé à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, entre autres, de l'Accord antidumping. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations à ce sujet? Les États-Unis sont-ils d'avis que le fait que certains frais sont considérés comme faisant partie des frais d'administration et des frais de caractère général d'une entreprise permet à l'autorité chargée de l'enquête d'imputer automatiquement une partie de ces frais au produit similaire, ou bien est-elle obligée d'établir un lien entre ces frais et la production et la vente du produit similaire?**

120. L'article 2.2.2 de l'Accord antidumping exige que les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général soient fondés sur des "données réelles concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête". L'article 2.2.1.1 exige que les frais (y compris les frais d'administration et les frais de caractère général) soient normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur lorsque, *entre autres choses*, ces registres "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* a caractérisé ces dispositions comme énonçant une prescription voulant qu'il y ait un "lien" entre les intérêts créditeurs en cause (qui de manière générale seraient considérés comme élément des frais d'administration et frais de caractère général et le coût de la production et de la vente du produit considéré).<sup>71</sup>

121. Les États-Unis ne rejettent pas la thèse générale selon laquelle les termes "associés à" et "concernant" suggèrent un certain lien entre les frais d'administration et frais de caractère général et le coût de la production et de la vente du produit considéré. Là où les États-Unis sont en désaccord avec le rapport *Égypte – Barres d'armature en acier*, tel qu'ils le comprennent, c'est quant à la force du lien exigé. Le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* semblait exiger qu'un poste donné des frais d'administration et frais de caractère général – en l'espèce, une compensation aux frais d'intérêt à court terme – soit relié *exclusivement* à la production et à la vente du produit considéré pour pouvoir être inclus dans le coût de production de ce produit.

122. Il est important de rappeler les faits dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*. Comme le groupe spécial chargé de cette affaire l'a fait observer, "dans toute enquête, le calcul des coûts doit être déterminé en fonction des particularités, à la lumière des faits particuliers propres à cette enquête".<sup>72</sup> Dans l'affaire citée, les sociétés interrogées demandaient que les intérêts à court terme obtenus pendant la période visée par l'enquête viennent en compensation du coût de production. L'autorité chargée de l'enquête avait constaté que les sociétés interrogées n'avaient pas établi l'existence d'un lien entre les intérêts créditeurs et le coût de la vente et de la production des barres d'armature. Le groupe spécial s'est rangé à cette opinion, indiquant qu'il n'avait pas constaté

---

<sup>71</sup> *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.393.

<sup>72</sup> *Id.*

l'existence d'un "élément de preuve versé au dossier qui montrerait l'existence d'un lien entre intérêts créditeurs à court terme et coût de la production des barres d'armature".<sup>73</sup>

123. Dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, le Groupe spécial a expressément noté le fait que les sociétés interrogées n'avaient pas répondu à la demande de renseignements adressée par l'autorité chargée de l'enquête.<sup>74</sup> On ne voit donc pas bien quel élément de preuve aurait convaincu le groupe spécial de l'existence d'un lien entre intérêts créditeurs à court terme et coût de la production de barres d'armature. Ce qui est curieux dans la constatation du groupe spécial, c'est qu'il semble exiger qu'un élément des frais d'administration et frais de caractère général (en l'espèce, une compensation au titre des intérêts à court terme) soit relié exclusivement à la production et à la vente du produit considéré. Il n'était pas suffisant que cet élément fasse partie des frais d'administration et frais de caractère général de la société produisant le produit. C'est là que les États-Unis ne se rallient pas au raisonnement du groupe spécial.

124. La force du lien entre les frais d'administration et frais de caractère général et le coût de la vente et de la production apparemment exigée par le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* va à l'encontre de la notion même de frais d'administration et frais de caractère général. Par définition, de tels frais consistent en dépenses supportées par la société dans son ensemble dans l'intérêt de la société dans son ensemble. Dans une entreprise qui produit de multiples produits, les frais d'administration et frais de caractère général ne se rattachent exclusivement à aucun produit. Ils se rapportent à tous les produits et sont répartis en conséquence.

125. Si l'on exigeait que tout élément donné des frais d'administration et frais de caractère général soit associé exclusivement à un seul produit, on arriverait à ce résultat absurde que, dans le cas d'un producteur fabriquant plusieurs gammes de produits, les frais d'administration et frais de caractère général ne pourraient jamais être imputés à un produit. Il est clair que l'article 2.2.1.1 et l'article 2.2.2 ne prescrivent pas ce résultat absurde.

126. En réponse à la deuxième partie de la question du Groupe spécial, les États-Unis estiment que le fait qu'il est constaté que certains frais font partie des frais d'administration et frais de caractère général d'une société autorise l'autorité chargée de l'enquête à imputer automatiquement une partie de ces frais au produit similaire. Dès lors que les frais d'administration et frais de caractère général sont supportés dans l'intérêt de la société dans son ensemble, y compris toutes les gammes de produits, nécessairement ils concernent chaque gamme de produit en particulier.

## G.5 Calcul des compensations au titre des recettes tirées des sous-produits – West Fraser

### Question posée aux États-Unis:

**68. Veuillez formuler des observations sur les assertions suivantes qui figurent au paragraphe 242 de la Première communication écrite du Canada:**

**"[p]our que le DOC néglige les frais indiqués dans les registres de West Fraser, il fallait qu'il détermine que ces registres ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Le DOC n'a pas fait une telle détermination".**

127. L'assertion du Canada est incorrecte. Le Département du commerce a bien déterminé que les ventes de West Fraser à des parties affiliées ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente de copeaux de bois. Le Département du commerce a établi cette détermination en comparant les ventes de West Fraser à des parties affiliées avec ses ventes à des

---

<sup>73</sup> Id., paragraphe 7.426.

<sup>74</sup> Id.

parties non affiliées, telles qu'elles sont consignées dans les livres de West Fraser. Ayant déterminé que les ventes de West Fraser à des parties affiliées ne reflétaient pas les prix du marché, le Département du commerce a utilisé le prix moyen des ventes de copeaux de bois de West Fraser à des clients non affiliés pour déterminer la valeur de la compensation au titre des copeaux de bois.<sup>75</sup>

## **G.6 Calcul des recettes tirées des sous-produits – Tembec**

### **Questions posées au Canada:**

**70. Veuillez expliquer l'assertion qui figure au paragraphe 261 de la *Première communication écrite* du Canada:**

**"L'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* reflète la prescription voulant que le prix du marché soit le point de repère approprié pour valoriser les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits."**

128. L'affirmation du Canada se fonde sur une lecture incomplète de l'article 2.2.1.1. L'Accord antidumping dispose expressément que l'autorité chargée de l'enquête doit ordinairement fonder ses calculs des coûts sur les livres et registres de l'exportateur ou du producteur. Cela inclurait toute valorisation du sous-produit consignée dans les livres et registres du producteur ou de l'exportateur, "à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré".

129. Il est tout à fait possible qu'un poste donné dans les livres d'une entreprise tienne compte raisonnablement des frais et soit néanmoins inférieur au prix du marché. En effet, les frais n'incluent pas des facteurs tels que bénéfices et dépenses de commercialisation, qui sont des éléments du prix du marché. L'article 2.2.1.1 dispose que le calcul des frais doit tenir compte raisonnablement des *frais* associés à la production et à la vente du produit, et non de la valeur marchande du produit.

### **Question posée aux États-Unis:**

**74. Veuillez expliquer sur quelle base les différentes règles mentionnées au paragraphe 216 de la *Première communication écrite* des États-Unis sont compatibles avec l'article 2.2.1.1.**

130. Au paragraphe 216 de leur première communication écrite, les États-Unis exposent différentes méthodes permettant d'évaluer un sous-produit. Il y a trois scénarios différents: transactions entre parties non affiliées, transactions entre parties affiliées, et transactions entre divisions d'une même entité sociale. Pour un exposé détaillé de la pratique du Département du commerce dans chacun de ces scénarios, voir la réponse des États-Unis à la question n° 42 ci-dessus.

## **G.7 Contrats à terme**

### **Questions posées au Canada:**

**79. Veuillez formuler des observations sur les constatations qui figurent au paragraphe 6.77 du rapport du Groupe spécial *États-Unis – Acier inoxydable*:**

---

<sup>75</sup> Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada).

**"[à] notre avis, l'obligation de tenir dûment compte des différences affectant la comparabilité des prix vise à neutraliser dans une transaction les différences qu'un exportateur pourrait avoir répercutées dans son prix. Une différence qui n'aurait raisonnablement pas pu être prévue et donc prise en compte par l'exportateur au moment de déterminer le prix à demander pour le produit sur différents marchés ou à différents clients n'est pas une différence qui affecte la comparabilité des prix au sens de l'article 2.4". (note de bas de page omise)**

131. Le passage cité dans cette question traite des différences entre ventes sur le marché intérieur et ventes à l'exportation qui peuvent affecter la comparabilité des prix. Il suppose que le vendeur a indiqué des différences qui affectent des ventes particulières. En l'espèce, Slocan n'a pas même établi que les contrats à terme en cause étaient des conditions ayant trait à des ventes particulières de bois d'œuvre aux États-Unis. Elle n'a pas démontré que les contrats à terme correspondaient à une "différence" en rapport avec des ventes à l'exportation, ni à plus forte raison une différence qui affectait la comparabilité des prix.<sup>76</sup>

#### **Questions posées aux États-Unis:**

**81. Veuillez formuler des observations sur la déclaration suivante qui figure au paragraphe 277 de la *Première communication écrite du Canada*:**

**"le DOC aurait pu considérer ces recettes comme une compensation des frais de commercialisation, comme une compensation des frais financiers, ou comme un autre ajustement pour tenir compte des circonstances de la vente. Le DOC a fait erreur, toutefois, en ne faisant pas d'ajustement pour tenir compte des recettes générées par les contrats à terme".**

132. Slocan n'a demandé que l'un ou l'autre des deux traitements pour les bénéfices tirés de ses contrats à terme. S'il y avait une troisième manière de les traiter – comme venant en compensation des frais de commercialisation indirects – Slocan n'a pas formulé d'allégation en ce sens.<sup>77</sup>

---

<sup>76</sup> Il ressort clairement des états financiers de Slocan que les bénéfices tirés de contrats à terme sont simplement une autre source de revenu pour la société. Il ressort du dossier qu'en l'absence d'une livraison matérielle de la marchandise visée, Slocan consigne dans ses livres et états financiers les bénéfices ou les pertes provenant de ces contrats à terme comme recettes assimilables à des ventes. Voir le mémoire de Slocan, page 70, note 24 (pièce n° 72 des États-Unis). En pratique, dans la présente affaire, comme les recettes ne constituaient pas des bénéfices tirés de la vente de bois d'œuvre, elles auraient pu tout aussi bien être des recettes tirées de la vente d'un autre produit. Par exemple, les bénéfices provenant de ventes de pâte et de papier aux États-Unis ne constituent pas une différence dans les conditions de vente pour le bois d'œuvre. De même dans la présente affaire, les bénéfices tirés d'opérations de couverture ne sont liés à aucune vente de bois d'œuvre.

<sup>77</sup> D'abord, Slocan a allégué que les bénéfices tirés de contrats à terme devaient venir en compensation des frais de commercialisation directs. Le Département du commerce a constaté que les bénéfices tirés par Slocan de contrats à terme n'étaient pas des frais de commercialisation *directs*, car ils ne se rapportaient pas directement à telle ou telle vente de bois d'œuvre résineux. Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 250; détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada). Ensuite, Slocan a allégué à titre subsidiaire que les bénéfices tirés de contrats à terme devaient venir en compensation des frais financiers inclus dans le calcul du coût de production de Slocan. Le Département du commerce a constaté que l'argument subsidiaire de Slocan était lui aussi sans fondement, puisque les livres et registres mêmes de Slocan consignaient les bénéfices tirés de contrats à terme comme recettes de vente, non comme frais de production. Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 254; Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

133. Dans sa réponse au questionnaire du 23 juillet 2001, Slocan a indiqué sans ambiguïté que les bénéfices tirés d'opérations de couverture devaient être traités comme venant en compensation des frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis, en tant qu'ajustement au titre de différences dans les conditions de ventes.<sup>78</sup> Elle a indiqué ce qui suit: "quelquefois, Slocan vend ses positions vendeur et enregistre la perte ou le bénéfice correspondant à la différence entre le prix de vente et le prix d'exercice. Ces dépenses ou recettes sont liées aux ventes de Slocan aux États-Unis et sont donc consignées en tant que frais de commercialisation directs".<sup>79</sup> Slocan n'a pas expliqué le lien entre ces dépenses ou recettes et telle ou telle vente particulière aux États-Unis de bois d'œuvre. Elle n'a rien dit non plus de la manière dont ses contrats pouvaient affecter les prix facturés aux clients des États-Unis. Dans la même communication, Slocan a affirmé sans ambiguïté qu'elle n'avait pas supporté de frais de commercialisation indirects.<sup>80</sup> Les faits démontraient que les bénéfices tirés d'opérations de couverture n'étaient pas des frais de commercialisation directs, parce qu'ils ne se rattachaient pas directement à telle ou telle vente de bois d'œuvre résineux.<sup>81</sup>

134. Les États-Unis ne partagent pas l'opinion du Canada (première déclaration orale, paragraphe 121) selon laquelle l'article 2.4 n'exige pas qu'un ajustement des prix soit directement lié aux ventes réelles qui sont comparées. On ne peut pas démontrer qu'un ajustement pour différences alléguées dans les conditions de vente affecte la comparabilité des prix si l'on ne montre pas que la différence alléguée à trait à une transaction réelle.<sup>82</sup>

135. Dans ses déclarations devant le Groupe spécial, le Canada semble avoir formulé une allégation de portée plus vaste que celle de Slocan devant le Département du commerce. Slocan a fait valoir instamment que les recettes tirées de ses contrats à terme justifiaient soit un ajustement au titre des "frais de commercialisation directs", soit une compensation des intérêts versés. Maintenant, le Canada soutient que ces recettes justifiaient un ajustement au titre des "frais de commercialisation", en omettant de façon révélatrice le terme "directs".<sup>83</sup>

136. L'omission du terme "directs" abouti en fait à introduire les frais de commercialisation indirects. Toutefois, Slocan n'a jamais demandé un ajustement au titre des frais de commercialisation indirects. De fait, elle a déclaré qu'elle n'avait pas de frais de commercialisation indirects aux États-Unis.<sup>84</sup>

137. En vertu de l'article 2.4, le Département du commerce n'avait pas l'obligation de procéder à un ajustement que la société interrogée n'avait pas demandé.<sup>85</sup> L'article 2.4 exige qu'il soit "dûment tenu compte" "dans chaque cas, selon ses particularités" de différences dont il est "démonstré" qu'elles affectent la comparabilité des prix. Dès lors que Slocan n'a pas même présenté d'argument en faveur

---

<sup>78</sup> Réponse de Slocan Forest Products Ltd. aux sections B, C et D du questionnaire antidumping du Département du commerce, 23 juillet 2001, pages C-35 à 37 (pièce n° 71 des États-Unis).

<sup>79</sup> *Id.* pages C-35 et 36 (pièce n° 71 des États-Unis).

<sup>80</sup> *Id.*, page C-37 (pièce n° 71 des États-Unis).

<sup>81</sup> Voir le document Slocan Cost Verification Report, page 26 (pièce n° 118 du Canada); voir la détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>82</sup> Voir le rapport du Groupe spécial *Mesures antidumping visant les tôles d'acier inoxydable en rouleaux et les feuilles et bandes d'acier inoxydable en provenance de Corée*, WT/DS179/R, adopté le 1<sup>er</sup> février 2001, paragraphe 6.77.

<sup>83</sup> Voir la première déclaration orale du Canada en date du 17 juin, paragraphe 120; la première communication écrite du Canada, paragraphe 277.

<sup>84</sup> Voir la réponse de Slocan aux sections B, C et D du questionnaire, 23 juillet 2001, page C37 (pièce n° 71 des États-Unis).

<sup>85</sup> Voir le rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.3 ("[Lorsque] les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur [un] point, la décision d'une partie intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend").

d'un ajustement au titre des frais de commercialisation indirects, il n'y avait aucune raison pour que le Département du commerce détermine que les particularités de l'affaire justifiaient un tel ajustement.

138. Slocan avait aussi demandé pendant l'enquête que les bénéfices qu'elle tirait de ses opérations de couverture soient traités comme venant en compensation de ses frais financiers. Toutefois, du point de vue comptable, les livres et registres mêmes de Slocan traitaient les bénéfices en cause comme un type de recettes procurées par le bois d'œuvre, même s'il s'agissait de recettes qui n'étaient pas générées par des ventes réelles de bois d'œuvre, résineux. Par conséquent, comme cela est noté au paragraphe 246 de la première communication écrite des États-Unis, il aurait été inapproprié que le Département du commerce fasse abstraction de la manière dont Slocan même traitait les bénéfices comme étant liés, quoique indirectement, aux ventes de bois d'œuvre et les traite au lieu de cela comme des compensations du coût de production.

**82. Veuillez expliquer comment le DOC a traité les recettes provenant des contrats à terme de Slocan en cause devant le Groupe spécial au cours des différentes phases de l'enquête, y compris la question de savoir si une forme d'ajustement quelconque a été accordée dans la Détermination finale du DOC.**

139. Dans sa détermination préliminaire, le Département du commerce a constaté que les contrats à terme de Slocan constituaient un type d'activité d'investissement. Il n'a pas accordé d'ajustement pour frais de commercialisation directs.<sup>86</sup> Dans un mémorandum publié à l'époque de sa détermination préliminaire, le Département du commerce a expliqué ce qui suit:

Dans le champ DIRSELU2 dans la base de données relative aux ventes aux États-Unis, Slocan a consigné le bénéfice ou la perte associés aux ventes réalisées sur le marché des opérations à terme. Nous avons conclu que c'était là un revenu de placement, qui ne devrait pas être traité comme montant spécifique à déduire du chiffre des ventes ou à lui ajouter.<sup>87</sup>

140. Toujours dans sa détermination préliminaire, le Département du commerce a traité les bénéfices tirés d'opérations à terme comme venant en compensation des frais financiers.<sup>88</sup> Après vérifications et discussions complémentaires, le Département du commerce est revenu sur la décision de traiter les bénéfices comme venant en compensation des frais financiers.<sup>89</sup>

141. Slocan a exprimé son désaccord avec la détermination préliminaire du Département du commerce concernant les frais de commercialisation directs, et a poursuivi la discussion de cette question dans ses mémoires.<sup>90</sup> Par ailleurs, les vérifications effectuées par le Département du commerce ont permis de déterminer que Slocan utilisait des contrats à terme pour couvrir ses ventes en général, plutôt que des transactions particulières.<sup>91</sup>

142. Dans un mémoire établi en réponse à la détermination préliminaire, Slocan a soutenu que le Département du commerce faisait abstraction d'"une partie intégrante de l'activité de vente aux États-Unis de Slocan" lorsqu'il traitait les bénéfices tirés de contrats à terme comme revenus de placements au lieu de les traiter comme ajustement en rapport avec l'activité de vente.<sup>92</sup> Plus précisément, Slocan a soutenu que l'entreprise utilisant le marché à terme dans le souci de se protéger

---

<sup>86</sup> Détermination préliminaire, page 56069 (pièce n° 11 du Canada).

<sup>87</sup> DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products, Ltd. page 7, 30 octobre 2001 (pièce n° 116 du Canada).

<sup>88</sup> Détermination préliminaire, page 56069 (pièce n° 11 du Canada).

<sup>89</sup> Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>90</sup> Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada). Mémoire de Slocan pages 69 à 72 (pièce n° 72 des États-Unis).

<sup>91</sup> Voir le document Cost Verification Report, Memorandum from Michael P. Harrison to Neal M. Halper, 21 février 2002, page 26 (pièce n° 118 du Canada).

<sup>92</sup> Mémoire de Slocan, page 71 (pièce n° 72 des États-Unis).

de futures tendances à la baisse des prix, le Département du commerce était dans l'erreur lorsqu'il estimait que Slocan utilisait le marché à des fins strictement spéculatives. Slocan a indiqué que "puisque chaque contrat à terme conclu par Slocan avec la Bourse de Chicago comport[ait] l'obligation de livrer le bois d'œuvre effectivement spécifié dans le contrat à l'époque et au lieu spécifiés, Slocan sui[vait] à tout moment l'évolution des contrats par rapport à son autre activité de vente, afin d'être sûre de pouvoir livrer les "quantités physiques correspondantes" par prélèvement sur son propre stock". Slocan a aussi cité le rapport de vérification du Département du commerce à l'appui de son argument.<sup>93</sup>

143. Slocan a fait valoir qu'"il [était] plus approprié de traiter les bénéfices tirés d'opérations à terme comme placements à court terme" et que ces bénéfices devaient venir en compensation des frais financiers de la société. Elle a fait valoir que cette situation était "totalement différente des situations antérieures dans lesquelles le Département du commerce a[vait] fait abstraction de revenus de placements au motif qu'ils n'étaient pas liés aux opérations de la société", parce que dans le cas présent, les revenus n'étaient pas générés par un placement; ils résultaient plutôt de la "philosophie normale en matière de vente de bois d'œuvre" de Slocan.<sup>94</sup>

Le Département du commerce a conclu comme suit:

**Position du Département du commerce:** les ventes de Slocan sur la Bourse de Chicago peuvent être réparties en deux catégories: celles qui aboutissent à l'expédition de la marchandise visée, et les autres. Toute vente de la marchandise visée intervenue pendant la période couverte par l'enquête du fait d'un contrat à terme a été incluse sur la liste des ventes communiquée par Slocan. Toutefois, nous n'avons pas inclus dans notre analyse les bénéfices tirés de la vente de contrats à terme qui n'avaient pas abouti à l'expédition de la marchandise visée. De tels bénéfices résultent de la position de Slocan sur la Bourse de Chicago et de sa position de producteur de bois d'œuvre résineux, mais non pas de la vente réelle de la marchandise visée.

Nous n'avons pas non plus traité ces bénéfices comme compensation des frais de commercialisation directs de Slocan. L'article 773 a) 6) C) iii) de la Loi prescrit au Département du commerce de ne procéder à des ajustements au titre des circonstances de la vente que dans le cas des frais de commercialisation directs et des frais pris en charge. L'article 351.410 c) définit les frais de commercialisation directs comme étant les "frais ... qui résultent d'un lien direct avec la vente particulière en question et ont une relation directe avec elle". En conséquence, lorsque aucune vente de la marchandise visée n'est intervenue, il ne peut pas y avoir d'ajustement pour circonstances de la vente au titre des frais de commercialisation directs.

Slocan suggère comme autre possibilité que le Département du commerce traite les bénéfices comme compensation des frais financiers de Slocan. Pour étayer cet argument, Slocan conteste l'affirmation du Département du commerce figurant dans le mémorandum relatif aux calculs joint à sa détermination préliminaire selon laquelle ces bénéfices sont des "revenus de placement" en indiquant qu'il s'agit pour Slocan d'une activité de couverture, non de spéculation, et que les ventes sur le marché à terme font partie intégrante du processus normal de vente et de distribution de l'entreprise. Tout en reconnaissant que l'activité de couverture de Slocan sur les marchés à terme de bois d'œuvre est liée à son activité principale de vente de bois d'œuvre, par opposition à une activité de placement spéculative, nous n'acceptons pas, pour cette raison même, l'argument selon lequel les contrats à terme sont liés à l'activité

---

<sup>93</sup> Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada); mémoire de Slocan page 71 (pièce n° 72 des États-Unis).

<sup>94</sup> Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada); mémoire de Slocan page 72 (pièce n° 72 des États-Unis).

financière de Slocan. De ce fait, les bénéficiaires tirés de contrats à terme ne devraient pas venir en compensation des intérêts versés par de l'entreprise.<sup>95</sup>

144. En conséquence, ayant entendu les arguments des parties, vérifié les éléments de preuve et évalué le dossier de la détermination finale, le Département du commerce n'a accepté aucun des ajustements proposés par Slocan.

**83. Le Groupe spécial note l'assertion suivante qui figure au paragraphe 249 de la Première communication écrite des États-Unis:**

**"[L']ajustement dont le Canada allègue qu'il aurait dû être fait ici est un ajustement pour tenir compte des conditions de vente".**

**Sur quelle base les États-Unis concluent-ils que l'ajustement dont le Canada allègue qu'il "aurait dû être fait ici" est un ajustement pour tenir compte des conditions de vente?**

145. Pour parvenir à l'assertion citée, les États-Unis se fondent sur la demande présentée par Slocan tendant à ce qu'une compensation des frais de commercialisation directs soit effectuée pour les ventes de bois d'œuvre aux États-Unis.<sup>96</sup> Un ajustement au titre des frais de commercialisation directs, par définition, est un type d'ajustement pour tenir compte des différences dans les conditions de vente.<sup>97</sup>

**84. Les États-Unis pourraient-ils indiquer si le DOC a examiné si l'ajustement demandé était justifié au regard du membre de phrase suivant de l'article 2.4: "et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix"? Dans l'affirmative, quelles étaient les conclusions du DOC? Veuillez identifier les documents pertinents versés au dossier.**

---

<sup>95</sup> Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>96</sup> Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada) ("Lorsque aucune vente de la marchandise visée n'est intervenue, il ne peut pas y avoir d'ajustement pour circonstances de la vente au titre des frais de commercialisation directs.").

<sup>97</sup> Les différences dans les circonstances de la vente sont l'équivalent dans la législation des États-Unis des différences dans les conditions de vente auxquelles l'Accord antidumping fait référence. Selon la législation des États-Unis, l'ajustement au titre des frais de commercialisation directs est un type d'ajustement au titre de différences dans les circonstances de la vente. L'article 773 a) 6) C) iii) de la Loi douanière de 1930 (pièce n° 7 du Canada) traite des ajustements au titre des circonstances de la vente:

6) Ajustements. Le prix décrit au paragraphe 1) B) sera ...

C) augmenté ou diminué du montant de toute différence (ou absence de différence) entre le prix à l'exportation ou prix à l'exportation construit et le prix décrit au paragraphe 1) B) (autre qu'une différence dont la prise en compte est prévue par ailleurs en vertu du présent article) dont il est établi à la satisfaction de l'autorité administrante qu'elle est entièrement ou partiellement due à

... iii) d'autres *différences dans les circonstances de la vente*. (pas d'italique dans l'original).

L'ajustement particulier au titre des circonstances de la vente que Slocan visait à ce que les bénéficiaires tirés de contrats à terme servent à compenser des "frais de commercialisation directs". Le règlement du Département du commerce, 19 CFR article 351.410c), définit les "frais de commercialisation directs" comme suit:

c) Frais de commercialisation directs. Les "frais de commercialisation directs" sont des frais tels que commissions, frais financiers, garanties et cautions qui résultent de *la vente particulière en question* et ont *un lien direct avec* cette vente. (pas d'italique dans l'original).

146. Le Département du commerce n'a examiné que les bases justifiant un ajustement invoquées par Slocan. Le texte de l'article 2.4 cité suppose une demande visant à obtenir un tel ajustement, ainsi qu'une démonstration de l'effet sur la comparabilité des prix. En l'absence d'une demande et d'une démonstration, il n'y a rien à examiner. L'article 2.4 n'exige pas que l'autorité chargée de l'enquête, indépendamment de tout élément de preuve ou argument présenté par une partie intéressée, découvre des bases justifiant un ajustement du prix. La seule tentative faite par Slocan pour démontrer un effet sur la comparabilité des prix avait trait aux frais de commercialisation directs. Pour les raisons énoncées dans notre réponse à la question n° 81, le Département du commerce a constaté qu'aucun effet sur la comparabilité des prix n'avait été "démonstré" dans cette affaire.

## ANNEXE A-3

### REPONSES DES COMMUNAUTES EUROPEENNES AUX QUESTIONS POSEES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIERE REUNION DE FOND DU GROUPE SPECIAL

(30 juin 2003)

**1. Veuillez formuler des observations sur les constatations qui figurent au paragraphe 7.3 du rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*:**

**"[L]es actions d'une partie intéressée au cours de l'enquête sont déterminantes pour ce qui est de la protection des droits résultant pour elle de l'Accord antidumping. Comme l'Organe d'appel l'a fait observer dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, "pour achever leurs enquêtes, les autorités chargées de l'enquête sont en droit d'attendre un degré d'effort très important -au mieux de leurs possibilités - des exportateurs soumis à enquête". Il a ajouté que "la coopération [était], en fait, un processus allant dans les deux sens qui suppos[ait] un effort conjoint". Compte tenu de ce processus allant dans les deux sens et servant à obtenir les renseignements sur lesquels les déterminations sont fondées en dernière analyse, lorsque les autorités chargées de l'enquête ont l'obligation de "ménager ... [aux] parties intéressées la possibilité" de présenter des éléments de preuve et/ou des arguments sur une question donnée, et que les parties intéressées n'ont elles-mêmes fait aucun effort au cours de l'enquête pour présenter ces éléments de preuve et/ou ces arguments, il se peut que le dossier ne renferme aucun élément de fait permettant à un groupe spécial de se prononcer sur la question de savoir si oui ou non une "possibilité", soit n'a pas été "ménagée", soit a été refusée. De même, lorsque l'Accord antidumping laisse à l'appréciation et à la discrétion des autorités chargées de l'enquête le soin de trancher un point donné en s'appuyant sur le dossier dont elles sont saisies, et que les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur ce point, la décision d'une partie intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend." (notes de bas de page omises)**

1. Les CE font observer d'emblée que le Groupe spécial a fait ses constatations sans se référer à telle ou telle disposition spécifique de l'*Accord antidumping*. Toutefois, les obligations exactes de l'autorité chargée de l'enquête et des parties intéressées doivent être déterminées au regard d'une disposition pertinente particulière. À cet égard, les principes généraux peuvent avoir une certaine incidence sur l'interprétation d'une obligation donnée, mais ils ne sont pas indépendants de celle-ci.

2. Cela étant dit, les CE rappelleront que le Groupe spécial a fait une distinction entre deux jeux différents d'obligations procédurales qui sont imposées à l'autorité chargée de l'enquête:

- premièrement, "celles qui sont énoncées explicitement et en détail et qui doivent être exécutées d'une manière particulière dans le cadre de chaque enquête";
- deuxièmement, "celles qui posent certains principes en matière de régularité de la procédure, mais dont les modalités d'exécution exactes sont laissées à l'appréciation des autorités chargées de l'enquête".<sup>1</sup>

Selon le Groupe spécial, les conclusions citées ne s'appliquent qu'au deuxième jeu d'obligations.

3. Les CE feront une mise en garde concernant l'exactitude de cette distinction, en particulier dans la mesure où cela voudrait dire que les principes généraux en matière de régularité de la procédure n'auraient pas de conséquences sur les obligations procédurales explicites. De fait, une obligation procédurale détaillée peut être l'expression concrète de la prescription relative à la régularité de la procédure ou à la bonne foi, et elle peut également être interprétée à la lumière de cette prescription.

4. Pour en venir aux constatations spécifiques du Groupe spécial, les CE font d'abord observer que la citation tirée du rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud* s'inscrit dans le contexte de l'article 6, paragraphe 8, lu conjointement avec les paragraphes 2 à 5 de l'Annexe II de l'*Accord antidumping* concernant l'utilisation des meilleurs renseignements disponibles, de même que de l'article 6.13 de l'*Accord antidumping*. Or, ces dispositions ne relèvent pas du mandat du présent Groupe spécial.

5. Deuxièmement, les CE sont quelque peu préoccupées par l'assertion du Groupe spécial selon laquelle, lorsqu'une partie intéressée n'a pas donné suite à l'obligation procédurale qui est imposée aux autorités chargées de l'enquête de "ménager la possibilité" de présenter des éléments de preuve et/ou des arguments, "il se peut que le dossier ne renferme aucun élément de fait permettant à un groupe spécial de se prononcer sur la question de savoir si oui ou non une "possibilité" soit n'a pas été "ménagée", soit a été refusée". En fait, les CE ne souscriraient pas à une interprétation de l'assertion du Groupe spécial selon laquelle des "déductions défavorables" pourraient être tirées de "l'absence d'éléments de fait" dans le dossier concernant le fait de ménager ou de refuser une possibilité de présenter des éléments de preuve ou des arguments. Au contraire, les CE sont d'avis que lorsqu'une partie intéressée n'a pas répondu, il peut généralement être présumé qu'un Membre a agi conformément à ses obligations conventionnelles et donc qu'il a ménagé une telle possibilité.

6. En ce qui concerne la dernière phrase des constatations du Groupe spécial, il faut distinguer deux questions séparées:

- premièrement, les conditions auxquelles les autorités chargées de l'enquête peuvent utiliser les meilleurs renseignements disponibles; et
- deuxièmement, les conséquences d'une telle utilisation sur la procédure du Groupe spécial.

---

<sup>1</sup> Rapport du Groupe spécial *Égypte - Mesures antidumping définitives à l'importation de barres d'armature en acier en provenance de Turquie*, WT/DS211/R, adopté le 1<sup>er</sup> octobre 2002, paragraphe 7.2.

7. En ce qui concerne le premier aspect, l'article 6.8 de l'*Accord antidumping* donne une indication judicieuse sur l'utilisation des meilleurs renseignements disponibles. La première phrase est ainsi libellée:

Dans les cas où une partie intéressée refusera de donner accès aux renseignements nécessaires ou ne les communiquera pas dans un délai raisonnable, ou entravera le déroulement de l'enquête de façon notable, des déterminations préliminaires et finales, positives ou négatives, pourront être établies sur la base des données de fait disponibles.

Ainsi, le défaut de coopération de la partie intéressée est une condition préalable à l'application de l'article 6.8 de l'*Accord antidumping*. Une partie intéressée a donc intérêt à collaborer activement avec l'autorité chargée de l'enquête.

8. En ce qui concerne le deuxième aspect, les CE feront une mise en garde concernant le fait qu'il serait interdit en soi à un groupe spécial d'infirmer une décision de l'autorité chargée de l'enquête si les meilleurs renseignements disponibles ont été utilisés. Le critère d'examen applicable aux procédures de groupe spécial au titre de l'*Accord antidumping* est énoncé à l'article 17.6 i). Toutefois, la question de savoir si l'autorité chargée de l'enquête est arrivée à une conclusion en se fondant sur la pleine collaboration d'une société interrogée ou sur les meilleurs renseignements disponibles n'a aucune incidence sur ce critère. En fait, même si une partie intéressée n'avait pas collaboré, l'autorité chargée de l'enquête aurait pu parvenir à une conclusion sur la base de meilleurs renseignements disponibles contrevenant à l'*Accord antidumping*.

**2. Quelles obligations l'article 2.2.1.1 impose-t-il en général aux autorités chargées de l'enquête?**

9. L'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* renferme une obligation générale imposée aux autorités chargées de l'enquête qui est d'utiliser principalement les registres de l'exploitant pour calculer ses frais. Toutefois, comme il est indiqué dans cette disposition, il ne s'agit pas simplement de n'importe quel renseignement communiqué par l'exploitant, mais seulement des renseignements qui correspondent à certains critères, comme les principes comptables généralement acceptés des pays exportateurs. Le but ultime de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* est donc de parvenir à une conclusion sur les frais qui soit aussi objective et raisonnable que possible.

**3. En ce qui concerne le membre de phrase "données réelles concernant la production et les ventes (...) du produit similaire" qui figure à l'article 2.2.2, veuillez expliquer l'application de cette phrase en général.**

10. L'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping* donne des indications pertinentes pour le calcul des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général et pour les bénéfices dans le cas d'une valeur normale construite au titre de l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*. Les autorités chargées de l'enquête utiliseront les données respectives concernant le produit similaire dans la mesure où elles sont disponibles.

**4. Quelle est la relation, s'il y en a une, entre les paragraphes 2.1.1 et 2.2 de l'article 2 de l'*Accord antidumping*?**

11. Les paragraphes 2.2 et 2.1.1 de l'article 2 de l'*Accord antidumping* s'appliquent tous les deux dans le contexte du paragraphe 2 concernant le calcul des frais. Plus précisément, le paragraphe 2.2 traite des frais relativement aux frais ACG et aux bénéfices lorsqu'il s'agit de construire la valeur normale, tandis que le paragraphe 2.1.1 de l'*Accord antidumping* est un sous-paragraphe du paragraphe 2.1 de l'*Accord antidumping*. Cette disposition est pertinente à son tour pour la question

de savoir si les ventes sur le marché intérieur et les ventes à des pays tiers ont lieu au cours d'opérations commerciales normales.

**5. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 185 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[L]e présent Groupe spécial devrait rejeter les arguments par lesquels le Canada tente d'interpréter le libellé général des dispositions de l'Accord antidumping concernant le calcul des frais comme prescrivant l'utilisation de méthodes particulières."**

12. Les CE souscrivent en principe à l'assertion des États-Unis. Dans ce contexte, le Groupe spécial devrait également respecter les limites fixées à l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*. En l'absence de prescriptions spécifiques de l'Accord antidumping quant à l'utilisation de certaines méthodes, il n'appartient pas au Groupe spécial de faire une détermination *de novo*. Toutefois, cela étant dit, les CE ne se rangent ni d'un côté ni de l'autre dans ce cas particulier.

**6. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 221 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"[L']Accord antidumping ne dit rien quant à la façon d'évaluer les transactions entre parties affiliées en ce qui concerne les frais."**

13. Les États-Unis ont fait cette assertion dans le contexte de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Les CE conviendront avec les États-Unis que cette disposition ne prévoit aucune règle spéciale pour l'évaluation des frais associés aux transactions entre parties affiliées.

14. L'objectif du calcul des frais au titre de l'article 2.2.1.1. de l'*Accord antidumping* est de "[tenir] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Toutefois, il est clair que les transactions entre parties affiliées se font souvent à des prix faussés qui ne donnent donc pas d'indications pertinentes sur les frais "réels" tels qu'ils sont formulés à l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Il peut donc être plus raisonnable de ne pas en tenir compte. Toutefois, les CE n'adoptent pas de position sur la question de savoir si, en l'espèce, c'est à bon droit que les États-Unis ont rejeté les renseignements sur les ventes aux parties affiliées qui étaient en leur possession.

**7. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 228 de la première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada affirme que le calcul fait par le Département du commerce de la compensation correspondant aux ventes de copeaux de bois de West Fraser constituait également un manquement à l'obligation qui lui incombait de procéder à une "comparaison équitable". Cet argument confond les obligations relatives à la détermination de la valeur normale et les obligations relatives à la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation. Comme le Groupe spécial *Égypte - Barres d'armatures en acier* l'a confirmé, l'article 2.4 porte exclusivement sur la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation, et non sur la détermination de la valeur normale." (note de bas de page omise)**

15. Sans adopter une position dans ce cas particulier, les CE considèrent que la première phrase de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* est sans équivoque. Elle est ainsi libellée:

Il sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale.

Ainsi, telle qu'elle est libellée, la prescription en matière de comparaison prévue à l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* ne se rapporte pas au calcul de la valeur normale. C'est ce qu'a également confirmé le Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie* qui a rejeté l'allégation de violation de l'article 2.4 du Brésil au motif suivant:

Les arguments du Brésil concernant le calcul de la valeur normale construite en l'espèce ont trait à la détermination de la valeur normale au titre de l'article 2.2 et 2.2.2 et non à la prescription imposant de procéder ultérieurement à une comparaison équitable avec le prix d'exportation au titre de l'article 2.4.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Rapport du Groupe spécial *CE – Droits antidumping sur les accessoires de tuyauterie en fonte malléable en provenance du Brésil*, WT/DS219/R, non encore adopté, paragraphe 7.140.

## ANNEXE A-4

### REPONSES DU JAPON AUX QUESTIONS POSEES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIERE REUNION DE FOND DU GROUPE SPECIAL

(19 juin 2003)

**1. Veuillez formuler des observations sur les constatations qui figurent au paragraphe 7.3 du rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*:**

**"[L]es actions d'une partie intéressée au cours de l'enquête sont déterminantes pour ce qui est de la protection des droits résultant pour elle de l'Accord antidumping. Comme l'Organe d'appel l'a fait observer dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, "pour achever leurs enquêtes, les autorités chargées de l'enquête sont en droit d'attendre un degré d'effort très important – au mieux de leurs possibilités – des exportateurs soumis à enquête". Il a ajouté que "la coopération [était], en fait, un processus allant dans les deux sens qui suppos[ait] un effort conjoint". Compte tenu de ce processus allant dans les deux sens et servant à obtenir les renseignements sur lesquels les déterminations sont fondées en dernière analyse, lorsque les autorités chargées de l'enquête ont l'obligation de "ménager ... [aux] parties intéressées la possibilité" de présenter des éléments de preuve et/ou des arguments sur une question donnée, et que les parties intéressées n'ont elles-mêmes fait aucun effort au cours de l'enquête pour présenter ces éléments de preuve et/ou ces arguments, il se peut que le dossier ne renferme aucun élément de fait permettant à un groupe spécial de se prononcer sur la question de savoir si oui ou non une "possibilité", soit n'a pas été "ménagée", soit a été refusée. De même, lorsque l'Accord antidumping laisse à l'appréciation et à la discrétion des autorités chargées de l'enquête le soin de trancher un point donné en s'appuyant sur le dossier dont elles sont saisies, et que les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur ce point, la décision d'une partie intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend." (notes de bas de page omises)**

Réponse

Les autorités ont les obligations générales de s'efforcer de recueillir auprès des parties intéressées les renseignements nécessaires à leurs déterminations de l'existence d'un dumping et d'un dommage. À cette fin, les autorités doivent aviser en détail chaque partie intéressée des renseignements dont elles ont besoin. L'article 6.1 de l'Accord antidumping dispose que "[t]outes les parties intéressées par une enquête antidumping seront avisées des renseignements". Le paragraphe 1

de l'Annexe II dispose en outre que, "[d]ès que possible après l'ouverture de l'enquête, les autorités chargées de l'enquête devraient indiquer de manière détaillée les renseignements que doit fournir toute partie intéressée". Les autorités peuvent utiliser les données de fait disponibles provenant d'autres sources que la partie intéressée, seulement lorsque la partie à laquelle les autorités ont adressé une telle demande, "refusera de donner accès aux renseignements nécessaires ou ne les communiquera pas". Voir l'article 6.8 de l'Accord antidumping. Dans ce contexte, l'Organe d'appel a indiqué que "la coopération [était], en fait, un processus allant dans les deux sens qui suppos[ait] un effort conjoint", et non une obligation unilatérale faite à une partie défenderesse.

Nous souhaitons faire observer qu'un Membre peut présenter au groupe spécial des allégations et des arguments que les parties à l'enquête n'ont pas présentés au cours de l'enquête. Les parties débattent de la conformité de l'action des autorités avec leur législation nationale au cours de l'enquête, tandis qu'un Membre, dans le cadre du règlement d'un différend de l'OMC, présente des allégations et des arguments au sujet de la compatibilité de la pratique des autorités avec l'Accord antidumping. Ainsi, les allégations et les arguments présentés dans le cadre du règlement d'un différend de l'OMC sont d'une nature différente de celle des arguments présentés au cours de l'enquête. C'est particulièrement vrai lorsque la question dont le Groupe spécial est saisi se rapporte à des règles établies par l'administration depuis longtemps et sanctionnées par la loi, comme la réduction à zéro, le calcul des frais ACG, et la revalorisation des prix des transactions avec les parties affiliées. C'est ce qu'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *Thaïlande – Poutres en H*, dans laquelle il a affirmé qu'"on ne [pouvait] pas supposer que les différentes questions soulevées au cours d'une enquête antidumping correspondr[aient] aux allégations qu'un Membre choisit de présenter à l'OMC dans le cadre d'un différend".<sup>2</sup>

## **2. Quelles obligations l'article 2.2.1.1 impose-t-il en général aux autorités chargées de l'enquête?**

### Réponse

L'article 2.2.1.1 impose aux autorités les obligations générales voulant qu'elles utilisent normalement les coûts de production d'une société interrogée, tels qu'ils sont consignés dans ses registres comptables, pour calculer les coûts et les ventes du produit considéré. Le terme "normalement" employé dans la première phrase de cette disposition précise qu'il s'agit de la règle générale et qu'il existe une exception à cette règle générale. L'article 2.2.1.1 prévoit l'exception selon laquelle les autorités peuvent dissocier leur calcul des coûts des frais consignés par la société interrogée, si ces frais ne sont pas conformes aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur ou s'ils ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. En d'autres termes, les autorités doivent constater que l'une ou l'autre de ces conditions n'est pas remplie avant de décider de dissocier des registres comptables de la société interrogée leur calcul des coûts, ou des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général.

La constatation des autorités au sujet de l'une ou l'autre de ces conditions doit reposer sur tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par l'exportateur ou le producteur.<sup>3</sup> Conformément à l'article 17.6 i), cette constatation doit reposer sur une évaluation des faits qui est impartiale et objective. Ainsi, pour que

---

<sup>1</sup> *Thaïlande - Droits antidumping sur les profilés en fer ou en aciers non alliés et les poutres en H en provenance de Pologne*, WT/DS122/AB/R, rapport adopté le 12 mars 2001.

<sup>2</sup> *Id.*, paragraphe 94.

<sup>3</sup> Voir l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping ("Les autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête.").

les autorités exercent leur pouvoir discrétionnaire d'appliquer une exception à une société interrogée, elles doivent établir d'une manière impartiale et objective que les frais consignés par la société interrogée ne tiennent pas compte raisonnablement de la production ou des ventes du produit ou ne sont pas conformes aux principes comptables généralement acceptés.

L'exercice par les autorités d'un tel pouvoir discrétionnaire n'est pas absolu. Comme nous l'avons analysé dans nos déclarations antérieures<sup>4</sup>, le principe général de la bonne foi veut que les autorités exercent leur pouvoir discrétionnaire d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective sans accorder un avantage déloyal à une partie intéressée. Les autorités agiraient d'une manière incompatible avec l'Accord sur l'OMC si elles calculaient les coûts de production d'un produit d'une société interrogée d'une manière qui désavantage l'autre partie intéressée.

**3. En ce qui concerne le membre de phrase "données réelles concernant la production et les ventes (...) du produit similaire" qui figure à l'article 2.2.2, veuillez expliquer l'application de cette phrase en général.**

Réponse

La première phrase de l'article 2.2.2 oblige les autorités à fonder les frais ACG par unité sur des "données réelles" concernant les ventes par une partie interrogée de produits similaires dans le pays exportateur, si la valeur normale de cette partie interrogée est fondée sur les ventes dans le pays d'exportation. Si la valeur normale est fondée sur les ventes à un pays tiers, les autorités doivent fonder les frais ACG sur des données réelles concernant les ventes de produits similaires à un pays tiers. Cette phrase précise également que les frais ACG servant à calculer la valeur construite doivent aussi être fondés sur des données réelles.

L'expression "données réelles" employée à l'article 2.2.2 concorde avec les dispositions de l'article 2.2.1.1 parce que ces données réelles peuvent être trouvées uniquement dans les registres comptables de la société interrogée.

Cette phrase n'indique toutefois pas comment les autorités imputeront les "données réelles" concernant les frais ACG au produit considéré. Les autorités doivent se conformer aux dispositions de l'article 2.2.1.1 en ce qui concerne la répartition.

**4. Quelle est la relation, s'il y en a une, entre les paragraphes 2.1.1 et 2.2 de l'article 2 de l'Accord antidumping?**

Réponse

Comme nous l'avons exposé dans notre réponse à la question n° 2 ci-dessus, les frais consignés par une société interrogée au titre du paragraphe 2.1.1 s'entendent des coûts de production calculés, et consignés, dans les registres comptables de la société interrogée en conformité avec ses méthodes comptables ordinaires. Ces méthodes comprennent la valorisation, l'accumulation et la répartition des matières premières consommées, des crédits au titre des sous-produits, de la main-d'œuvre directe et des frais indirects de production fixes et variables, ainsi que des frais ACG. La valeur fixée pour les sous-produits et la valeur unitaire des stocks de produits finis, telles qu'elles figurent dans les registres comptables d'une société interrogée, par exemple, font partie des frais consignés de cette société interrogée au regard du paragraphe 2.1.1.

---

<sup>4</sup> Voir la déclaration orale du Japon à la première réunion de fond, séance avec les tierces parties, paragraphes 2 à 4 et 16 à 19. Voir aussi la communication du gouvernement du Japon en tant que tierce partie, 19 mai 2003, paragraphes 24 à 27.

Comme nous l'avons exposé dans notre réponse à la question n° 3, la première phrase de l'article 2.2.2 prescrit que les autorités fondent les frais ACG sur des "données réelles". L'article 2.2.1.1 s'applique aux méthodes de répartition des frais ACG.

**5. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 185 de la *Première communication écrite* des États-Unis:**

**"[I]e présent Groupe spécial devrait rejeter les arguments par lesquels le Canada tente d'interpréter le libellé général des dispositions de l'Accord antidumping concernant le calcul des frais comme prescrivant l'utilisation de méthodes particulières."**

Réponse

Les autorités sont tenues d'accepter la méthode de calcul des frais d'une société interrogée à moins que certaines conditions soient remplies, comme nous l'avons exposé dans notre réponse à la question n° 2 ci-dessus. Lorsque ces conditions sont remplies, les autorités peuvent exercer leur pouvoir discrétionnaire de calculer le coût de production unitaire du produit considéré. L'Accord antidumping ne précise aucune méthode particulière que les autorités devraient utiliser en pareil cas. Comme nous l'avons également indiqué dans notre réponse à la question n° 2 ci-dessus, toutefois, l'Accord antidumping prescrit que les autorités exercent ce pouvoir discrétionnaire d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective sans accorder un avantage déloyal à une partie intéressée.

**6. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 221 de la *Première communication écrite* des États-Unis:**

**"[I]l'Accord antidumping ne dit rien quant à la façon d'évaluer les transactions entre parties affiliées en ce qui concerne les frais."**

Réponse

L'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, tel qu'il est éclairé par l'article 17.6 i) de cet accord et le principe général de la bonne foi prévu dans la Convention de Vienne sur le droit des traités, prescrit la façon dont les autorités évalueront le coût de production du produit considéré. Veuillez vous reporter à notre réponse à la question n° 2 ci-dessus pour une analyse plus approfondie de cette question. Par conséquent, pour revaloriser le montant des transactions entre parties affiliées consigné par une société interrogée, les autorités doivent d'abord constater que cette valeur consignée ne "tient[t] [pas] compte raisonnablement" des frais. Comme l'article 2.2.1.1, pris conjointement avec l'article 17.6 i) de l'Accord et le principe général de la bonne foi, prescrit en outre que les autorités, après avoir fait cette constatation, exercent leur pouvoir discrétionnaire de déterminer la valeur des transactions entre parties affiliées d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective, sans accorder un avantage déloyal à une partie intéressée. Le fait que l'article 2.2.1.1 ne précise aucune méthode particulière en ce qui concerne les frais entre parties affiliées ne dégage pas les autorités de ces obligations.

Comme nous l'avons indiqué dans nos communications antérieures, les États-Unis n'ont pas exercé leur pouvoir discrétionnaire d'une manière impartiale et objective dans l'enquête antidumping en question. Premièrement, les États-Unis ont déterminé à tort que la valeur consignée était fondée d'une manière déraisonnable uniquement sur les prix des ventes à des parties affiliées et à une partie

non affiliée faites par les sociétés interrogées.<sup>5</sup> Les États-Unis n'ont pas tenu compte de tous les autres éléments de preuve qui faisaient ressortir d'autres facteurs affectant les prix de vente à différents acheteurs, par exemple le volume des ventes, les régions, et les conditions et les dates des ventes. Cette détermination est incompatible avec l'article 2.2.1.1, pris conjointement avec l'article 17.6 i), car les États-Unis n'ont pas évalué tous les éléments de preuve d'une manière impartiale et objective.

Deuxièmement, l'exercice par les États-Unis de leur pouvoir discrétionnaire de revaloriser les transactions entre parties affiliées est également incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, pris conjointement avec l'article 17.6 i) de cet accord et le principe général de la bonne foi. Comme nous l'avons exposé dans nos communications antérieures, les États-Unis ont abaissé la valeur d'un sous-produit consignée par une société interrogée, lorsque cette valeur reposait sur le prix de vente aux parties affiliées et était supérieure au prix de vente aux parties non affiliées.<sup>6</sup> Les États-Unis n'ont pas revalorisé le sous-produit, dont la valeur était fondée sur les prix de vente aux parties affiliées, si cette valeur était inférieure au prix de vente aux parties non affiliées.<sup>7</sup> Ce faisant, les États-Unis ont exercé leur pouvoir discrétionnaire uniquement de façon à diminuer la valeur du sous-produit et, de ce fait, à accroître le coût de production du bois d'œuvre résineux pour créer et accroître la marge de dumping de la société interrogée. L'exercice par les États-Unis de leur pouvoir discrétionnaire de cette manière n'était pas neutre, et a bel et bien accordé un avantage déloyal aux parties ayant des intérêts contraires à ceux des sociétés interrogées. Si les États-Unis voulaient exercer leur pouvoir discrétionnaire, ils auraient dû revaloriser dans les deux cas. La façon dont les États-Unis ont exercé leur pouvoir discrétionnaire en ce qui concerne la valorisation du sous-produit est donc incompatible avec l'article 2.2.1.1, pris conjointement avec l'article 17.6 i) et le principe général de la bonne foi.

**7. Veuillez formuler des observations sur les assertions qui figurent au paragraphe 228 de la Première communication écrite des États-Unis:**

**"Le Canada affirme que le calcul fait par le Département du commerce de la compensation correspondant aux ventes de copeaux de bois de West Fraser constituait également un manquement à l'obligation qui lui incombait de procéder à une "comparaison équitable". Cet argument confond les obligations relatives à la détermination de la valeur normale et les obligations relatives à la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation. Comme le Groupe spécial *Égypte - Barres d'armatures en acier* l'a confirmé, l'article 2.4 porte exclusivement sur la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation, et non sur la détermination de la valeur normale." (note de bas de page omise)**

---

<sup>5</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 219 ("Le Département du commerce a appliqué à West Fraser sa méthode usuelle concernant les transactions entre parties affiliées, utilisant les propres ventes faites par West Fraser à des parties non affiliées comme point de repère.").

<sup>6</sup> Voir, par exemple, les ventes de copeaux de bois faites par West Fraser à des parties affiliées en Colombie-Britannique. *Final Determination*, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada), citée dans la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 221.

<sup>7</sup> Voir, par exemple, les ventes de copeaux de bois par West Fraser à des parties affiliées en Alberta pendant la période couverte par l'enquête. *Id.*

Réponse

Nous convenons avec les groupes spéciaux antérieurs *Égypte – Barres d'armatures*, paragraphe 7.335, et *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.265, que l'article 2.4 vise une "comparaison équitable" entre le prix d'exportation et la valeur normale. La question du rapport entre l'article 2.4 et la revalorisation des copeaux de bois par les États-Unis est toutefois sans fondement parce que l'établissement par les États-Unis de la valeur normale est incompatible avec l'article 2.2.1.1. Le Groupe spécial n'a donc pas besoin de se prononcer sur la question relative à l'article 2.4.