

## ANNEXE B

### RÉPONSES DES PARTIES AUX QUESTIONS ISSUES DE LA DEUXIÈME RÉUNION

| <b>Table des matières</b> |  | <b>Page</b> |
|---------------------------|--|-------------|
| Annexe B-1                | Réponses du Canada aux questions posées dans le contexte de la deuxième réunion de fond du Groupe spécial      | B-2         |
| Annexe B-2                | Réponses des États-Unis aux questions posées dans le contexte de la deuxième réunion de fond du Groupe spécial | B-40        |

## ANNEXE B-1

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

(26 août 2003)

#### A. QUESTIONS GÉNÉRALES

##### Question posée au Canada

**85. En réponse à la question n° 1 du Groupe spécial, le Canada a formulé à nouveau ses allégations. Le Groupe spécial croit comprendre que les allégations figurant dans cette nouvelle formulation sont les seules dont il est saisi (articles 5.2, 5.3, 5.8, 2.6, 2.4, 2.4.2, 2.2.1.1, 2.2.2, 2.2, 1<sup>er</sup>, 9.3 et 18.1 de l'Accord *antidumping* ainsi que l'article VI:1 et VI:2 du GATT de 1994 – dans l'ordre donné par le Canada dans sa réponse à la question n° 1 du Groupe spécial). Le Canada pourrait-il confirmer que l'interprétation du Groupe spécial est correcte?**

1. Outre les dispositions de l'Accord *antidumping* et du GATT de 1994 citées par le Groupe spécial dans la question n° 85, le Canada maintient ses allégations fondées sur les articles 5.1, 5.4 et 2.2.1, auxquels il a fait référence dans sa réponse écrite à la question n° 1 du Groupe spécial.

#### B. ARTICLE 5.2

##### Question posée au Canada

**87. Le Groupe spécial note que le Canada a fait, dans la partie II de sa deuxième déclaration orale, un certain nombre d'allégations concernant les insuffisances des données figurant dans la demande. De l'avis du Canada, l'examen dont il allègue qu'il aurait dû être effectué par le DOC nécessite-t-il une enquête préalable à l'engagement de la procédure?**

2. Les allégations du Canada, telles qu'elles sont exposées en détail dans la partie II de la deuxième déclaration orale du Canada et dans ses précédentes communications, n'exigent pas que l'autorité chargée de l'enquête mène une enquête préalable à l'engagement de la procédure.

3. L'article 5.3 oblige l'autorité chargée de l'enquête à examiner l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande et à déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.

4. Le Département du commerce n'a pas dûment examiné l'exactitude et l'adéquation des renseignements fournis dans la demande et n'a pas dûment déterminé, sur la base des faits portés à sa connaissance, qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de cette enquête. L'Accord *antidumping* exige un examen et une détermination objectifs et impartiaux conformément à l'article 5.3 avant l'engagement de la procédure.

5. Il existe une obligation supplémentaire qui surgit avant l'engagement de la procédure dans les circonstances de cette enquête. L'article 5.2 dispose que "la demande contiendra les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur un certain nombre de points. La demande dans cette enquête était insuffisante pour justifier l'engagement de la procédure et ne contenait pas le minimum de renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant sur les prix et la valeur construite, y compris les coûts de production, des produits de bois d'œuvre résineux en cause.<sup>1</sup>

6. Un différend a surgi dans le cadre de la présente procédure au sujet de la question de savoir si l'autorité chargée de l'enquête doit s'assurer que la demande contient une partie ou la totalité des renseignements qui peuvent raisonnablement être disponibles, ou n'en contient aucun. Il s'agit d'une question hypothétique. Dans la présente affaire, il y avait des renseignements importants rapidement disponibles que le requérant avait dissimulés et dont le Département du commerce, compte tenu des renseignements fournis dans la demande, savait qu'il les dissimulait.

7. Les États-Unis ont reconnu que la demande contenait des renseignements indiquant que le requérant International Paper était propriétaire de Weldwood, gros producteur et exportateur canadien de bois d'œuvre résineux.<sup>2</sup> La demande contenait donc des renseignements indiquant que des renseignements sur les coûts et les prix réels émanant d'un gros producteur canadien étaient disponibles.<sup>3</sup> Ces renseignements sur les coûts et les prix ne figuraient pas dans la demande.

8. Une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale aurait déterminé, dans le cadre de l'examen et de la détermination du caractère suffisant des éléments de preuve fournis dans la demande dans cette enquête, que le requérant n'avait pas communiqué de renseignements pouvant raisonnablement être à disposition sur les prix et les coûts. Compte tenu de son examen avant l'engagement de la procédure des faits portés à sa connaissance, le Département du commerce savait que la demande ne contenait pas, malgré les nombreuses assertions allant dans le sens contraire du requérant<sup>4</sup>, des renseignements pouvant raisonnablement être à la disposition de ce dernier sur les prix et les coûts. Les États-Unis ont reconnu que le Département du commerce n'avait pas examiné "la relation entre IP et Weldwood 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

---

<sup>1</sup> Voir l'article 5.2 iii) de l'*Accord antidumping*.

<sup>2</sup> Premières réponses des États-Unis aux questions, paragraphes 12 et 13; Petition, Exhibit I.B-7, Article from the Vancouver Sun, 23 mars 2001 (pièce n° 62 des États-Unis). Voir aussi Petition, vol. 1B, Exhibit 1B-9, Top Canadian Exporters of Softwood Lumber to the United States 2000 (pièce n° 39 du Canada).

<sup>3</sup> En outre, la possibilité de s'adresser à Weldwood en tant que source de données avait été signalée au Département du commerce cinq jours avant la publication de l'avis d'ouverture de l'enquête ("Notice of Initiation") dans cette enquête. Voir 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 (*Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 21328 (Département du commerce, 30 avril 2001) (ouverture de l'enquête) [ci-après "Initiation Notice" (Avis d'ouverture de l'enquête)] (pièce n° 9 du Canada)). Le Canada note également que Weldwood avait fourni au Département du commerce des données et des renseignements relativement à cette enquête à au moins deux occasions et demandé à être une société interrogée dans cette enquête. 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) et Cover Letter for Weldwood Sections B, C and D Questionnaire Response from Hunton & Williams to DOC, 16 juillet 2001 (version publique) (pièce n° 49 du Canada). Le Département du commerce n'a jamais tenu compte de ces données ou renseignements. Voir *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 56062 (Département du commerce, 6 novembre 2001) (détermination antidumping préliminaire), page 56064 (pièce n° 11 du Canada).

<sup>4</sup> Voir, par exemple, *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, Petition for the Imposition of Antidumping Duties Pursuant to Section 731 of the Tariff Act of 1930, As Amended, Vol. I (2 avril 2001), page 1 [ci-après les volumes de la requête ("Petition") sont désignés par le terme "Petition"] (pièce n° 36 du Canada); Petition, Vol. III (2 avril 2001), pages III-1 et III-13 à III-16 (pièce n° 37 du Canada); et Petitioners' Amendment to Petitions for Imposition of Antidumping and Countervailing Duties on Certain Softwood Lumber Products from Canada (10 avril 2001), page 2 (pièce n° 40 du Canada).

demande quant aux prix et aux coûts".<sup>5</sup> Par conséquent, toute assertion des États-Unis selon laquelle une forme quelconque d'enquête approfondie préalable à l'engagement de la procédure était requise pour satisfaire à l'allégation formulée par le Canada au titre de l'article 5.2<sup>6</sup> n'est pas crédible et vise à détourner l'attention du Groupe spécial des faits portés à sa connaissance dans la présente procédure. Compte tenu de la demande, le Département du commerce savait que des renseignements pouvant raisonnablement être à disposition n'avaient pas été fournis; il a tout simplement choisi d'ignorer ce fait.

9. Quoi qu'il en soit, les allégations formulées par le Canada au titre de l'article 5.2 et 5.3 sont distinctes. Abstraction faite de l'allégation formulée par le Canada au titre de l'article 5.2, le présent Groupe spécial est saisi de la même question que celle dont le Groupe spécial *Argentine - Viande de volaille* était saisi: une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale, examinant les faits portés à sa connaissance, aurait-elle pu déterminer à bon droit qu'il y avait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping pour justifier l'ouverture d'une enquête antidumping?<sup>7</sup> Compte tenu des communications du Canada et des renseignements portés à la connaissance du présent Groupe spécial qui indiquaient, entre autres choses, qu'il n'était pas allégué dans la demande que tel ou tel producteur canadien avait pratiqué le dumping, la réponse est négative.

### C. ARTICLE 5.3

#### Questions posées au Canada

**88. Aux paragraphes 34 à 43 de sa réponse à la question n° 8, le Canada a fait certaines allégations concernant les renseignements qui figurent dans la demande telle qu'elle a été présentée par la branche de production nationale des États-Unis et qui ont constitué le fondement de l'ouverture de l'enquête. Dans sa deuxième déclaration orale, le Canada a également fait allusion à certaines de ces questions. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations détaillées sur ces allégations?**

10. Compte tenu des communications du Canada et des renseignements portés à la connaissance du présent Groupe spécial, le Groupe spécial doit conclure qu'une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale, examinant les faits portés à sa connaissance, n'aurait pas pu déterminer à bon droit qu'il y avait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping pour ouvrir cette enquête. Par conséquent, les États-Unis ont violé l'article 5.3.

11. Le Canada se réserve le droit de répondre aux nouveaux éléments de preuve ou renseignements, s'ils existent, que les États-Unis pourront présenter pour étayer leur assertion selon laquelle le Département du commerce disposait d'éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de cette enquête.

**89. Dans sa réponse à la question n° 8, le Canada fait valoir que lorsqu'on utilise les données de *Random Lengths* relatives aux prix pour le Québec présentées par les requérants, une comparaison de toutes les données du Québec relatives aux prix sortie usine pour les produits EPS de l'est (2x4, qualité Colombage et Meilleur, séchés au séchoir, débits toutes longueurs, et 2x4-8' éboutés de précision, séchés au séchoir), vendus au Québec et aux États-Unis, montre que le prix aux États-Unis a toujours été plus élevé pendant la période et que les éléments de preuve figurant dans la demande ne démontrent donc pas l'existence d'un dumping de prix à prix. Le Canada présente**

---

<sup>5</sup> Premières réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 12.

<sup>6</sup> Déclaration liminaire des États-Unis à la deuxième réunion du Groupe spécial, 11 août 2003, paragraphe 17 [ci-après "Deuxième déclaration orale des États-Unis"].

<sup>7</sup> *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, paragraphe 7.60.

**d'ailleurs un calcul à la note de bas de page 32 pour étayer son allégation. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur cette allégation et sur les calculs?**

12. Le Département du commerce a rejeté à bon droit les données concernant les prix sur le marché intérieur présentées dans la demande pour la Colombie-Britannique.<sup>8</sup> Les données concernant les prix au Québec, comme il est démontré dans la note de bas de page à laquelle il est fait référence dans la question du Groupe spécial, ne démontreraient pas l'existence d'un dumping.<sup>9</sup> Par conséquent, la demande ne contenait aucun élément de preuve de l'existence d'un dumping de prix à prix en ce qui concerne une société, voire une région quelconque du Canada.

13. Le Canada se réserve le droit de répondre aux nouveaux éléments de preuve ou renseignements, s'ils existent, que les États-Unis pourront présenter pour étayer leur assertion selon laquelle le Département du commerce disposait d'éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de cette enquête.

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

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

14. Le Canada met l'accent sur quatre points au sujet des questions que soulève cette question.

15. Premièrement, les États-Unis n'ont aucune raison valable de refuser de fournir les renseignements dont ils disposent sur l'identité des deux scieries de remplacement des États-Unis qui ont servi à modéliser les coûts des producteurs du Québec, et les renseignements portant sur ce que le Département du commerce savait, le cas échéant, sur ces scieries avant l'engagement de la procédure. Il existe des mécanismes dans le cadre de la présente procédure pour protéger la confidentialité des renseignements. Ayant confiance en ces mécanismes, le Canada a fourni des renseignements très confidentiels au Groupe spécial et aux États-Unis. Rien ne permet aux États-Unis d'alléguer que des renseignements concernant ces scieries sont si sensibles qu'ils ne peuvent pas être communiqués au Groupe spécial.

16. Deuxièmement, les deux scieries de remplacement des États-Unis qui ont servi à modéliser les coûts des producteurs du Québec ont joué un rôle crucial dans la décision d'engager la procédure. Toutes les comparaisons de prix indiquaient qu'il n'y avait pas de dumping; l'engagement de la

---

<sup>8</sup> Initiation Notice, 66 Fed. Reg., page 21330 (pièce n° 9 du Canada). Voir aussi la deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 13; les réponses du Canada aux questions posées par le Groupe spécial aux parties relativement à la première réunion de fond, 30 juin 2003, paragraphe 33 [ci-après les "premières réponses du Canada aux questions"]; et la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 49.

<sup>9</sup> Premières réponses du Canada aux questions, paragraphe 33 et note de bas de page 32.

procédure reposait uniquement sur les coûts.<sup>10</sup> Il n'y avait pas de prix utilisables sur le marché intérieur, ni de prix de remplacement, émanant de la Colombie-Britannique et, par conséquent, le Département du commerce ne pouvait pas légalement ouvrir l'enquête sur la base des renseignements contenus dans la demande en ce qui concerne la Colombie-Britannique.<sup>11</sup> Dans le cas du Québec, il n'y avait pas d'éléments de preuve sur les coûts émanant d'un producteur du Québec.<sup>12</sup> À la place, le requérant a construit un coût de remplacement pour les scieries du Québec à partir de renseignements provenant de scieries des États-Unis sur les frais généraux et les facteurs relatifs à l'utilisation de la main-d'œuvre, de l'électricité et du carburant.<sup>13</sup> Par conséquent, la validité de la décision d'engager la procédure repose en grande partie sur la question de savoir si une autorité chargée de l'enquête objective, examinant les faits portés à sa connaissance, aurait pu déterminer à bon droit que les scieries de remplacement des États-Unis étaient représentatives des scieries canadiennes, et que les coûts des scieries de remplacement des États-Unis étaient raisonnablement imputés aux produits en cause.

17. Troisièmement, il est plus que théoriquement possible que les scieries de remplacement des États-Unis ne soient pas représentatives, et que l'utilisation de leurs frais généraux et "facteurs d'utilisation" ait faussé les coûts allégués dans la demande. La performance des scieries américaines situées dans des régions des États-Unis qui sont limitrophes du Québec varie considérablement. Certaines d'entre elles étaient peut-être représentatives des scieries du Québec, mais beaucoup d'autres étaient des scieries inefficaces dotées d'un équipement désuet et aux prises avec des problèmes opérationnels considérables qui avaient provoqué la hausse des coûts de production d'un millier de pieds-planche.<sup>14</sup> Toute valeur normale construite fondée sur ces scieries serait indûment élevée et indiquerait généralement l'existence d'un dumping là où il n'y en a pas, en réalité. De plus, l'utilisation de ces scieries pour modéliser les coûts rend plus vraisemblable le fait que des ventes légitimes sur le marché intérieur seraient rejetées à mauvais escient en tant que ventes à un prix inférieur aux coûts (c'est-à-dire n'ayant pas eu lieu au cours d'opérations commerciales normales).

18. Dans la demande elle-même, il y a une énumération de plusieurs scieries des États-Unis situées dans le Maine qui ont réduit leurs opérations ou procédé à des mises à pied pendant la période pertinente. Par exemple, les scieries Pleasant River Lumber Co. située à Foxcroft, Maine; Moose

---

<sup>10</sup> Premières réponses du Canada aux questions, paragraphe 33 et note de bas de page 32.

<sup>11</sup> Initiation Notice, 66 Fed. Reg., page 21330 (pièce n° 9 du Canada). Voir aussi la deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 13; les premières réponses du Canada aux questions, paragraphe 33; et la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 49.

<sup>12</sup> Petition, Exhibit VI.A, Petitioners' Cost Methodology (version publique), pages 1 et 2 (pièce n° 134 du Canada).

<sup>13</sup> Voir DOC AD Investigation Initiation Checklist: Certain Softwood Lumber Products from Canada, Inv. No. A-122-838, page 8 (pièce n° 10 du Canada); et Petition, Exhibit VI.A, Petitioners' Cost Methodology (version publique), pages 1 à 4 (pièce n° 134 du Canada). Voir aussi Petition, pièce VI.C-1 (version publique), (pièce n° 135 du Canada). Dans la colonne "C" de chacun des graphiques de calcul sur les "Coûts de fabrication" qui figurent dans la pièce n° 135 du Canada, il est indiqué que "les unités de comptabilisation requises par millier de pieds-planche de bois d'œuvre" sont tirées des deux "attestations" caviardées faites par des employés des deux scieries qui suivent les graphiques de calcul. Par conséquent, les "unités de comptabilisation" ou facteurs d'utilisation pour les éléments du modèle de coûts, y compris l'élément "coûts de transformation" du modèle, ont été établis à partir de l'effet combiné non divulgué de l'expérience des deux scieries des États-Unis. Aucune des "attestations" ne fournit des renseignements sur les coûts pour les scieries des États-Unis pendant une année civile complète. Le Canada note également que les États-Unis ont reconnu que les données fournies par les scieries des États-Unis avaient servi à établir des facteurs de "production" ou d'utilisation pour le modèle de coûts du requérant. Voir la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphes 24 et 25.

<sup>14</sup> Comme le Canada l'a affirmé dans de précédentes communications, y compris au paragraphe 17 de sa deuxième déclaration orale, le requérant a noté que les coûts des producteurs variaient considérablement en fonction d'un certain nombre de facteurs, dont le niveau d'efficacité, le type d'équipement, l'emplacement réel et les fibres de bois sous forme brute. Voir Petition, Exhibit VI.A, Petitioners' Cost Methodology (version publique), pages 4 et 5 (pièce n° 134 du Canada).

River Lumber Co. située à Jackman, Maine; Georgia Pacific située à Woodland, Maine; et J.D. Irving située à Ashland, Maine, ont toutes procédé à des compressions et des mises à pied.<sup>15</sup> En raison de la performance très variable des scieries des États-Unis, il est important de connaître l'identité des scieries de remplacement des États-Unis et il est en outre important de savoir ce que le Département du commerce savait, ne savait pas et n'a pas demandé au sujet des scieries de remplacement des États-Unis qui ont servi de fondement à sa décision d'engager la procédure.

19. Enfin, il n'y a pas d'éléments de preuve versés au dossier indiquant que le Département du commerce connaissait bien les scieries de remplacement des États-Unis. Par exemple, il n'y a pas de rapports annuels ni de listes de produits dans la version publique de la demande. De plus, il n'y a pas de parties importantes ayant été caviardées dans la version publique de la demande qui pourraient être consacrées à la nature représentative ou aux répartitions des frais de ces scieries. Il semble que le Département du commerce a fondé l'engagement de la procédure sur une assertion non étayée du requérant. La demande était insuffisante et l'autorité chargée de l'enquête a tenté dès le début d'éluder les conséquences de cette insuffisance.

20. Le Canada se réserve le droit de répondre aux nouveaux éléments de preuve ou renseignements, s'ils existent, que les États-Unis pourront présenter pour étayer l'assertion selon laquelle le Département du commerce disposait d'éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de cette enquête.

#### D. ARTICLE 2.6

##### Question posée aux États-Unis

**91. Le Groupe spécial note que les États-Unis indiquent, au paragraphe 36 de leur deuxième déclaration orale, que 'le Canada se méprend sur l'analyse qui a réellement été faite'. Les États-Unis pourraient-ils donner de plus amples explications sur ce qu'est selon eux la méprise du Canada?**

21. Comme il y a un certain décalage entre ce que les États-Unis ont réellement fait et ce qu'ils disent maintenant au Groupe spécial, le Canada souhaite résumer son interprétation de "l'analyse qui a réellement été faite".

22. Les États-Unis ont dit au Groupe spécial dans leur première communication écrite qu'ils avaient examiné cinq facteurs, découlant de l'affaire *Diversified Products*, "[qui] **font partie de** leur analyse visant à déterminer l'existence de "lignes de démarcation claires" dans le produit considéré identifié dans la requête".<sup>16</sup> Au paragraphe 36 de la déclaration liminaire qu'ils ont faite à la deuxième réunion de fond, toutefois, les États-Unis ont dit au Groupe spécial que "l'évaluation du Département du commerce tendant à déterminer s'il y [avait] des "lignes de démarcation claires" entre les produits fai[sait] **partie de** l'analyse appliquée dans l'affaire *Diversified Products*, elle n'[était] pas subordonnée à cette analyse".<sup>17</sup> Le Canada estime que les États-Unis font une distinction qui comporte une différence importante.

23. La question centrale est de savoir si les critères définis dans l'affaire *Diversified Products*, tels qu'ils ont été appliqués par les États-Unis, satisfont aux prescriptions de l'article 2.6. Dans la première formulation, il est dit que l'analyse *Diversified Products* fait partie d'un critère "lignes de démarcation claires". Dans la seconde formulation, la relation est inversée, et l'examen de la question de savoir s'il

---

<sup>15</sup> Petition, Vol. I (2 avril 2001), page I-34 (pièce n° 36 du Canada); et Petition, Vol. IB, Exhibit 1B-33, Mill Closures – August 2000-March 2001 (pièce n° 177 du Canada).

<sup>16</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 103 (pas de caractère gras dans l'original).

<sup>17</sup> Deuxième déclaration orale des États-Unis, paragraphe 36 (caractère gras dans l'original).

existe des lignes de démarcation claires fait partie de l'analyse appliquée dans l'affaire *Diversified Products*.

24. Même si les États-Unis ont très récemment dit au Groupe spécial qu'ils considéraient que le critère "lignes de démarcation claires" faisait partie de l'analyse appliquée dans l'affaire *Diversified Products*, le critère réellement appliqué dans l'enquête était compatible avec la première formulation: les États-Unis ont subordonné les critères définis dans l'affaire *Diversified Products* à un critère nouveau et différent concernant les "lignes de démarcation claires", qui n'existe pas dans l'analyse *Diversified Products*.

25. Les États-Unis ont indiqué au Groupe spécial que leur évaluation faisait référence à "la question de savoir s'il existe des "lignes de démarcation claires" dans le produit considéré", mais l'obligation prévue à l'article 2.6 est de déterminer le produit similaire. Les États-Unis reconnaissent donc que, pour trouver des "lignes de démarcation claires", ils ne déterminaient pas si les produits similaires étaient "identiques" au produit considéré ou, faute de produits identiques, s'ils présentaient des "caractéristiques ressemblant étroitement" à celles du produit considéré.

26. Lorsque le Département du commerce a énuméré les critères définis dans l'affaire *Diversified Products* pour les pièces pour châlits et les bois spéciaux aboutés, il a reconnu qu'il n'avait pas appliqué intégralement le critère. Chaque fois que le Département du commerce a constaté que les pièces pour châlits ou les bois spéciaux aboutés étaient uniques, totalement non similaires au produit considéré, il a écarté le critère de son analyse, préférant conclure qu'il n'y avait pas de "ligne de démarcation claire" entre le produit contesté et le produit considéré en raison de l'existence d'une catégorie non définie de "bois d'œuvre spéciaux" qui était censée englober, sans explication, les pièces pour châlits et les bois spéciaux aboutés.<sup>18</sup> Par conséquent, ces considérations dans l'affaire *Diversified Products* étaient englobées dans un critère "lignes de démarcation claires".

27. Les comparaisons entre le cèdre rouge de l'ouest et le pin blanc, d'une part, et le produit considéré, d'autre part, ont connu un sort semblable. Des caractéristiques uniques ont été écartées, comme pour les pièces pour châlits et les bois spéciaux aboutés, mais des caractéristiques qui étaient différentes ont été jugées comme n'étant pas "si différentes" qu'elles justifiaient la constatation d'une "ligne de démarcation claire". Il a été constaté qu'une caractéristique physique isolée d'une essence qualité de finition, comme le thuya occidental, était semblable à une caractéristique physique du cèdre rouge de l'ouest, par exemple, de sorte que les deux essences étaient placées dans une "série continue" qui n'était pas séparée par une ligne de démarcation claire.<sup>19</sup>

28. Il n'était pas nécessaire que les essences prétendument semblables soient adjacentes dans la série continue du Département du commerce. Elles n'avaient qu'à posséder une caractéristique pouvant les "relier". Plus le champ de l'enquête était vaste, plus il y avait de caractéristiques disponibles, ce qui garantissait davantage que n'importe quel produit similaire distinct aurait certaines caractéristiques également présentes dans la soi-disant série continue. Dans un tel cas, il ne pouvait jamais y avoir de "ligne de démarcation claire".

29. À aucun moment dans son analyse le Département du commerce n'a tenté de déterminer si un produit en cause possédait réellement des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré, comme le prescrit l'article 2.6. Par conséquent, le Canada croit comprendre ce que les États-Unis ont déclaré au Groupe spécial dans leur première communication écrite est une description exacte de la méthode appliquée, et que la plus récente description ne l'est pas.

---

<sup>18</sup> DOC Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (21 mars 2002), observation n° 52, pages 163 et 164 (bois spéciaux pour châlits/pièces pour châlits à extrémité d'équerre); et pages 165 et 166 (bois spéciaux) [ci-après "Mémorandum sur les questions et la décision"] (pièce n°2 du Canada).

<sup>19</sup> *Ibid.*, pages 152 et 153 (cèdre rouge de l'ouest) et pages 159 et 160 (pin blanc).

## E. CARACTÉRISTIQUES PHYSIQUES

### Questions posées au Canada

**92. Le Canada pourrait-il expliquer pourquoi les registres comptables des sociétés ne font pas apparaître, dans le cas des produits de bois d'œuvre résineux, de différences dans les coûts variables en fonction des différentes dimensions?**

30. Les producteurs de bois d'œuvre résineux, qu'ils soient au Canada ou aux États-Unis, ne mesurent pas les différences de coût entre les différentes qualités et dimensions de bois d'œuvre que produit la scierie au moyen d'une unité de mesure commune. L'insinuation des États-Unis selon laquelle les livres et registres des producteurs mentionnaient des coûts variables pour chaque attribut sauf les dimensions est incorrecte du point de vue des faits et trompeuse. Dans le cadre d'opérations commerciales normales, les producteurs de bois d'œuvre résineux calculent un coût de production moyen, par millier de pieds-planche de bois d'œuvre, par processus pour l'ensemble de la production de la récolte au rabotage. Ils n'essaient pas d'attribuer des coûts différents à différentes catégories, ou différentes qualités, de bois d'œuvre, mais établissent plutôt un coût moyen unique pour tous les produits liés fabriqués conjointement.

31. Les producteurs canadiens et américains consignent un coût moyen par millier de pieds-planche en raison de la nature de la production des bois d'œuvre, que les comptables qualifient de processus de production conjoint. Dans un processus conjoint, des produits ayant des caractéristiques différentes ne sont pas fabriqués selon un ordre séquentiel, comme c'est habituellement le cas pour la plupart des produits, par exemple les tubes et tuyaux en acier et les semi-conducteurs, mais simultanément. S'agissant des bois d'œuvre, les grumes sont transformées simultanément en bois d'œuvre vert de différentes dimensions et qualités. Les producteurs peuvent avoir une influence sur les caractéristiques des bois d'œuvre qui sont produits, mais les principaux facteurs déterminants sont les caractéristiques de la grume qui est transformée, lesquelles comprennent, entre autres choses, la qualité de la fibre, la longueur et le diamètre. Comme d'autres exemples de produits liés, on peut citer tous les produits du bœuf et tous les produits du porc. Les producteurs peuvent déterminer les coûts liés à l'élevage d'un troupeau de porcs ou de bovins, de même que les coûts liés à la transformation de ces animaux en différentes coupes de viande de bœuf ou de porc, mais il n'est pas possible de déterminer le coût unitaire de telle ou telle coupe de viande provenant de tel ou tel animal, tout comme il n'est pas possible de déterminer les coûts de telle ou telle "coupe" de bois d'œuvre à partir de telle ou telle grume.

32. Dans un processus de production conjoint, comme il n'est pas possible de mesurer le coût de production unitaire au moyen des techniques de comptabilité analytique habituelles mises au point pour la production séquentielle, les producteurs ont deux solutions. Ils peuvent mesurer le coût sur la base d'une simple mesure physique comme le coût moyen selon le poids ou le volume (en l'espèce, le coût unitaire par millier de pieds-planche); ou ils peuvent répartir le coût en fonction de la valeur relative des marchandises produites. Cette dernière méthode (la répartition du coût en fonction de la valeur) présente l'avantage de répartir les coûts en fonction des recettes que peuvent générer les différents produits produits, ce qui garantit que des pertes ou des gains anormalement élevés ne sont pas consignés au moment de la vente. En revanche, la méthode de la répartition du coût en fonction de la valeur est plus contraignante et plus coûteuse à administrer. Comme il est impossible de mesurer les coûts répartis en fonction de la valeur sur une base permanente dans la branche de production de bois d'œuvre (pour ce qui est de mesurer les résultats d'exploitation de la société), les producteurs ont adopté la première solution, soit le coût moyen par millier de pieds-planche. Ils évaluent plutôt la rentabilité en fonction de la gamme de produits de bois d'œuvre qu'ils produisent; en d'autres termes, les producteurs de bois d'œuvre regardent si les recettes tirées de l'ensemble des produits de différentes dimensions et qualités qu'ils produisent conjointement sont suffisantes pour couvrir les coûts de production de ces produits.

33. Dans sa détermination finale, le Département du commerce a reconnu que l'utilisation d'un coût moyen unique dans une analyse de l'existence d'un dumping pour une gamme de produits liés de diverses valeurs fausserait le calcul de la marge. Par conséquent, il a adopté une méthode mixte qui répartissait les coûts des fibres (c'est-à-dire les coûts liés à l'obtention du gros bois d'œuvre, à la récolte et au transport des grumes) et les coûts supportés par les scieries par valeur et par qualité, mais il a utilisé les coûts moyens pour l'épaisseur, la largeur et la longueur.<sup>20</sup> Autrement dit, des coûts communs différents étaient imputés aux différentes qualités de bois d'œuvre, en fonction des valeurs relatives des qualités, mais le même coût commun "moyen" était imputé aux différentes dimensions de bois d'œuvre d'une qualité donnée. C'est uniquement pour cette raison que le Département du commerce a *créé* des différences dans les coûts variables en procédant à une répartition entre les produits en fonction de la qualité, mais pas des dimensions.

34. Quoi qu'il en soit, indépendamment de la question de savoir si une différence dans les coûts de production variables pour les produits de bois d'œuvre de différentes dimensions peut être directement vérifiée, l'obligation prévue à l'article 2.4 demeure la même. Rien dans l'article 2.4 ne décharge l'autorité chargée de l'enquête de l'obligation de "dûment ten[ir] compte" dans les cas où elle décide de ne pas calculer une différence dans les coûts variables entre des produits comportant des différences dans les caractéristiques physiques qui affectent la comparabilité des prix.

35. Il est important de noter qu'en soulevant la question des coûts variables, les États-Unis ont tenté d'embrouiller cette question. La question dont le Groupe spécial est saisi est simple: il s'agit de savoir si l'article 2.4, qui prescrit la prise en compte des caractéristiques physiques qui affectent la comparabilité des prix, oblige les États-Unis à procéder à un ajustement pour tenir compte des dimensions, au vu des éléments de preuve non réfutés présentés au Département du commerce indiquant que les dimensions affectent les prix. Comme le Canada l'a noté, le requérant et les sociétés interrogées étaient convenus que les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Le Département du commerce lui-même a conclu dans la détermination préliminaire<sup>21</sup> que les dimensions avaient un effet sur la comparabilité des prix. Le Département du commerce a également conclu que les dimensions affectaient les prix en utilisant l'épaisseur, la largeur et la longueur en tant que caractéristiques des produits essentielles pour établir quand rapprocher un produit identique d'un autre. Les États-Unis tentent de modifier le point de mire pour convaincre le Groupe spécial d'examiner la question de la *façon* dont la répartition serait calculée, au lieu de la question de savoir si une répartition est requise.

**93. Veuillez indiquer si les sociétés interrogées ont démontré que les dimensions avaient un effet sur la comparabilité des prix, et où cela figure dans le dossier. Veuillez également préciser à quel stade de l'enquête cela a été démontré.**

36. Il y a deux questions factuelles distinctes concernant l'impact des dimensions sur le prix que les États-Unis cherchent à embrouiller. La première est la question générale de savoir si les dimensions ont un effet sur la comparabilité des prix. La seconde est plus spécifique: quelles sont les différences dont l'existence a été démontrée au moyen des données concernant les prix recueillies pour les paires réelles de produits non identiques comparés par le Département du commerce?

37. La première question est la plus pertinente pour la question du Groupe spécial et, comme il est expliqué ci-après, c'est la seule question à laquelle les sociétés canadiennes interrogées ont eu l'occasion de répondre. Les éléments de preuve pertinents pour cette question comprennent 1) des assertions des producteurs des États-Unis et du Canada selon lesquelles ils différencient leurs produits

---

<sup>20</sup> DOC Issues and Decision Memorandum for the Antidumping Duty Investigation of *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (21 mars 2002), observation n° 4, pages 19 à 25 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>21</sup> *Certain Softwood Lumber Products from Canada*, 66 Fed. Reg. 56062 (Département du commerce, 6 novembre 2001) (détermination antidumping préliminaire) (pièce n° 11 du Canada).

et en fixent les prix en fonction des différences dans les dimensions; 2) des publications sur les prix pratiqués par la branche de production, comme Random Lengths, qui présentent les données sur les prix des produits en fonction des dimensions; 3) les constatations d'autres organismes gouvernementaux des États-Unis bien renseignés sur la branche de production selon lesquelles les dimensions affectent les prix des produits, et 4) des exemples tirés des données sur les prix recueillies par le Département du commerce indiquant que des produits de dimensions différentes se vendent à des prix différents. De tels éléments de preuve ont été présentés par les sociétés canadiennes interrogées pendant toute la procédure devant le Département du commerce, comme le Canada l'a précisé dans sa réponse aux questions n° 22 et 25. Tous les renvois au dossier dont le Département du commerce était saisi ont été faits dans la réponse du Canada à la question n° 22.

38. De plus, une lettre en date du 11 mai 2001 émanant des avocats de Tembec, qui concorde avec les citations faites dans la réponse à la question n° 22, est jointe en tant que pièce.<sup>22</sup> Comme le Canada l'a noté, toutes les parties intéressées s'accordaient pour dire que les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Les éléments de preuve indiquant que les dimensions affectaient la comparabilité des prix étaient identiques aux éléments de preuve indiquant que la qualité affectait la comparabilité des prix. Le Canada a également noté qu'il n'y avait *aucun* élément de preuve versé au dossier indiquant que les dimensions n'affectaient *pas* la comparabilité des prix. Aucune partie, y compris le requérant, n'a fait valoir que les producteurs et les acheteurs ne tenaient pas compte des dimensions pour fixer les prix ou que les dimensions n'avaient pas à être prises en considération pour décider des prix à comparer, et n'a encore moins présenté des éléments de preuve à ce sujet. De plus, le dossier ne contient aucune autre explication ni aucun autre élément de preuve sur la raison pour laquelle il existe des différences de prix entre des produits de dimensions différentes (toutes les autres caractéristiques étant égales).

39. Deuxièmement, les sociétés canadiennes interrogées n'ont jamais eu la possibilité de présenter les analyses concernant la fixation des prix par produit qui seraient manquantes selon les États-Unis. Dans les cas où la valeur normale et le prix d'exportation de produits de dimensions identiques ont été comparés, il n'y avait évidemment aucune prescription concernant un ajustement "difmer" au titre des dimensions. Cela a eu pour effet de diminuer considérablement le nombre d'ajustements "difmer" que le Département du commerce a dû calculer. Seules les comparaisons de produits non identiques nécessitaient un ajustement "difmer". Et seul le Département du commerce pouvait savoir, avant la détermination finale, quelles comparaisons de produits non identiques seraient faites et, partant, quels produits nécessiteraient le calcul d'un ajustement "difmer". En d'autres termes, les sociétés interrogées n'ont eu aucune possibilité de présenter au Département du commerce des analyses en ce qui concerne les comparaisons de produits non identiques qui ont été utilisées ou la nécessité de tenir compte des différences physiques dans les produits réellement comparés qui affectaient la comparabilité des prix, étant donné que le Département du commerce n'a jamais révélé aux sociétés interrogées les comparaisons de produits non identiques qu'il utiliserait ni la méthode qu'il utiliserait pour sélectionner ces comparaisons. Comme le Canada l'a noté, le Département du commerce, dans sa détermination préliminaire, n'a pas fait de comparaisons de produits non identiques et n'a donc élaboré aucune méthode fondée sur le rapprochement des modèles que les sociétés interrogées puissent analyser. Il a plutôt élaboré une méthode fondée sur le rapprochement des modèles et utilisé des comparaisons de produits non identiques dans sa détermination finale seulement. Cette méthode, et les comparaisons de produits non identiques qui ont été obtenues, ont été communiquées aux sociétés interrogées seulement après l'achèvement de la procédure. Par conséquent, les sociétés interrogées n'auraient jamais pu fournir les analyses concernant la fixation des prix par produit qui seraient manquantes selon les États-Unis. Seul le Département du commerce aurait pu faire une telle analyse, parce que lui seul connaissait les comparaisons de produits identiques (aucun ajustement "difmer" requis) et les comparaisons de produits non identiques (ajustement "difmer" au titre des

---

<sup>22</sup> Tembec Response to the 3 May 2001 Submission of the Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee concerning Respondent Selection, Product Matching Criteria, and Simplification Issues (11 mai 2001) (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 178 du Canada).

dimensions requis) à utiliser dans la détermination finale. Cette analyse, si tant est qu'elle existe, est également absente du dossier.

### Questions posées aux États-Unis

**95. Les États-Unis pourraient-ils expliquer en détail comment la question des dimensions a été traitée au cours de l'élaboration de la détermination préliminaire et entre la détermination préliminaire et la détermination finale, y compris après que le DOC a constaté qu'il n'y avait pas de différences dans les coûts variables? L'assertion faite par le DOC dans la détermination préliminaire, selon laquelle les dimensions ont un effet sur la comparabilité des prix, a-t-elle été faite avant que le DOC sache qu'il n'y avait pas de différence dans les coûts variables? Indiquez ce qui a conduit le DOC à modifier sa position en ce qui concerne l'effet des dimensions sur la comparabilité des prix entre la détermination préliminaire et la détermination finale.**

40. Dans leur réponse à l'allégation formulée par le Canada au titre de l'article 2.4, les États-Unis ont mis l'accent sur le fait que le Département du commerce ne disposait pas de renseignements sur les différences dans les coûts variables entre les différentes dimensions des produits de bois d'œuvre. Ce faisant, les États-Unis ont tenté de détourner l'attention du Groupe spécial de deux faits importants.

41. Premièrement, comme il en a été question plus haut, le fait qu'il n'y avait pas de différences dans les coûts variables entre les différentes dimensions de bois d'œuvre était simplement une conséquence nécessaire de la décision du Département du commerce de ne pas tenir compte des dimensions lorsqu'il a réparti les coûts en fonction de la valeur.

42. Deuxièmement, et plus fondamentalement, comme il est indiqué ci-dessus, l'obligation prévue à l'article 2.4 de tenir dûment compte n'est pas subordonnée à l'existence de différences dans les coûts de production variables. Aussi longtemps que les dimensions affectent la comparabilité des prix - question qui n'avait pas été contestée avant le présent différend -, il doit être tenu dûment compte des différences dans les dimensions lorsqu'on compare les prix de produits de différentes dimensions. L'obligation de procéder à un tel ajustement est distincte de la question de la *façon* dont la prise en compte est calculée. Les différences dans les coûts variables sont une façon de calculer la prise en compte, mais il y a d'autres façons de le faire. Par exemple, lorsqu'il n'est pas possible de déterminer les différences dans les coûts variables, la législation des États-Unis prévoit que le calcul aux fins de la prise en compte prescrite utilise les différences dans la valeur marchande.<sup>23</sup> Aucun des arguments présentés par les États-Unis sur l'absence de différences dans les coûts variables n'est pertinent pour la question dont le Groupe spécial est saisi concernant les obligations imposées par l'article 2.4, et aucun des arguments ne contredit la constatation antérieure du Département du commerce selon laquelle les dimensions affectent le prix.

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

43. Les sociétés canadiennes interrogées n'ont pas été informées de la décision du Département du commerce de ne pas tenir compte des différences dans les dimensions avant la détermination finale; après cela, des observations ne peuvent pas être versées au dossier. De plus, comme le Groupe spécial l'a noté dans la question précédente, le Département du commerce a constaté dans sa détermination préliminaire que les dimensions affectaient la comparabilité des prix et il a réitéré cette

---

<sup>23</sup> Voir 19 C.F.R. 351.411 b) (pièce n° 179 du Canada).

constatation dans sa détermination finale.<sup>24</sup> Par conséquent, il n'y avait pas lieu pour les sociétés interrogées de présenter des analyses concernant la fixation des prix ou d'autres analyses sur cette question après la détermination préliminaire, pendant la période normale pour la présentation de mémoires, étant donné que le Département du commerce et le requérant avaient accepté la position des sociétés interrogées sur cette question.

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

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

44. Le Canada note que le Département du commerce n'a appliqué aucun critère d'"uniformité" dans le dossier, et il n'y a pas de renseignements dans le dossier au sujet de la méthode qui aurait été utilisée pour appliquer un tel critère. Dans la mesure où les États-Unis présentent une telle analyse maintenant, après coup, le Canada demande que lui soit remise une copie du programme informatique utilisé pour produire cette analyse et que lui soit ménagée la possibilité de formuler des observations. Le Canada suggère également au Groupe spécial d'évaluer si l'analyse présentée par les États-Unis est globale ou sélective (le Groupe spécial dispose de renseignements sur le nombre de comparaisons de produits non identiques qui ont été utilisées pour chaque société interrogée) et à quel moment elle a été préparée.

45. Le Canada note en outre que l'"uniformité" de la relation entre les prix de produits de dimensions particulières n'est pas pertinente pour la question de savoir si les dimensions affectent la comparabilité des prix. Même en supposant que, pour certaines paires de produits, la différence de prix fluctue, déjà, le fait même que les prix sont différents montre que les dimensions affectent la comparabilité des prix. Les fluctuations des prix relatifs ne sont pas différentes des fluctuations des prix absolus – ni les unes ni les autres n'empêchent les comparaisons de prix à prix ou les ajustements.

46. Les États-Unis insistent beaucoup sur le fait que pour certaines paires de produits sélectionnées, non divulguées, pour des sociétés interrogées non identifiées, il a été observé que, parfois, le prix d'un produit était plus élevé et que, parfois, le prix de l'autre produit était plus élevé. S'il était établi, dans le cadre d'une comparaison spécifique de produits non identiques utilisée pour une société interrogée spécifique, que la différence entre les prix relatifs fluctuait au-dessus et au-dessous de zéro, de sorte qu'en moyenne cette différence serait égale à zéro, l'ajustement approprié pour cette comparaison spécifique serait égal à zéro, car la différence moyenne dans la valeur des produits comparés serait égale à zéro. Mais ce résultat serait de loin l'exception plutôt que la règle, et ne libérerait pas le Département du commerce de l'obligation de procéder à un ajustement pour les comparaisons de produits non identiques lorsque les différences dans les prix sur le marché intérieur de ces produits ne sont pas égales à zéro en moyenne.

---

<sup>24</sup> Voir le Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 7, pages 42 à 46 (pièce n° 2 du Canada).

### Question posée aux deux parties

**103. Les parties pourraient-elles confirmer que les pourcentages figurant au paragraphe 40 et à la note de bas de page 33 de la réponse des États-Unis à la question n° 25 du Groupe spécial ne concernent que les différences dans les dimensions?**

47. Le Canada confirme son interprétation selon laquelle l'analyse des États-Unis ne concerne que les différences dans les dimensions.

### F. RÉDUCTION À ZÉRO

#### Questions posées au Canada

**104. Selon le Canada, la réduction à zéro serait-elle admissible si la méthode de comparaison transaction par transaction prévue à l'article 2.4.2 est utilisée pour calculer la marge de dumping? Dans la négative, quel est le fondement juridique de sa position?**

48. L'expression "réduction à zéro" n'a évidemment été utilisée que dans le contexte d'une application particulière (au moyen de "modèles") de la première méthode exposée à l'article 2.4.2, c'est-à-dire la comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables. Néanmoins, il n'y a rien dans les directives données à l'article 2.4.2 au sujet de la méthode de comparaison transaction par transaction qui permet de contourner le mandat clairement donné par l'article 2.4.2 en ce qui concerne la méthode de comparaison de moyenne à moyenne. L'article 2.4.2 ne se rapporte pas à une étape particulière d'une méthode, il est réalisé en termes généraux seulement. Par conséquent, les directives données à l'article 2.4.2, quelles qu'elles soient, s'appliquent d'une façon générale, à chaque étape d'une méthode si son application requiert plus d'une étape. Toute ambiguïté existant à l'article 2.4.2 au sujet de la seconde méthode doit être interprétée dans le contexte du mandat prévu à l'article 2.4 selon lequel "[i]l sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale".

49. Comme il est indiqué ci-après dans la réponse à la question n° 108, une comparaison qui donne lieu à une réduction à zéro ne peut pas être "équitable" parce qu'elle donne d'une façon injustifiable moins d'importance à certaines transactions qu'à d'autres dans le calcul d'une marge de dumping globale. Si les États-Unis avaient raison, les termes employés à l'article 2.4.2 au sujet des comparaisons transaction par transaction voudraient dire qu'une autorité chargée de l'enquête qui calcule une marge de dumping globale pourrait ignorer des transactions pertinentes simplement parce qu'il n'y avait pas de dumping. Une telle approche axée sur les résultats ne peut pas être conforme aux dispositions de l'article 2.4.2, ni avec l'obligation prévue à l'article 2.1 de calculer une marge de dumping pour le produit visé par l'enquête (au lieu d'une partie de ce produit). Par conséquent, même avec la méthode de comparaison transaction par transaction, toutes les transactions au prix d'exportation doivent être incluses dans le calcul; la marge de dumping doit quand même être calculée sur la base d'une moyenne de toutes les transactions incluses, et rien ne permet d'exclure ou de modifier les valeurs des transactions lorsque les comparaisons de prix ont montré l'absence de dumping.

50. En dernière analyse, chaque méthode se suffit à elle-même. Même si, effectivement, la seconde méthode prévue à l'article 2.4.2 ne prévoyait pas de disciplines quant à son application, cela ne justifierait pas de donner une lecture qui exclut les disciplines appliquées dans la première méthode ou d'ignorer ces disciplines. Les deux parties à la présente procédure sont convenues que l'allégation formulée par le Canada se rapporte à l'application par les États-Unis de la première méthode exposée à l'article 2.4.2 (de moyenne pondérée à moyenne pondérée). C'est dans le contexte de l'application particulière par les États-Unis de la première méthode exposée à l'article 2.4.2 que l'allégation du Canada en ce qui concerne la "réduction à zéro" a été formulée. Ce qui est ou non permis dans le cadre de la seconde méthode exposée à l'article 2.4.2 n'est pas en cause dans la présente affaire.

**105. Veuillez formuler des observations sur les paragraphes 53, 54 et 62 de la deuxième déclaration orale des États-Unis.**

51. L'argument présenté par les États-Unis aux paragraphes 53 et 54 repose sur une fausse hypothèse, en l'occurrence que le Canada allègue que le sens des termes "toutes" et "comparables" change entre la première et la dernière étape de la première méthode. Les paragraphes de la communication du Canada que les États-Unis contestent ne visent pas à donner des termes "toutes" et "comparables" une définition qui diffère d'une quelconque façon de leur sens ordinaire. Ces paragraphes indiquent plutôt comment ces termes doivent être *appliqués* par une autorité chargée de l'enquête à chacune des deux étapes d'une comparaison comme celle que le Département du commerce a faite en l'espèce. Le fait que la norme prévue à l'article 2.4.2, prescrite par les termes "toutes" et "comparables", s'applique à la fois aux transactions simples et aux transactions complexes ne veut pas dire que le sens des termes "toutes" ou "comparables" change. Au contraire, ces mots conservent leur sens ordinaire, et seule leur application change. Il est démontré dans la communication du Canada que les termes "toutes" et "comparables" peuvent et doivent être appliqués aux deux étapes de la comparaison, conformément à leur sens ordinaire, et ont une signification opérationnelle à ces deux étapes.

52. D'une manière plus générale, les critiques des États-Unis visant le rapport *CE – Linge de lit* sont mal fondées parce qu'il est reproché à l'Organe d'appel de ne pas avoir analysé les prescriptions de l'article 2.4.2 telles qu'elles s'appliquent à chaque étape d'une méthode. L'étape ou les étapes d'une méthode sont simplement des points de cheminement vers le calcul d'une marge de dumping appropriée. Les disciplines imposées par l'article 2.4.2 en ce qui concerne la première méthode garantissent un certain résultat à la dernière étape, fondé sur la règle qui doit être employée pour utiliser cette méthode, c'est-à-dire utiliser toutes les transactions à l'exportation comparables. Il n'y avait pas lieu pour l'Organe d'appel de procéder étape par étape pour chaque méthode prévue à l'article 2.4.2. Il convient de noter, toutefois, que dans sa décision, le Groupe spécial *CE – Linge de lit* examine les étapes de la première méthode et arrive aux mêmes conclusions que l'Organe d'appel.

53. Les allégations formulées par les États-Unis au paragraphe 62 de leur déclaration liminaire sont examinées dans la réponse du Canada à la question n° 108 ci-dessous.

**106. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 56 de la deuxième déclaration orale des États-Unis, aux termes duquel:**

**"Selon l'argument du Canada, la première base sur laquelle établir des marges de dumping – la base moyenne pondérée à moyenne pondérée – s'appliquerait aux deux stades du calcul. Toutefois, les deux autres bases permettant d'établir des marges de dumping ne sont de toute évidence applicables qu'au premier stade. La thèse du Canada amène donc à une interprétation de l'article 2.4.2 selon laquelle la portée de l'obligation diffère en fonction de la base retenue pour établir les marges de dumping. Or la disposition elle-même n'autorise pas une telle interprétation différenciée."**

54. L'assertion des États-Unis présume ce qui doit être prouvé, en l'occurrence que l'article 2.4.2 ne concerne que la première étape d'une comparaison, pas toutes les étapes, même si les termes employés à l'article 2.4.2 sont généraux et ne sont pas limités. Les États-Unis cherchent à montrer qu'il est singulier que la première méthode doive s'appliquer aux deux étapes d'une comparaison faite au moyen de ladite méthode, mais c'est uniquement parce qu'ils ont postulé que les règles ne s'appliquent qu'à la première étape. Comme il a été indiqué plus haut, l'article 2.4.2 s'applique d'une manière générale. Les différences entre les méthodes sont des différences de l'ordre du détail, pas des

différences dans la généralité de l'application. Le fait qu'une méthode n'a pas des disciplines spécifiques d'une autre méthode ne vient pas nier l'existence de ces disciplines dans l'autre méthode.

55. L'interprétation que donnent les États-Unis de l'article 2.4.2 laisse entendre que l'article 2.4.2 ne s'applique pas du tout lorsqu'une seule étape est en cause dans le calcul de la marge de dumping. Non seulement une telle interprétation ne serait pas conforme au texte, mais elle présumerait qu'aucune discipline n'est imposée aux autorités chargées de l'enquête relativement aux calculs effectués en une seule étape. Ce n'est tout simplement pas crédible, étant donné les obligations claires imposées à l'article 2.4 et 2.4.2.

56. L'interprétation du Canada laisse les Membres de l'OMC libres d'appliquer la première méthode (de moyenne pondérée à moyenne pondérée) en une ou plusieurs étapes. Dans le cas d'un processus en deux étapes, les termes employés à l'article 2.4.2 entraînent comme conséquence que la réduction à zéro n'est pas permise. Contrairement à ce que les États-Unis ont fait valoir, il ne s'agit pas d'une situation dans laquelle le Canada fait valoir que les termes d'un traité prennent un sens différent à différentes étapes du calcul de la marge de dumping. Le Groupe spécial a plutôt affaire à la description générale d'une méthode qui est prévue à l'article 2.4.2 pour établir la marge de dumping, et à la question de la définition des conséquences juridiques de cette disposition légale lorsqu'un Membre de l'OMC décide d'appliquer cette méthode en deux étapes (modèles distincts puis agrégation). L'Organe d'appel a déjà déclaré, dans l'affaire *CE – Linge de lit*, que dans un tel processus en deux étapes un Membre de l'OMC n'est pas autorisé à appliquer la réduction à zéro. Le Canada invite le Groupe spécial à suivre l'interprétation de l'Organe d'appel.

**107. Veuillez formuler des observations sur l'assertion des États-Unis selon laquelle l'Accord antidumping ne reconnaît pas le concept de dumping "négatif".**

57. Le Canada conviendrait que l'*Accord antidumping* ne mentionne pas de marges de dumping "négatives". Toutefois, les États-Unis allèguent que ce fait permet au Département du commerce d'ignorer certaines transactions lorsque l'agrégation dans la marge globale des comparaisons faites à l'étape intermédiaire repose sur un postulat fondamentalement vicié, en l'occurrence que l'*Accord antidumping* admet tout simplement des "marges de dumping" à la première étape du calcul d'une marge de dumping. La "détermination de l'existence d'un dumping" prévue à l'article 2 vise un produit, pas un modèle particulier. C'est ce qui ressort clairement des termes employés à l'article 2.1, dans lequel il est précisé que la comparaison régie par l'article 2 établit si "un produit doit être considéré comme faisant l'objet d'un dumping".<sup>25</sup> Le concept de marges de dumping à l'étape intermédiaire n'est admis nulle part dans l'*Accord antidumping*. Cet accord ne permet pas non plus la création artificielle d'une marge de dumping en niant l'existence de ventes faites à des prix supérieurs à la valeur normale. Tant le Groupe spécial que l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit* ont constaté que le terme "négatif" en ce qui concerne les marges de dumping servait simplement à illustrer l'obligation même à laquelle les États-Unis essaient de se soustraire.

**108. Étant donné que la charge de prouver *prima facie* qu'il y a violation incombe au Canada:**

- a) **Le Canada pourrait-il indiquer pourquoi il considère que les résultats d'un calcul de la marge de dumping qui comporte une réduction à zéro sont inéquitables?**

58. On ne peut pas considérer que le calcul d'une marge de dumping qui comporte une réduction à zéro produit une "comparaison équitable" au sens de l'article 2.4.2 parce qu'il a pour effet injustifiable de donner plus de poids aux transactions comprises dans les modèles intermédiaires pour lesquelles le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale qu'à celles pour lesquelles le prix à

---

<sup>25</sup> Pas d'italique dans l'original.

l'exportation est supérieur à la valeur normale. Le sens ordinaire du terme "fair" (équitable) est "just, unbiased, equitable, impartial; legitimate, in accordance with the rules or standards" (juste, objectif, équitable, impartial; légitime, conforme aux règles ou normes).<sup>26</sup> Une comparaison faite sur la base d'une réduction à zéro entraîne un traitement inégal des transactions pour lesquelles le prix à l'exportation est réputé dépasser la valeur normale à l'étape intermédiaire. La réduction à zéro donne à ces transactions moins de poids dans le calcul de la marge de dumping globale et, partant, entraîne une comparaison qui favorise les transactions dont le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale. Cela ne donne donc pas la comparaison "équitable, impartiale et objective" prescrite par l'article 2.4. De plus, lorsque certaines transactions à l'exportation sont écartées, le chiffre obtenu n'est plus une "moyenne pondérée".

- b) **Le Canada pourrait-il donner des précisions sur le fondement juridique de son allégation selon laquelle la "réduction à zéro" constitue un manquement à l'obligation, énoncée à l'article 2.4, de procéder à une "comparaison équitable", autres que la simple référence à l'*obiter dictum* formulé par l'Organe d'appel dans le rapport CE – Linge de lit? Quel est le point de repère qui sert au Canada à déterminer si une comparaison est équitable ou non?**

59. Le fondement juridique de l'allégation du Canada selon laquelle la réduction à zéro viole l'article 2.4, et le point de repère en fonction duquel la conduite de l'autorité chargée de l'enquête doit être jugée, est le sens ordinaire des termes employés à l'article 2.4, tel qu'il a été exposé ci-dessus. Une "comparaison équitable" suppose un traitement équitable et objectif de toutes les transactions comparées. La réduction à zéro ne produit pas une comparaison équitable parce qu'elle supprime arbitrairement du calcul certaines transactions, ce qui donne une marge qui ne tient pas compte également de toutes les transactions. L'interprétation que donnent les États-Unis de l'article 2.4 au paragraphe 62 de leur deuxième déclaration orale, à savoir que cette disposition énonce simplement les facteurs nécessitant des ajustements pour garantir la comparabilité des prix, rendrait inutile l'expression "comparaison équitable". Étant donné que l'article 2.4 lui-même se rapporte à des sujets autres que les ajustements de prix - par exemple, quelles ventes devraient être comparées et à quel niveau commercial - l'interprétation que donnent les États-Unis de cette disposition est trop étroite à première vue.

60. L'article 2.4 énonce plusieurs obligations distinctes en ce qui concerne les comparaisons entre le prix d'exportation et la valeur normale: 1) la comparaison doit être "équitable" (conformément au sens ordinaire de ce terme); 2) la comparaison doit être faite au même niveau commercial et pour des ventes effectuées à des dates aussi voisines que possible; et 3) il doit être dûment tenu compte des différences qui affectent la comparabilité des prix. La prescription relative à la "comparaison équitable" est autonome, et n'est pas subordonnée à d'autres énoncés que renferme cette disposition. De plus, la prescription relative à la "comparaison équitable" est directement incorporée dans l'article 2.4.2 par renvoi exprès au paragraphe introductif de l'article 2.4.2, dans lequel il est dit que cette disposition s'applique "[s]ous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées au paragraphe 4".<sup>27</sup>

61. La comparaison équitable prévue à l'article 2.4 est effectuée de manière à prendre en compte tous les facteurs appropriés et, de ce fait, de manière à tenir compte avec exactitude de la relation

---

<sup>26</sup> *New Shorter Oxford English Dictionary*, 3<sup>rd</sup> Ed. (Oxford: Clarendon Press, 1993), page 907 (pièce n° 180 du Canada).

<sup>27</sup> D'ailleurs, cette disposition s'oppose à la disposition en cause dans la récente décision du Groupe spécial États-Unis – Réexamen à l'extinction des droits antidumping appliqués aux produits plats en acier au carbone traité contre la corrosion en provenance du Japon, dans laquelle le Groupe spécial a constaté que l'absence d'un renvoi exprès à l'article 2.4 dans le texte de l'article 11.3 faisait obstacle à une allégation de violation de la prescription relative à la "comparaison équitable" pour l'application de l'article 11.3. (WT/DS244/R, 14 août 2003 (rapport non encore adopté), paragraphe 7.166.)

entre les prix et les variables qui affectent les prix. La mesure utilisée par les autorités pour évaluer le dumping est l'écart entre le prix d'exportation et la valeur normale. Cet écart peut être calculé de diverses façons en vertu de l'article 2.4.2, mais le seul objectif de ce calcul est d'établir s'il y a eu ou non un dumping. Tout ce qui amplifierait ou fausserait cet écart, et affecterait de ce fait la détermination finale par une autorité chargée de l'enquête de l'existence ou non d'un dumping, serait par définition inéquitable.

## **G. ABITIBI**

### **Questions posées au Canada**

**110. Sur la base des renseignements versés au dossier, comment Abitibi répartit-elle les frais financiers entre les différents produits dans le cadre de son système normal de comptabilité analytique? Cette méthode "a-t-elle toujours été utilisée"?**

62. Selon les principes comptables généralement acceptés au Canada comme aux États-Unis, aux fins de la comptabilité financière et, partant, de la comptabilité analytique, les frais financiers sont considérés comme des frais relatifs à une "période" et non comme des frais relatifs à un "produit". Des frais relatifs à une période sont des frais qui doivent être déclarés en totalité comme relevant de la période de déclaration en cause, par exemple l'exercice dans le contexte courant. Par conséquent, aux fins de la comptabilité financière et analytique, Abitibi n'impute pas de frais financiers à ses produits dans ses livres et registres, et n'est pas autorisée à le faire.

63. Les frais financiers sont simplement déclarés en tant que poste indépendant dans le compte de résultats, au-dessous des résultats d'exploitation. Même si les principes comptables généralement acceptés ne permettent pas d'imputer les frais financiers à des produits spécifiques vendus ou produits au cours d'une période, c'est ce que fait le Département du commerce en calculant les coûts de production.

64. Les règles de comptabilité financière ont pour but de décrire avec exactitude la situation financière de la société. Étant donné que les frais financiers du type des intérêts versés sont des frais récurrents et ne sont pas subordonnés à ce qui est produit ou vendu au cours d'une période, les règles de comptabilité financière prescrivent généralement qu'ils soient traités comme des frais se rapportant à la période pendant laquelle ils ont été engagés, effectivement rapprochés des recettes perçues sur la même période pour déterminer la rentabilité de la société.

65. Fait important, la comptabilité financière ne permet pas de déclarer les frais financiers comme un coût des ventes, parce qu'elle reconnaît que les frais financiers n'ont aucune relation directe avec le coût des ventes.

**111. Au paragraphe 71 de sa deuxième déclaration orale, le Canada allègue que le DOC "a imputé deux fois les intérêts effectivement versés, en recourant à une méthode déraisonnable et indéfendable". Le Canada pourrait-il donner des précisions?**

66. L'assertion du Canada reposait sur la différence pour Abitibi entre le montant des intérêts versés imputés au bois d'œuvre au moyen de la méthode fondée sur l'ensemble des actifs d'Abitibi et le montant imputé au bois d'œuvre par le Département du commerce au moyen de la méthode fondée sur le coût des marchandises vendues (CMV). Dans la pièce n° 91 du Canada, le calcul du Département du commerce est comparé à celui d'Abitibi pour ce qui est des intérêts versés.

67. Selon la méthode du Département du commerce, 13,6 pour cent de l'ensemble des frais financiers d'Abitibi ont été imputés au bois d'œuvre, comparativement à 7,6 pour cent selon la méthode de répartition fondée sur les actifs. Cela veut dire que le montant attribué au bois d'œuvre par le Département du commerce correspondait pratiquement au double des frais effectivement

engagés, comme l'indique le calcul d'Abitibi fondé sur les besoins financiers de ses différentes gammes de produits.<sup>28</sup>

**112. Aux paragraphes 76 à 79 de sa deuxième déclaration orale, le Canada formule un certain nombre d'allégations à l'appui de son assertion figurant au paragraphe 75, selon laquelle la "méthode [du DOC] est déraisonnable parce qu'elle ne tient compte du premier que partiellement et qu'elle ne tient pas du tout compte du deuxième". Veuillez expliquer en détail pourquoi le Canada considérerait que la méthode fondée sur les actifs est la seule qui devrait être appliquée.**

68. Au paragraphe 75 de sa deuxième déclaration orale, le Canada note que la méthode de répartition fondée sur le CMV ne tient compte "de la quantité d'argent nécessaire pour produire et vendre un produit" qu'en partie et ne tient pas compte du tout "du temps pendant lequel cet argent est nécessaire". Par conséquent, cette méthode ne permettait pas de rendre compte d'une manière précise ou adéquate du montant total des frais financiers d'Abitibi associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux, par opposition aux autres produits d'Abitibi.

69. Comme la comptabilité financière et la comptabilité analytique ne portent pas sur la façon dont les frais financiers devraient être imputés aux produits, il est utile de revenir aux principes fondamentaux pour comprendre à quoi les frais financiers se rapportent. Par exemple, supposons qu'une personne veuille établir une entreprise pour produire du bois d'œuvre et du papier journal. Les investisseurs fournissent certains capitaux et le reste de l'argent dont la société a besoin est emprunté. Les dépenses d'équipement viendraient en premier. En ce qui concerne le bois d'œuvre, la société devrait acheter des terres, construire une scierie et installer tout l'équipement et toute l'infrastructure nécessaires. En ce qui concerne le papier journal, la société devrait acheter des terres, construire une usine de papier et installer tout l'équipement nécessaire. Les fonds requis pour chacune de ces deux lignes de produits distinctes sont directement proportionnels aux actifs relatifs employés pour chaque unité d'exploitation distincte. Comme l'argent est fongible, la dette n'est pas considérée comme liée à des actifs particuliers, mais est plutôt considérée comme se rapportant à tous les actifs également. Les frais financiers découlant de cette dette sont donc directement proportionnés à la valeur des actifs, pas à la dotation d'amortissement ni au coût des ventes. Par conséquent, seule la méthode fondée sur les actifs tient compte des frais financiers "associés à" chaque gamme de produits ou "concernant" celle-ci.

70. Ensuite, la société commence ses opérations. Les matières premières destinées à la production sont achetées, des travailleurs sont embauchés, et des dépenses d'énergie et d'autres frais sont engagés, à mesure que les produits sont fabriqués et vendus. Toutefois, la valeur des fonds nécessaires pour mener ces opérations courantes n'est pas proportionnée au *total* des dépenses courantes se rapportant à une période donnée. À mesure que le bois d'œuvre et le papier journal sont vendus, les clients paient. Par conséquent, les fonds nécessaires pour chacune de ces deux lignes de produits dépendent des dépenses "non recouvrées" à un moment donné. Comme il est illustré et expliqué dans le graphique d'acheminement présenté dans la réponse à la question n° 115 ci-dessous, ces sommes sont constituées des dépenses réelles engagées pour les stocks de matières premières qui doivent être détenus, des dépenses réelles engagées pour les stocks de produits en cours et de produits finis qui doivent être détenus pour exécuter les commandes, et de la valeur des comptes clients en souffrance pour les ventes de chaque produit. Ces valeurs d'actifs à elles seules reflètent les liquidités nécessaires pour produire les deux lignes de produits sur une base permanente. Une fois de plus, la quantité d'argent nécessaire pour mettre en place et exploiter ces deux unités d'exploitation – et, partant, les frais financiers engagés – est proportionnée à la valeur des actifs. Les frais financiers ne sont d'aucune façon engagés en proportion du coût des ventes. Encore une fois, seule la méthode fondée sur les actifs tient compte des frais financiers "associés à" chaque ligne de produits ou "concernant" celle-ci.

---

<sup>28</sup> Voir la deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 195 et 196.

71. L'argument présenté par le Canada repose sur la façon dont les sociétés utilisent effectivement l'argent. La méthode fondée sur le CMV des États-Unis ne repose pas sur la comptabilité financière ou analytique, et ne repose pas sur la façon dont les sociétés utilisent l'argent. En fait, les États-Unis n'ont exposé aucune base de principes pour la répartition des intérêts versés en proportion du coût des marchandises vendues.

72. Bref, compte tenu des circonstances factuelles d'Abitibi - le fait qu'elle fabrique des lignes de produits multiples et variées, lesquelles ont des besoins très différents au chapitre des actifs, et le fait que l'ensemble de ses besoins en matière d'actifs dépasse de loin son coût des ventes annuel -, la méthode fondée sur les actifs est la seule méthode qui tient compte raisonnablement de la façon dont Abitibi utilise réellement ses capitaux et son argent. Seule la méthode fondée sur les actifs tient pleinement compte:

- de la gamme complète d'activités pour lesquelles les sociétés dépensent des fonds;
- du montant des fonds requis pour de telles activités; et
- du temps pendant lequel ces fonds sont requis.

73. Comme le montant des intérêts versés par une société est fonction de ces trois éléments, toute méthode qui ne tient pas compte de l'ensemble de ces éléments ne peut pas, suivant les circonstances particulières, dûment tenir compte du montant des intérêts versés "associés à" la production et à la vente de la marchandise visée ou "concernant" la production et la vente de la marchandise visée, comme l'exige l'article 2.2.1.1. et 2.2.2 de l'*Accord antidumping*.

74. Compte tenu des éléments de preuve factuels qu'Abitibi a présentés au Département du commerce, le Groupe spécial n'a pas à faire un choix entre deux méthodes de répartition "raisonnables".<sup>29</sup> La méthode fondée sur le CMV, telle qu'elle a été appliquée à Abitibi, était déraisonnable parce qu'elle ne satisfaisait pas aux prescriptions de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, à plusieurs titres distincts que le Canada a analysés dans ses précédentes communications.<sup>30</sup> En voici deux exemples.

75. Premièrement, les termes mêmes de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 prescrivent l'utilisation d'une méthode de répartition qui tient compte des frais associés non seulement à la *production* mais aussi à la *vente* du produit faisant l'objet de l'enquête. Toutefois, la méthode fondée sur le CMV du Département du commerce ne tient compte que des frais de production (et même là, seulement des dépenses courantes sans égard à la valeur des actifs nécessaires pour cette production). Pourtant, comme Abitibi n'est pas payée au moment même où elle fait une vente, elle finance nécessairement les *ventes* à ses clients en leur accordant du crédit jusqu'à ce qu'ils paient.

76. Les éléments de preuve versés au dossier indiquaient qu'il s'agissait d'une considération importante pour ce qui est des besoins financiers d'Abitibi. La société a démontré au Département du commerce qu'elle offrait des conditions de crédit beaucoup plus généreuses à ses clients des secteurs du papier journal et des pâtes et papiers qu'à ses clients du secteur du bois d'œuvre, et que ces derniers payaient beaucoup plus rapidement.<sup>31</sup> Le délai de paiement plus court signifiait que les ventes de bois

---

<sup>29</sup> Première communication écrite du Canada, paragraphes 191 à 196; premières réponses du Canada aux questions, Annexe 1, réponse d'Abitibi; deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 193 à 198.

<sup>30</sup> Première communication écrite du Canada, paragraphes 190 à 199; première déclaration orale du Canada, paragraphes 80 à 85; deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 200 à 208; premières réponses du Canada aux questions, paragraphes 130 à 138; deuxième déclaration orale du Canada, paragraphes 74 à 78.

<sup>31</sup> Voir la première communication écrite du Canada, paragraphe 195; les premières réponses du Canada aux questions, Annexe 1, réponse d'Abitibi; la deuxième communication écrite du Canada,

d'œuvre entraînaient des besoins financiers moins grands. La méthode fondée sur le CMV du Département du commerce fait complètement abstraction des différents frais de financement associés à la *vente* de bois d'œuvre par opposition à la vente de pâtes, de papiers et de papier journal, en violation des termes mêmes de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Par contre, la méthode fondée sur les actifs rend pleinement compte des différents frais financiers associés à la *vente* des différents produits parce que la valeur des comptes clients pour les différents produits tient compte des différences dans les conditions de crédit accordées pour différents produits, et les comptes clients sont un élément d'actif inclus dans la répartition fondée sur les actifs. La méthode du Département du commerce ignore totalement les frais de financement des comptes clients.

77. Deuxièmement, et dans le même ordre d'idées, il y a la distorsion évoquée dans la question elle-même. Les États-Unis ont reconnu dans leur première communication écrite que les frais financiers se rapportaient à la fois aux décaissements nécessaires pour acquérir des éléments d'actif et aux décaissements nécessaires pour financer les dépenses courantes. Toutefois le CMV ne tient compte que de ces dernières – et il en tient même compte incorrectement car il fait simplement le total des frais sans examiner les montants réels nécessaires pour couvrir ces dépenses ordinaires, qui ne font partie de l'encours que jusqu'au paiement de la marchandise vendue. Les éléments de preuve présentés par Abitibi indiquaient que, dans son cas, la première utilisation – les éléments d'actif – était beaucoup plus importante que la seconde – les dépenses courantes – et, surtout, que les besoins relatifs en éléments d'actif de ses différentes lignes de produits différaient énormément. Par conséquent, il était tout simplement impossible de faire abstraction des éléments d'actif.<sup>32</sup>

78. Pendant la période couverte par l'enquête que le Département du commerce a examinée, Abitibi avait des actifs évalués à 11 milliards de dollars, mais un CMV de 4 milliards de dollars seulement. Toutefois, après avoir reconnu que le Département du commerce devait tenir compte aussi bien des actifs que des dépenses courantes, il reste aux États-Unis à défendre la méthode fondée sur le CMV du Département du commerce, qui ne tient compte que des dépenses courantes, moins importantes, et fait abstraction des actifs, plus importants, qui s'élèvent à 11 milliards de dollars. Faute d'expliquer pourquoi il était nécessaire ou opportun de faire abstraction de 11 milliards de

---

paragraphe 205 et 206; Abitibi's 23 July 2001, Section D Response, page D45 (pièce n° 83 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>32</sup>Dans l'affaire *Final Determination of Sales at Less than Fair Value: Dynamic Random Access Memory Semiconductors of one Megabit and Above from the Republic of Korea*, le Département du commerce a donné les raisons pour lesquelles il avait procédé, dans cette affaire, à une répartition des intérêts en proportion des besoins en immobilisations des différentes lignes de produits. Ces raisons sont pareillement applicables en l'espèce:

Le Département accepte généralement la répartition des intérêts versés en fonction du coût des ventes parce que cette méthode se rapproche souvent des intérêts versés se rapportant à la production de la marchandise faisant l'objet de l'enquête. Toutefois, le Département a utilisé d'autres méthodes de répartition lorsque les faits dans certaines affaires nécessitaient un changement. Après avoir examiné les faits de la cause en l'espèce, nous avons constaté que, pour Samsung et Hyundai, une proportion plus importante de l'ensemble des immobilisations se rapportait à l'activité des semi-conducteurs par rapport aux autres activités. Le Département sait que les actifs ne sont pas tous financés au moyen d'emprunts, mais il sait également que les fonds provenant des emprunts et des capitaux propres sont fongibles et que la méthode utilisée pour financer l'achat d'un élément d'actif n'est pas pertinente pour la base de répartition appropriée. Pour ces sociétés, en raison du montant disproportionné des immobilisations se rapportant aux semi-conducteurs, la répartition des intérêts versés en fonction du coût des ventes ne comptabiliserait pas d'une manière appropriée les frais se rapportant à l'investissement en capital nécessaire s'agissant des semi-conducteurs comparativement aux autres activités. Par conséquent, le Département a procédé à une nouvelle répartition des intérêts versés sur la base des immobilisations proportionnelles pour tenir compte de ces faits.

58 Fed. Reg. 15467 (Département du commerce, 23 mars 1993), pages 15471 et 15472 [ci-après *DRAM en provenance de Corée*] (pièce n° 145 du Canada).

dollars d'actifs, il ne peut pas être raisonnable de reconnaître que les actifs sont financés et de faire ensuite abstraction des valeurs d'actifs dans la répartition des frais financiers.

79. En outre, l'argument des États-Unis selon lequel la dotation aux amortissements tient compte des différences dans les besoins de financement dus aux différents besoins en matière d'actifs des différents produits, est complètement incorrect. Comme le Canada l'a démontré, lorsque Abitibi achète un élément d'actif, elle doit payer et financer la valeur totale de cet élément d'actif, pas seulement la dotation aux amortissements.<sup>33</sup> Cela veut dire qu'en évaluant les besoins de financement au montant de la dotation aux amortissements d'un produit, la méthode fondée sur le CMV ne tient pas compte du montant total qu'une société doit financer pour acquérir un élément d'actif. De fait, la distribution des dotations aux amortissements d'Abitibi par ligne de produits n'est même pas proportionnée à la distribution de la valeur de ses actifs, par ligne de produits.<sup>34</sup> Les dotations aux amortissements ne peuvent en aucune façon servir même de remplacement pour les valeurs d'actifs.

#### Question posée aux États-Unis

**114. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 72 de la deuxième déclaration orale du Canada, libellé comme suit:**

**"Le Département du commerce: a affirmé, dans la détermination finale, qu'il avait utilisé le CMV non pas parce que c'était la méthode appropriée pour ce qui était des données factuelles concernant Abitibi mais parce que c'était sa "pratique établie" et qu'elle était "constante et prévisible".**

80. Le Canada note que la détermination finale ne fait référence à aucun des éléments de preuve factuels présentés par Abitibi concernant la juste répartition des frais financiers, et que le Département du commerce n'a fait aucune constatation de fait sur la base de ces éléments de preuve.<sup>35</sup>

#### Questions posées aux deux parties

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

81. L'interprétation du Groupe spécial est correcte.

82. Pendant la présente procédure, les États-Unis ont présenté au Groupe spécial un argument qui est faux: les éléments d'actif ne sont qu'un type d'"activité" ou d'"investissement", et la méthode fondée sur les actifs d'Abitibi est viciée parce qu'il s'agit d'une "base limitée" qui ne tient pas compte d'autres investissements ou activités non identifiés et, partant, ne reflète pas les "besoins d'emprunt globaux" d'Abitibi.<sup>36</sup> En revanche, les États-Unis ont qualifié la méthode fondée sur le CMV du Département du commerce de méthode "couvrant un large éventail de coûts"<sup>37</sup>, laissant entendre

---

<sup>33</sup> Premières réponses du Canada aux questions, paragraphes 130 à 138, Annexe 1 – Réponse d'Abitibi; deuxième communication écrite de Canada, paragraphes 201 à 206.

<sup>34</sup> Voir la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 195 (tableau indiquant que l'activité concernant le bois d'œuvre d'Abitibi nécessitait 7,6 pour cent de l'ensemble des actifs concernant l'ensemble de la société, mais comptait pour 10,6 pour cent de la dotation aux amortissements concernant l'ensemble de la société).

<sup>35</sup> Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada)

<sup>36</sup> Voir la deuxième déclaration orale des États-Unis, paragraphe 67; la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74; les premières réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 61.

<sup>37</sup> Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74.

qu'elle constitue d'une certaine façon une base plus générale que celle des actifs justifiant ainsi la méthode fondée sur le CMV.

83. La pièce n° 176 du Canada et le paragraphe 80 de la deuxième déclaration orale du Canada démontrent la fausseté de cet argument en indiquant 1) que les "actifs" ne sont pas simplement une activité ou un type d'investissement, mais reflètent plutôt globalement toutes les activités menées et de toutes les dépenses engagées par une société, et 2) à titre d'exemple, que *chaque type de dépense inclus dans le CMV est également inclus dans la méthode fondée sur les actifs*. Par conséquent, si l'on applique ce que suggèrent les États-Unis eux-mêmes, à savoir que les bases de répartition limitées en ce qui concerne les frais financiers devraient être rejetées en faveur des répartitions à large base, la méthode fondée sur le CMV est sans valeur.

84. Il est en outre expliqué dans la pièce n° 181 du Canada comment chaque poste de dépense du CMV est pris en compte au moyen d'une répartition fondée sur les actifs.<sup>38</sup> Cette pièce est un graphique d'acheminement qui montre les flux de toutes les dépenses courantes de production et comment elles sont donc prises en compte dans les valeurs d'actifs, à une valeur identique à leur valeur dans le CMV, pour la période de temps précise pendant laquelle chaque dépense fait partie de l'encours et est donc financée, c'est-à-dire avant que le bois d'œuvre, le papier journal, la pâte ou le papier qui est vendu ne soit payé par le client. Ce graphique d'acheminement utilise la production de bois d'œuvre comme exemple; des graphiques similaires pourraient être établis pour les autres produits d'Abitibi, montrant aussi les flux des matières premières utilisées comme intrants et des processus de production dans les valeurs d'actifs.

85. Dans la partie inférieure du graphique apparaissent toutes les dépenses courantes de production qui sont incluses dans le CMV et, partant, dans la répartition fondée sur le CMV du Département du commerce. Le graphique d'acheminement présente la comptabilité d'exercice pour la production et la vente de bois d'œuvre.

- La première étape du processus de production est l'acquisition des matières premières - dans le cas du bois d'œuvre, les grumes. Comme Abitibi récolte ou achète des grumes, et les transporte à sa scierie, toutes les dépenses réellement engagées - notamment pour la main-d'œuvre, les redevances d'exploitation, le carburant et la dépréciation de l'équipement forestier - sont accumulées et inscrites à un compte d'actif pour les stocks de matières premières/grumes. Elles ne sont PAS considérées comme des dépenses lorsqu'elles sont engagées; comme il est expliqué ci-après, une dépense est comptabilisée seulement après que les grumes ont été utilisées dans la production et que le produit fini a été vendu. Tant que les grumes demeurent dans les stocks, leur coût reste inclus inscrit dans la valeur des stocks de matières premières/grumes.
- À mesure que les grumes sont amenées à la scierie pour être transformées en bois d'œuvre, leurs coûts sont retranchés du compte d'actif des stocks de matières premières, et d'autres dépenses sont engagées pour toutes les opérations d'ouvrage nécessaires pour fabriquer des bois d'œuvre frais. *Toutes* ces dépenses additionnelles - notamment en ce qui concerne la main-d'œuvre, la dépréciation des installations et des machines, l'énergie et les frais généraux - sont cumulées, ajoutées aux coûts des grumes et inscrits à un autre compte d'actif - le compte des stocks de produits finis/bois d'œuvre. Là encore, aucun de ces coûts n'est considéré comme une dépense au moment où il est effectivement engagé. Là encore, tous les coûts réels demeurent inclus dans la valeur des stocks de produits finis.

---

<sup>38</sup> Flowchart Showing How All Expenses Flowing to COGS Also Flow to Assets at Equal Value (pièce n° 181 du Canada).

- Lorsque le bois d'œuvre est vendu, tous les coûts de production, qui étaient toujours inscrits au compte d'actif des produits finis/bois d'œuvre, sont transférés dans les registres d'Abitibi depuis ce compte d'actif au coût des marchandises vendues, et comptabilisés comme une dépense à ce moment-là. C'est seulement à ce moment-là que tous ces coûts – qui nécessitaient des liquidités lorsqu'ils ont été engagés – sont considérés comme une dépense. Le prix de vente du bois d'œuvre est comptabilisé comme une recette au même moment, et la différence entre la valeur des ventes et le coût des marchandises vendues est le bénéfice d'exploitation.
- Fait important, le montant de la dépense qui est porté au coût des marchandises vendues est exactement *le même* que celui du coût qui est pris en compte dans le stock des produits finis. En d'autres termes, la méthode fondée sur le CMV et la méthode fondée sur les actifs utilisent les mêmes coûts de production courants.
- Également au moment de la vente, le prix de vente du bois d'œuvre est porté à un autre compte d'actif, celui des comptes débiteurs du client acheteur pour le bois d'œuvre. Lorsque Abitibi est payée par le client, le montant du paiement est retranché du compte d'actif des comptes débiteurs, et le montant reçu par Abitibi est porté au compte de caisse.

86. Ainsi, chaque dépense prise en compte par le Département du commerce dans sa méthode fondée sur le CMV est prise en compte, à la même valeur, dans la méthode fondée sur les actifs.

87. De plus, la méthode fondée sur les actifs – qui, selon l'argument des États-Unis, est moins globale que la méthode fondée sur le CMV – tient compte d'éléments d'actif additionnels dont la méthode du Département du commerce tient compte soit en partie, soit pas du tout. Ce sont toutes les catégories d'actif qui figurent à la première ligne du graphique d'acheminement. Ce graphique d'acheminement démontre donc que c'est la méthode fondée sur les actifs, et non pas la méthode fondée sur le CMV, qui est globale, et que la méthode fondée sur le CMV ne tient pas compte, d'une façon injustifiable, de catégories entières de décaissements auxquelles des frais financiers doivent être imputés. Ces catégories sont identifiées non seulement dans le graphique d'acheminement, mais aussi dans la pièce n° 176 du Canada.

88. Enfin, comme le montre clairement l'explication ci-dessus, l'argument des États-Unis selon lequel le CMV tient compte de toutes les dépenses courantes de production engagées pendant l'année n'est tout simplement pas vrai. Le CMV ne tient pas compte des dépenses courantes, ni même des dépenses afférentes aux produits produits pendant la période. Le CMV tient plutôt compte uniquement des dépenses de production pour les produits vendus pendant la période. Il s'ensuit une autre distorsion, étant donné que le calcul du coût de production du Département du commerce se rapporte aux produits produits pendant la période.

**116. Veuillez indiquer dans ce contexte, les avantages/inconvénients des deux approches (fondée sur le CMV ou fondée sur les actifs) pour la répartition des intérêts versés.**

89. Le fait que le Département du commerce n'a même pas prétendu répondre à cette question dans sa détermination finale établit le bien-fondé de l'allégation du Canada selon laquelle le Département du commerce n'a pas pris en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des intérêts versés par Abitibi, contrairement à l'article 2.2.1.1. Le Canada fait observer que le Département du commerce n'a pas pu "prendre[e] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais" sans évaluer les avantages et les inconvénients de la méthode de répartition fondée sur le CMV et de la méthode fondée sur les actifs à la lumière de ces éléments de preuve. À vrai dire, nulle part dans sa détermination finale, le

Département du commerce n'a relevé d'inconvénients spécifiques de la méthode fondée sur les actifs.<sup>39</sup> Le seul "avantage" qu'il a relevé s'agissant de la méthode fondée sur le CMV était sa nature "constante et prévisible".

90. Le point de départ de la réponse à cette question doit être la définition d'une norme de référence, ou de l'objectif de la répartition des intérêts versés. Une méthode de répartition ne peut pas avoir des avantages/inconvénients, ni être considérée comme "raisonnable", dans l'abstrait.

91. Le Canada a suggéré plusieurs normes de référence de ce type. Il a soutenu qu'une méthode de répartition fondée sur les frais financiers peut être raisonnable seulement si elle permet d'atteindre les objectifs de l'article 2.2.1.1.1 et 2.2.2, c'est-à-dire si elle entraîne une imputation des intérêts versés au bois d'oeuvre qui tient compte raisonnablement des frais financiers associés à la production et à la vente du bois d'oeuvre. Dans le même ordre d'idées, le Canada a suggéré comme référence la question de savoir si oui ou non la méthode de répartition est représentative de la base sur laquelle la dépense à imputer est engagée. Pour les frais financiers, cette base comprendrait la prise en compte 1) du montant total de la dépense considérée comme faisant l'objet d'un financement, et 2) de la période de temps pendant laquelle elle doit être financée.

92. Fait révélateur, les États-Unis, par contre, ne présentent au Groupe spécial aucune norme de référence cohérente, et soutiennent simplement dans leur deuxième communication écrite que la méthode fondée sur le CMV du Département du commerce est raisonnable parce qu'elle "a réparti les intérêts versés sur un large éventail de coûts".<sup>40</sup> Il n'y a pas d'explication quant à la raison pour laquelle telle devrait être la norme, ni même d'argument indiquant que la méthode fondée sur le CMV utilise l'éventail de coûts le plus large possible.

93. Compte tenu des normes de référence proposées plus haut, le Canada présente la liste suivante d'avantages et d'inconvénients sur la base de ses précédentes communications:

|                              | <b>AVANTAGES</b>  | <b>INCONVÉNIENTS</b>   |
|------------------------------|---|--|
| <b>FONDÉE SUR LES ACTIFS</b> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. tient compte globalement de toutes les catégories de frais concernant l'ensemble de la société, y compris toutes les dépenses incluses dans le CMV, et de nombreux frais qui ne sont pas inclus dans le CMV;</li> <li>2. tient compte des frais financiers associés à la <i>production</i> et à la <i>vente</i> du produit considéré;</li> <li>3. valorise pleinement tous les éléments d'actif;</li> <li>4. tient compte de la période de temps pendant laquelle la dépense fait partie de l'encours, d'une manière compatible avec la façon dont les frais financiers sont engagés;</li> <li>5. est compatible avec la base sur laquelle les frais financiers sont engagés;</li> <li>6. la base de répartition est la plus large possible;</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. peut être utilisée uniquement pour des sociétés comme Abitibi qui séparent leurs actifs par branche d'activité.</li> </ol> |

<sup>39</sup> Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>40</sup> Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74.

|     | AVANTAGES   | INCONVÉNIENTS   |
|-----|---|---|
|     | 7. tient compte avec exactitude des besoins d'emprunt relatifs des différentes lignes de produits et, partant, permet d'imputer au bois d'œuvre les frais financiers associés à la production et à la vente de bois d'œuvre, et concernant la production et la vente de bois d'œuvre. |   |
| CMV | 1. très simple à appliquer, et peut être appliquée dans tous les cas parce que tous les états financiers indiquent le coût des marchandises vendues.  | <p>1. ne tient compte que des frais de production courants;</p> <p>2. ne tient pas compte des frais financiers associés à la <i>vente</i> du produit considéré;</p> <p>3. fait totalement abstraction, sans aucune raison précise, des actifs non amortissables comme les comptes clients, les terres, les investissements dans d'autres sociétés et, en outre, également sans aucune justification précise, tient compte partiellement des actifs amortissables, en fonction de leur dotation d'amortissement plutôt qu'en fonction de la pleine valeur qui doit être financée;</p> <p>4. ne tient pas compte de la période de temps pendant laquelle les frais font partie de l'encours et, partant, surévalue les besoins de financement des dépenses courantes de production pour les produits vendus et payés;</p> <p>5. entraîne une disparité des coûts, en ce sens qu'une répartition fondée sur les produits <i>vendus</i> pendant la période est appliquée aux coûts des produits <i>produits</i> pendant la période;</p> <p>6. n'a aucun lien rationnel avec la base sur laquelle les frais financiers sont engagés et, partant, ne permet pas de déterminer les frais financiers associés à la production et à la vente du produit considéré.</p> |

94. Le Canada tient également à aborder deux inconvénients supposés de l'approche fondée sur les actifs qui ont été évoqués au cours de la présente procédure, lesquels sont tous deux incorrects. Premièrement, les États-Unis ont dit que la méthode fondée sur les actifs était inappropriée parce qu'elle considère les valeurs à un moment donné seulement. Il s'agit d'un argument *a posteriori* que le Département du commerce n'a avancé nulle part dans sa détermination finale. À vrai dire, si le Département du commerce avait effectivement soulevé cette question pendant l'enquête, Abitibi aurait

pu fournir des données trimestrielles ou mensuelles à partir desquelles le Département du commerce aurait pu calculer les valeurs d'actifs moyennes pour la période couverte par l'enquête.<sup>41</sup>

95. Fait plus important, la proportion du total des actifs concernant l'ensemble de la société qui est consacrée aux différentes lignes de produits d'Abitibi ne change pas beaucoup dans le temps. C'est ce que permettent de confirmer les données figurant dans le dossier dont le Département du commerce était saisi. Par exemple, comme nous l'avons noté, l'état financier vérifié d'Abitibi pour 2000 met en évidence le fait que 7,6 pour cent de tous les actifs concernant l'ensemble de la société ont été utilisés pour la production et la vente de bois d'œuvre d'Abitibi.<sup>42</sup> Abitibi a également présenté au Département du commerce son état financier pour le premier trimestre de 2001, qui montre que la production et la vente de bois d'œuvre comptaient pour 7,4 pour cent de tous les actifs pour l'ensemble de la société le 30 avril 2001 – date de clôture de la période couverte par l'enquête menée par le Département du commerce.<sup>43</sup> Par conséquent, l'argument des États-Unis concernant les "instantanés" est vicié.<sup>44</sup> Peu importe que les états financiers annuels soient utilisés ou que des moyennes soient établies pour les états trimestriels issus de toute la période d'examen, les résultats ne sont pas très différents – et sont éloignés de la part de 13,6 pour cent des frais financiers fondée sur le CMV imputée par le Département du commerce.<sup>45</sup>

96. Deuxièmement, à la deuxième réunion de fond, le Président a cherché à savoir si la méthode fondée sur les actifs pouvait être viciée parce qu'un élément d'actif pourrait être entièrement amorti tout en donnant quand même lieu à des frais financiers. Tout d'abord, le Canada note qu'il ne s'agit pas d'une question qui établit une distinction entre les deux méthodes de répartition. Quelle que soit la méthode utilisée, aucuns frais financiers ne seraient imputés à la branche d'activité utilisant cet élément d'actif parce que cet élément d'actif n'aurait aucune valeur (approche fondée sur les actifs) et, vu son amortissement total, il ne ferait pas l'objet d'une dotation d'amortissement (approche fondée sur le CMV). Fait plus important, toutefois, le scénario présenté repose sur une hypothèse erronée. Le Canada et les États-Unis conviennent que l'argent et les emprunts sont fongibles. En conséquence, les deux parties conviennent que les frais financiers ne devraient pas être liés directement à des éléments d'actif ou à des activités spécifiques, mais doivent plutôt être imputés à l'ensemble des éléments d'actif et des activités de la société. De plus, rien dans les états financiers d'Abitibi ou ailleurs dans le dossier n'indique qu'une partie de ses emprunts est liée à des éléments d'actif spécifiques.

---

<sup>41</sup> Si Abitibi l'avait fait elle-même, les États-Unis s'élèveraient sans aucun doute maintenant contre une telle approche (à tort, selon le Canada) parce que les états financiers trimestriels publiés d'Abitibi, et ses états financiers internes, ne sont pas vérifiés.

<sup>42</sup> Abitibi Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), page 252 (pièce n° 82 du Canada). Voir aussi la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 195.

<sup>43</sup> Abitibi's First Quarter Report, 2001, page 7, submitted to commerce as Abitibi Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), annexe 12, page 302 (pièce n° 182 du Canada).

<sup>44</sup> Première communication écrite des États-Unis, notes de bas de page 220 et 223.

<sup>45</sup> De plus, l'approche proposée par Abitibi était compatible avec l'approche que le Département du commerce lui-même avait utilisée dans le passé. Dans l'affaire *DRAM en provenance de Corée* – seule affaire dans laquelle le Département du commerce a utilisé une méthode de répartition fondée sur les actifs pour les frais financiers –, le Département du commerce a calculé le pourcentage des actifs consacrés à la marchandise visée en établissant la moyenne des distributions d'actifs mesurées sur une période de deux jours. Le Département du commerce a regardé l'état financier vérifié de la société isolément et a établi la moyenne de la distribution d'actifs à la clôture de cet exercice et à la clôture de l'exercice précédent. *DRAM en provenance de Corée* (pièce n° 145 du Canada). Abitibi ne pouvait pas raisonnablement établir la moyenne de ses données au 31 décembre 2000 et au 31 décembre 1999 comme les États-Unis l'avaient laissé entendre dans leur première communication écrite, à la note de bas de page 223, toutefois, parce que les données de 1999 ne se rapportaient pas à la société qui existait pendant la période couverte par l'enquête allant du 1<sup>er</sup> avril 2000 au 31 mars 2001. En avril 2000, Abitibi a fait l'acquisition d'une grande société, Donohue Inc., et a de ce fait pratiquement triplé ses éléments d'actif. Le Département du commerce a inclus les coûts d'Abitibi et de Donohue pour toute la période couverte par l'enquête, de sorte que les données de 1999 n'étaient pas représentatives de la société fusionnée pour laquelle le Département du commerce calculait les coûts de production. Voir Abitibi Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), page 252 (pièce n° 82 du Canada).

97. En résumé, même si le CMV peut être acceptable dans certaines situations, une répartition fondée sur les actifs était la seule méthode raisonnable qui était applicable dans les circonstances propres à Abitibi. Les différentes lignes de produits d'Abitibi avaient des besoins sensiblement différents au chapitre des actifs, des ratios de rotation des comptes clients très différents et, par conséquent, des besoins de financement très différents. Dans ces circonstances, la méthode fondée sur le CMV n'entraînait pas une répartition des frais financiers qui tenait compte raisonnablement du coût de production et de vente du bois d'œuvre résineux.

## H. TEMBEC (frais A et G)

### Questions posées au Canada

**117. Sur la base des renseignements versés au dossier, indiquez comment Tembec a imputé les frais A et G au Groupe des produits forestiers. Cette méthode a-t-elle "toujours été utilisée"? Veuillez indiquer les documents pertinents remis au Groupe spécial ou les communiquer.**

98. À l'exception de la catégorie de frais "frais d'administration – siège social", toutes les dépenses relevant de chacune des catégories de frais comprenant le montant correspondant aux frais d'administration et aux frais de caractère général (A et G) du Groupe des produits forestiers étaient, en fait, supportés au niveau des divisions.<sup>46</sup> Par exemple, il existe dans ce groupe un département des ressources humaines dont les salaires se rapportent uniquement au Groupe des produits forestiers et comprennent une partie des frais A et G du groupe.

99. La catégorie de frais "frais d'administration – siège social" représente la part des frais A et G du siège social du Groupe des produits forestiers qui, dans les livres et registres ordinaires de Tembec, est répartie entre les branches d'activité selon les recettes des ventes de chacune. Cette catégorie de frais représente une proportion relativement faible de l'ensemble des frais A et G du Groupe des produits forestiers. Par conséquent, les frais A et G sont consignés pour le Groupe des produits forestiers dans le cadre des pratiques comptables normales de Tembec, et il n'était pas nécessaire d'"imput[er] des frais A et G au Groupe des produits forestiers" aux fins de l'enquête antidumping.

100. La méthode utilisée par Tembec pour déclarer ses frais A et G concernant le Groupe des produits forestiers est la méthode qu'elle utilise dans ses livres et registres ordinaires, conformément à la pratique comptable que Tembec suit depuis de nombreuses années. Les conventions comptables utilisées dans les branches d'activité sont les mêmes que celles qui sont exposées dans le résumé des principales conventions comptables pour l'ensemble de la société dans les rapports annuels de Tembec.<sup>47</sup> Le rapport annuel 1994 de Tembec expose la même méthode comptable pour les branches d'activité que celle qui est exposée dans le rapport annuel 2000 de Tembec.<sup>48</sup> La société suit la même approche depuis plus de dix ans. Au fil des ans, la méthode comptable interne de Tembec a été constante et fiable pour ce qui est de calculer les frais A et G spécifiques à chacune de ses cinq branches d'activité.

101. Tembec a fourni des renseignements détaillés au Département du commerce sur la composition des frais A et G du Groupe des produits forestiers dans sa réponse au premier

---

<sup>46</sup> Les catégories de frais suivantes comprennent les frais A et G présentés: [[  
]]. Tembec's Section D Questionnaire Response (23 juillet 2001), pages D-28 et D-29 (pièce n° 183 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>47</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 44 (pièce n° 94 du Canada).

<sup>48</sup> Tembec Inc. 1994 Annual Report, pages 20 à 22, 38 et 39 (pièce n° 184 du Canada); Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, pages 44 et 45 (pièce n° 94 du Canada).

questionnaire.<sup>49</sup> Les états financiers du Groupe des produits forestiers renfermaient des renseignements complets sur les frais A et G, que Tembec avait présentés au Département du commerce, y compris la part totalement répartie des frais A et G du siège social. Pendant la vérification, des fonctionnaires du Département du commerce ont relié le calcul des frais A et G de Tembec au rapport annuel 2000 de Tembec ainsi qu'à l'état détaillé des frais de Tembec établi au moyen du logiciel de consolidation de Tembec (c'est-à-dire Hyperion).<sup>50</sup>

**118. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 70 de la deuxième déclaration orale des États-Unis:**

**"contrairement aux états financiers vérifiés, les registres internes, concernant les différentes divisions, ne visent pas à constituer des mesures objectives des résultats obtenus par une entreprise. En revanche, la fonction de ces registres est de "permettre aux personnes qui consultent les états financiers d'avoir la même vue des opérations commerciales que la direction"."**

102. La distinction que les États-Unis cherchent à faire dans le paragraphe précité n'est pas évidente. Le Canada présume qu'il s'agit d'une distinction entre les registres comptables vérifiés et les rapports distincts non vérifiés que la direction élabore fréquemment à des fins de gestion et non pas à des fins de comptabilité financière.

103. Cette distinction n'est pas pertinente pour la question des frais A et G dont le Groupe spécial est actuellement saisi. Les états sur la base desquelles Tembec a établi les données A et G du Groupe des produits forestiers ne sont pas des rapports de gestion. Ils font partie des registres de comptabilité financière de Tembec. Comme il est indiqué à la page 44 du rapport annuel de Tembec, les conventions comptables utilisées pour préparer les états du Groupe des produits forestiers sont les mêmes que celles qui ont été utilisées pour préparer les états financiers consolidés concernant l'ensemble de la société.<sup>51</sup> Les registres comptables du Groupe des produits forestiers se rattachent directement aux états financiers consolidés concernant l'ensemble de la société et ont été examinés par les vérificateurs de Tembec dans le cadre de la vérification des états financiers consolidés.<sup>52</sup> À ce titre, ils constituent une mesure objective de la performance du Groupe des produits forestiers.

104. Le Département du commerce s'est fondé sur ces données dans les autres méthodes de calcul, et les fonctionnaires du Département du commerce ont personnellement vérifié leur exactitude chez Tembec. Il n'y a rien dans l'article 2.2.1.1 ou 2.2.2 qui exprime une prescription ou une préférence pour des registres ou des états consolidés vérifiés. En outre, nulle part dans la détermination finale le Département du commerce ne dit que sa décision de rejeter les données du Groupe des produits

---

<sup>49</sup> Tembec's Section D Questionnaire Response (23 juillet 2001), pages D-28 et D-29 (pièce n° 183 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>50</sup> Le document Tembec Cost Verification Exhibit 10 (pièce n° 96 du Canada) renferme une feuille de calcul consolidée provenant d'Hyperion qui montre l'agrégation de chacun des groupes fonctionnels en plus de l'agrégation de certaines entités appartenant au Groupe des produits forestiers. Voir DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (29 janvier 2002), page 8 (Renferme des renseignements commerciaux) (pièce n° 112 du Canada). Le document Tembec Cost Verification Exhibit 20 (pièce n° 95 du Canada) expose en détail le calcul des frais A et G de Tembec. Les vérificateurs du Département du commerce avaient inscrit sur cette pièce des notes manuscrites dans lesquelles ils indiquaient que les valeurs utilisées pour obtenir le ratio des frais A et G étaient reliées au rapport annuel 2000 de Tembec ainsi qu'au logiciel de consolidation Hyperion.

<sup>51</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 44 (pièce n° 94 du Canada).

<sup>52</sup> Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15, page 29 (pièce n° 173 du Canada).

forestiers reposait sur le fait que les états par branche d'activité n'étaient pas vérifiés ou ne servent, en principe, qu'à des fins de gestion. La tentative que font maintenant les États-Unis en ce sens est tout simplement une justification *a posteriori*.

### Question posée aux deux parties

**121. La "méthode comptable interne" visée à l'observation n° 33, page 105, du Mémoire du 21 mars 2002 était-elle une méthode de répartition qui avait "été traditionnellement utilisée par l'exportateur"? Veuillez vous référer au dossier.**

105. Ce que le Département du commerce a appelé la "méthode comptable interne" de Tembec, c'est la méthode comptable que Tembec a traditionnellement utilisée. Tembec calcule ses frais A et G conformément à cette méthode depuis au moins dix ans. Le Canada renvoie le Groupe spécial à la réponse qu'il donne à la question n° 117 pour une description plus détaillée de l'utilisation traditionnelle de la méthode comptable de Tembec.

### I. WEYERHAEUSER

#### Question posée au Canada

**122. À la page 51 du rapport annuel (2000) de Weyerhaeuser Company, il est indiqué, à la rubrique "Imprévus", que "[l]a société est partie aux procédures judiciaires et aux affaires environnementales généralement accessoires à ses activités commerciales. (...) (Voir la note 14 des Notes relatives aux états financiers)". À la page 53 de ce document, la note 14 figure directement après le libellé "Frais au titre du règlement des litiges concernant les panneaux comprimés". À la page 74 du même document figure le titre suivant: "Note 14. Procédures judiciaires, engagements et imprévus". Une assertion allant dans le même sens que celle qui figure à la page 51 susmentionnée est faite à la page 74 du rapport annuel de Weyerhaeuser. Au vu de ces considérations, la note 14 – et les observations qu'elle contient – ne vise-t-elle pas toutes les procédures judiciaires auxquelles Weyerhaeuser Company a été partie au cours de l'année 2000? Le montant de 130 millions de dollars EU, mentionné à la page 53 après le libellé "Provisions au titre du règlement des litiges concernant les panneaux comprimés" comprend-il seulement la provision au titre du règlement des litiges concernant les panneaux comprimés? Ou comprend-il également les provisions au titre des procédures judiciaires, engagements et imprévus dont le détail est donné dans la note 14?**

106. Comme le Groupe spécial l'a noté, la note 14 qui figure à la page 74 de l'état financier de Weyerhaeuser vise toutes les procédures judiciaires auxquelles Weyerhaeuser Company a été partie en 2000.<sup>53</sup> S'agissant de l'analyse des frais au titre des panneaux comprimés, il est précisé dans la note que ces frais représentaient une provision de 82 millions de dollars après impôt. Comme il est indiqué à la page 51 de l'état financier de Weyerhaeuser, cette provision de 82 millions de dollars après impôt équivaut à une provision de 130 millions de dollars avant impôt.<sup>54</sup> Le chiffre de 130 millions de dollars est directement relié à la page 53 de l'état consolidé des bénéficiaires de Weyerhaeuser, qui comprend une provision de 130 millions de dollars se rapportant uniquement au coût estimatif du règlement des litiges concernant les panneaux comprimés et à des frais connexes<sup>55</sup>; le chiffre de

---

<sup>53</sup> Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (25 juin 2002), Exhibit A-15 (Audited Financials), page 74 (pièce n° 101 du Canada).

<sup>54</sup> Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (25 juin 2002), Exhibit A-15 (Audited Financials), page 51 (pièce n° 166 du Canada).

<sup>55</sup> Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (25 juin 2002), Exhibit A-15 (Audited Financials), page 53 (pièce n° 101 du Canada).

130 millions de dollars ne comprend pas les provisions au titre d'autres procédures judiciaires, engagements et imprévus.

107. La relation entre la provision de 130 millions de dollars et les frais de règlement des litiges concernant les panneaux comprimés n'est pas claire. Le Département du commerce n'a jamais exprimé le moindre doute à propos du fait que la provision de 130 millions de dollars ne se rapportait qu'aux frais de règlement des litiges concernant les panneaux comprimés.

108. Les États-Unis dans leur deuxième déclaration orale ont expressément indiqué que le Département du commerce, dans la pratique, n'imputait pas les frais A et G d'une société mère à une filiale lorsque la société mère n'exerce aucune fonction au nom de la filiale.<sup>56</sup> En d'autres termes, l'imputation de frais A et G de la société mère à la filiale n'est pas automatique, mais dépend plutôt de la mesure dans laquelle les frais A et G se rapportent à des activités de la société mère qui sont menées au nom de la filiale. À vrai dire, le Département du commerce à l'observation n° 48 a) de son Mémoire sur les questions et la décision – à propos de certains frais A et G de Weyerhaeuser se rapportant à des biens immeubles – a indiqué qu'il était opportun d'imputer uniquement les frais A et G du siège social qui étaient engagés au nom des filiales.<sup>57</sup>

109. Les frais au titre du règlement des litiges concernant les panneaux comprimés n'étaient pas des frais de caractère général pour Weyerhaeuser Canada et n'étaient pas des frais engagés par Weyerhaeuser US au nom de Weyerhaeuser Canada. Ces frais ne se rapportent même pas au bois d'œuvre résineux. Toutefois, malgré cela, le Département du commerce a inclus les frais au titre des panneaux comprimés en tant que coût attribuable à la production de bois d'œuvre résineux. L'incorporation par le Département du commerce d'une provision se rapportant aux panneaux comprimés – produit non similaire qui ne relevait pas du champ de l'enquête – dans le calcul des frais A et G de Weyerhaeuser violait clairement l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 de l'*Accord antidumping*.

## J. TEMBEC (RECETTES TIREES DES SOUS-PRODUITS)

### Questions posées aux États-Unis

**129. Le Canada fait un rapprochement entre la présente affaire et la constatation, figurant au paragraphe 148 du rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, selon laquelle le pouvoir discrétionnaire "doit être exercé d'une manière impartiale qui soit équitable pour toutes les parties touchées par une enquête antidumping". Veuillez formuler des observations.**

110. Dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, l'Organe d'appel a examiné le critère appliqué par le Département du commerce pour examiner des transactions avec des parties affiliées aux fins du calcul de la valeur normale.<sup>58</sup> Il a conclu que le pouvoir discrétionnaire accordé aux autorités chargées de l'enquête doit être exercé d'une manière impartiale. Il a constaté que le critère du Département du commerce n'était pas impartial parce qu'il "aboutissait systématiquement à relever la valeur normale, puisque les ventes à prix marginalement bas étaient automatiquement exclues, tandis que toutes les ventes à prix élevé étaient automatiquement incluses".<sup>59</sup>

---

<sup>56</sup> Deuxième déclaration orale des États-Unis, paragraphe 73.

<sup>57</sup> Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 48 a), page 133 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>58</sup> *États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, rapport de l'Organe d'appel, WT/DS184/AB/R, adopté le 24 juillet 2001 [ci-après *États-Unis – Acier laminé à chaud*].

<sup>59</sup> *Ibid.*, paragraphes 148 et 154.

111. Le Département du commerce a appliqué un critère *quasiment identique*, mais dans le sens inverse, pour évaluer l'opportunité d'utiliser les prix de cession interne de Tembec.<sup>60</sup> Ce critère est aussi entaché du même manque d'impartialité. En ce qui concerne West Fraser, le Département du commerce a rejeté les transactions avec les parties affiliées au motif qu'elles étaient préférentielles après avoir conclu que ces transactions avaient été faites à des prix légèrement supérieurs par rapport aux transactions avec les parties non affiliées. En revanche, le Département du commerce a constaté que les prix de cession interne de Tembec n'étaient pas préférentiels même s'ils étaient sensiblement inférieurs par rapport aux transactions avec les parties non affiliées. Cette approche incohérente n'était pas impartiale et a uniquement eu pour effet de nuire à ces exportateurs en relevant leurs marges de dumping.

**130. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 107 de la deuxième déclaration orale du Canada.**

112. Le Canada souhaite formuler de brèves observations sur le paragraphe 107 et la pièce n° 175 du Canada. Le Canada a passé en revue un nombre considérable de publications en matière de comptabilité, dont aucune n'était la distinction que les États-Unis tentent de faire entre les cessions internes et les cessions à des parties affiliées en ce qui concerne les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits.<sup>61</sup> Le Canada a présenté la pièce n° 175 à titre d'exemple de publications en la matière consacrées au traitement approprié de ce type de compensation au titre des recettes à l'intérieur d'une société. Cette pièce ne fait aucune distinction entre les cessions internes et les cessions aux parties affiliées.

113. À la deuxième réunion de fond, les États-Unis ont tenté d'affirmer que cette pièce appuyait leur position selon laquelle un sous-produit a un coût de production. Ils se sont référés à l'emploi du terme "coût" dans cette pièce pour étayer leur position. Toutefois, un examen attentif de cette pièce montre qu'elle affaiblit la position des États-Unis au lieu de l'étayer.

114. Ce texte analyse l'approche des recettes diverses et la méthode de la valeur de réalisation nette pour comptabiliser la valeur des déchets, des débris et des sous-produits. La première méthode est appropriée seulement en tant que "raccourci" comptable lorsque la valeur des sous-produits ou des débris est incertaine ou minime.<sup>62</sup>

115. La seconde méthode a été choisie par le Département du commerce dans l'enquête correspondante. Suivant cette méthode, la *valeur de réalisation nette* du sous-produit (les copeaux de bois) compense le coût de production du produit principal (les bois d'œuvre résineux). La méthode de la valeur de réalisation nette est utilisée pour mesurer la valeur : 1) des sous-produits; et 2) des déchets ou débris qui sont par la suite transformés en un produit vendable.

116. La méthode de la valeur de réalisation nette valorise les sous-produits à leur "prix de vente" ou valeur marchande. Après leur "séparation" du produit principal, certaines formes de déchets peuvent faire l'objet d'une ouvraison supplémentaire pour être transformés en sous-produits. Dans un tel cas, la méthode de la valeur de réalisation nette valorise le sous-produit produit à partir des déchets à la valeur marchande moins le coût de l'ouvraison supplémentaire nécessaire après la "séparation" du produit principal.<sup>63</sup> Dans le contexte de la présente situation, les copeaux de bois sont des

---

<sup>60</sup> États-Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon, rapport de l'Organe d'appel, WT/DS184/AB/R, adopté le 24 juillet 2001 [ci-après États-Unis – Acier laminé à chaud], paragraphes 154 à 158.

<sup>61</sup> La méthode des États-Unis établirait même une distinction entre les cessions internes et les cessions entre une société mère et une filiale en propriété exclusive.

<sup>62</sup> W.J. Morse et H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating and Using Cost Data*, 3<sup>rd</sup> Ed. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1986), page 158 (pièce n° 175 du Canada).

<sup>63</sup> W.J. Morse et H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating and Using Cost Data*, 3<sup>rd</sup> Ed. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1986), page 158 (pièce n° 175 du Canada) (exemple 5-7).

sous-produits qui n'exigent aucune ouvraison supplémentaire pour devenir un produit vendable. Par conséquent, les copeaux de bois doivent être valorisés à la valeur marchande.

117. Le Canada se réserve le droit de formuler des observations sur toute explication que les États-Unis donneront au sujet de leur méthode concernant les cessions internes.

## **K. WEST FRASER**

### **Questions posées au Canada**

**131. Sur la base des renseignements versés au dossier au moment de l'enquête, veuillez indiquer le volume total (en tonnes anhydres) de copeaux de bois vendus par West Fraser en Colombie-Britannique. Veuillez indiquer séparément, pour le même marché, le volume (en tonnes anhydres) de copeaux de bois vendus aux parties affiliées et aux parties non affiliées.**

118. La quantité totale de copeaux de bois vendus par West Fraser en Colombie-Britannique pendant la période couverte par l'enquête s'élevait à [[ ]].<sup>64</sup> Sur cette quantité totale, [[ ]] (qui représentaient 99,7 pour cent de l'ensemble des ventes de copeaux de bois de West Fraser) ont fait l'objet de transactions avec des parties affiliées.<sup>65</sup> En revanche, seulement [[ ]] ont été vendus dans le cadre de transactions avec des parties non affiliées (volume qu'une grosse usine de pâte utiliserait en moins d'un jour).<sup>66</sup> Comme le Canada l'a indiqué dans ses communications précédentes, ces transactions avec des parties non affiliées représentaient seulement moins de 0,3 pour cent des éléments de preuve versés au dossier concernant les prix du marché en Colombie-Britannique pendant la période couverte par l'enquête.

**132. À la deuxième réunion de fond, le Canada a indiqué que les prix concernant le contrat à long terme de l'usine McBride fluctuaient. Pourriez-vous le confirmer?**

119. A titre de question liminaire, le Canada voudrait faire observer que les éléments de preuve versés au dossier sont limités en ce qui concerne les détails précis du contrat de vente de copeaux de bois de la scierie McBride. Il ressort du rapport de vérification des coûts du Département du commerce que des représentants de West Fraser ont examiné la question des copeaux de bois avec des vérificateurs du Département du commerce et ont informé ces derniers qu'un contrat à long terme (conclu avant que West Fraser achète la scierie) obligeait la scierie McBride à vendre ses copeaux de bois à un prix contractuel inférieur lorsque les prix du marché ont commencé à augmenter en mai 2000.<sup>67</sup>

120. Pour répondre à la question du Groupe spécial, toutefois, le Canada peut confirmer que les prix pratiqués dans le cadre du contrat à long terme de la scierie McBride ont effectivement fluctué. Ce contrat fixait les prix au début de chaque trimestre sur la base des conditions du marché en vigueur au cours du trimestre précédent. Comme les prix des copeaux de bois avaient déjà été fixés pour le deuxième trimestre de 2000, la scierie n'a pas pu relever ses prix lorsque la valeur marchande des copeaux de bois a augmenté en mai 2000<sup>68</sup>, comme l'indique le rapport de vérification des coûts du

---

<sup>64</sup> West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007503, Appendix D-2 Revised, "Residual Chip Sales" (pièce n° 106 du Canada).

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

<sup>66</sup> *Ibid.*

<sup>67</sup> DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by West Fraser Mills Ltd. (4 février 2002), page 23 (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 110 du Canada).

<sup>68</sup> Voir 2000 Chip Prices for Purchases by Quesnel River Pulp (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 174 du Canada). Cette pièce montre l'augmentation des prix des copeaux de bois en avril et mai 2000.

Département du commerce. Il est important de noter que toutes les ventes de copeaux de bois de la scierie McBride pendant la période couverte par l'enquête ont été faites pendant les deux premiers mois (c'est-à-dire en avril et en mai 2000).

## L. SLOCAN

### Questions posées au Canada

**134. Sur la base des renseignements versés au dossier, veuillez indiquer où les recettes provenant de la vente d'un contrat à terme et les frais associés à cette vente sont consignés dans les livres de Slocan. Veuillez donner une explication détaillée.**

121. Comme il est expliqué dans la réponse du Canada aux premières questions, Slocan a traité les contrats de couverture liquidés comme des ventes de bois d'œuvre aux États-Unis et a mentionné le Chicago Mercantile Exchange (CME) comme étant le client.<sup>69</sup> Dans le rapport de vérification des ventes du Département du commerce, les vérificateurs indiquent à tort que les recettes provenant de ces contrats à terme ont été consignées en tant que forme de profit tiré d'un placement.<sup>70</sup> Par la suite, Slocan a donné des précisions sur la façon dont elle avait traité les recettes provenant des contrats à terme en donnant l'explication suivante:

*Le rapport de vérification des ventes est un peu ambigu lorsqu'il dit à la page 8 que Slocan consigne les profits et les pertes découlant des contrats à terme comme un revenu de placement. Dans tous les cas, y compris en l'absence d'une livraison matérielle, Slocan consigne les profits ou les pertes en tant que somme portée au crédit ou au débit des recettes des ventes de bois d'œuvre. Ces profits ou ces pertes ne sont pas consignés dans un compte de placement dans les livres et les états financiers de Slocan.<sup>71</sup>*

122. Slocan a traité les recettes provenant des contrats à terme comme une partie intégrante de ses activités de vente de bois d'œuvre. Comme le Département du commerce l'a conclu dans la détermination finale, "les opérations de couverture sur les contrats à terme concernant le bois d'œuvre de Slocan se rapportent à son activité principale qu'est la vente de bois d'œuvre".<sup>72</sup>

**135. Slocan a-t-elle fait valoir et démontré, dans le cadre de l'enquête, que la comparabilité des prix était affectée du fait de ses opérations à terme? Dans l'affirmative, veuillez fournir le(s) document(s) pertinent(s) étayant cette affirmation.**

123. Slocan a fait valoir et démontré que ses opérations à terme affectaient la comparabilité des prix dans l'enquête correspondante. Dans sa réponse au questionnaire, Slocan a demandé un ajustement pour tenir compte des recettes provenant de ses contrats à terme, ce qui, par définition, voulait dire que Slocan adoptait la position selon laquelle la comparabilité des prix était affectée par

---

<sup>69</sup> Premières réponses du Canada aux questions, question n° 79, paragraphe 198.

<sup>70</sup> DOC Memorandum on Verification of the Sales Response of Slocan Forest Products Ltd. (28 janvier 2002), page 8 [ci-après "Mémoire sur la vérification des ventes de Slocan"] (pièce n° 117 du Canada). Les vérificateurs ont peut-être tenté de concilier les registres de Slocan avec le mémorandum analytique joint à la détermination préliminaire du Département du commerce, dans lequel il était conclu que les opérations à terme de Slocan étaient une forme de revenu de placement. Voir 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), page 7 (pièce n° 116 du Canada).

<sup>71</sup> Slocan Case Brief (12 février 2002), page 70, note de bas de page 24 (Renferme des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 156 du Canada) (pas d'italique dans l'original).

<sup>72</sup> Mémoire d'accord sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

ses opérations de couverture sur les contrats à terme.<sup>73</sup> Slocan a aussi entrepris d'expliquer l'importance de ses opérations de couverture sur les contrats à terme aux équipes de vérification des ventes et de vérification des coûts du Département du commerce. C'est pour cette raison que ces opérations sont exposées dans les deux rapports, et que ces deux rapports renferment des documents expliquant le but et l'importance des opérations de couverture, ainsi que des données détaillées concernant les opérations à terme réelles de Slocan.<sup>74</sup> La société a également fait valoir que les opérations de couverture sur les contrats à terme affectaient la comparabilité des prix dans son mémoire:

Parmi les différents types de ventes auxquels elle a recours, Slocan compte sur les ventes à terme pour *se prémunir contre les variations de prix*. Slocan assure une certaine partie de ses ventes à un prix garanti au moyen de contrats à terme passés avec le Chicago Mercantile Exchange (CME), et elle renonce ainsi à d'éventuelles augmentations des bénéfices pour se protéger (c'est-à-dire se prémunir) *contre d'éventuels reculs des prix*. (...) Les contrats à terme peuvent être utilisés à des fins de spéculation, mais Slocan utilise le CME précisément pour la raison contraire, *comme protection des prix* pour réduire son risque en assurant une certaine partie de ses ventes.<sup>75</sup>

124. Ces opérations à terme ont évidemment été menées sur le marché des États-Unis seulement, car la protection des prix n'existe pas sur le marché canadien.

125. Slocan a également présenté les éléments de preuve suivants pour démontrer l'effet des opérations de couverture sur les contrats à terme:

- éléments de preuve concernant l'existence et le montant des recettes provenant des contrats à terme<sup>76</sup>;
- éléments de preuve indiquant que les recettes provenant de ces contrats à terme se rapportent uniquement au marché américain<sup>77</sup>;

---

<sup>73</sup> Slocan Section C Questionnaire Response (23 juillet 2001), pages C-35 et C-36 (pièce n° 71 des États-Unis). Les questionnaires du Département du commerce exigent des sociétés interrogées qu'elles signalent les ajustements qui devraient être faits. Le Département du commerce a toutefois choisi de ne pas procéder à cet ajustement, malgré les éléments de preuve que Slocan avait versés au dossier concernant ses opérations à terme, et la conclusion du Département du commerce selon laquelle ces recettes constituaient une compensation des frais de commercialisation indirects en vertu du droit des États-Unis.

<sup>74</sup> Mémorandum sur la vérification des ventes de Slocan, pages 7 et 8 (pièce n° 117 du Canada); et 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 [ci-après "Rapport de vérification des coûts de Slocan"] et Slocan Sales Verification Exhibit 21 (pièces n° 118 et 119 du Canada). Le document Sales Verification Exhibit 21 explique le but et l'effet d'un contrat à terme sur le bois d'œuvre. Il contient également une bonne partie de la documentation usuelle concernant les opérations à terme sur le bois d'œuvre.

<sup>75</sup> Slocan Case Brief (12 février 2002), pages 67 et 68 (pièce n° 156 du Canada) (pas d'italique dans l'original).

<sup>76</sup> Slocan Section C Questionnaire Response (23 juillet 2001), pages C-35 et C-36 (pièce n° 71 des États-Unis). Ces recettes ont été déclarées dans un champ de la base de données relative aux ventes des États-Unis appelé DIRSELU2. Le Département du commerce a également vérifié que Slocan avait déclaré ces données avec exactitude. Voir le rapport de vérification des coûts de Slocan, page 26 (pièce n° 118 du Canada). Il n'y a jamais eu de différend concernant l'existence ou le montant des recettes provenant des contrats à terme.

<sup>77</sup> *Ibid.* Le champ de la base de données DIRSEL2 se trouvait uniquement dans la base de données se rapportant aux ventes aux États-Unis. Il n'y a pas de marché à terme qui soit comparable au CME au Canada.

- traitement par Slocan des recettes provenant des contrats à terme dans ses livres et registres en tant que recettes des ventes de bois d'œuvre<sup>78</sup>;
- explication du but et de l'effet des opérations de couverture sur les contrats à terme pour le bois d'œuvre émanant du CME<sup>79</sup>;
- approbation de Slocan comme opérateur en couverture pour le CME (qui démontre que Slocan était un opérateur en couverture plutôt qu'un spéculateur)<sup>80</sup>;
- contrat de couverture ordinaire sur les contrats à terme de Slocan<sup>81</sup>; et
- Accord de désignation du compte de couverture de Slocan avec son courtier.<sup>82</sup>

126. Fait le plus révélateur, comme les États-Unis l'ont concédé à la deuxième réunion de fond, le Département du commerce a conclu que ces recettes provenant de ses contrats à terme étaient une compensation des frais de commercialisation indirects. Cette concession en elle-même revient à admettre que le Département du commerce a en réalité conclu que Slocan avait *démontré l'existence d'un effet sur la comparabilité des prix*. Par conséquent, le Département du commerce était tenu de procéder à un ajustement quelconque pour garantir une comparaison équitable.

127. Les États-Unis se réfèrent à plusieurs reprises à des aspects dénués de pertinence de leur propre droit interne pour faire valoir que le Département du commerce n'était pas tenu de procéder à un ajustement. Concrètement, les États-Unis allèguent que Slocan était tenue de "deviner" le bon type d'ajustement prévu par le droit interne des États-Unis avant que le Département du commerce ne procède à cet ajustement. Il ne s'agit toutefois pas d'une condition préalable à un ajustement approprié pour tenir compte d'une différence affectant la comparabilité des prix en vertu de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*.

128. Dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, l'Organe d'appel a constaté que l'article 2.4 exigeait d'apporter des ajustements appropriés, afin qu'il soit "tenu compte" de certains éléments, pour garantir une "comparaison équitable".<sup>83</sup> L'Organe d'appel a également expliqué qu'"en vertu de l'article 2.4, l'obligation d'assurer une "comparaison équitable" incomb[ait] aux *autorités chargées de l'enquête*, et non aux exportateurs".<sup>84</sup> Comme le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* l'a conclu, ce type d'obligation explicite doit être "exécuté par les autorités chargées de l'enquête de leur propre initiative et exactement de la manière indiquée dans l'*Accord antidumping*".<sup>85</sup> Enfin, l'article 2.4 impose également à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation d'"indique[r] aux parties en question quels renseignements sont nécessaires pour assurer une comparaison équitable" si les renseignements requis n'ont pas été présentés. À aucun moment le Département du commerce n'a

---

<sup>78</sup> Slocan Case Brief (12 février 2002), page 70, note de bas de page 24 (pièce n° 156 du Canada). Voir aussi la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 246; les premières réponses des États-Unis aux questions, note de bas de page 77 et paragraphe 138; et le Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>79</sup> Chicago Mercantile Exchange, "An Introductory Hedge Guide - Random Lengths" (Chicago: Chicago Mercantile Exchange, 2000), Slocan Sales Verification Exhibit 21, pages VE02362 à VE02380 (pièce n° 119 du Canada).

<sup>80</sup> Chicago Mercantile Exchange, "Year 2001 Hedge Approval" (29 décembre 2000), *ibid.*, pages VE02428 à VE02429.

<sup>81</sup> Merchants Trading Company, "Customer Information Sheet – Customer Agreement", *ibid.*, pages VE0281 à VE02382.

<sup>82</sup> Merchants Trading Company, "Hedging Account Designation", *ibid.*, page VE 02386.

<sup>83</sup> *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 176.

<sup>84</sup> *Ibid.*, paragraphe 178 (italique dans l'original).

<sup>85</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, adopté le 1<sup>er</sup> octobre 2002, paragraphe 7.2.

demandé à Slocan des éléments de preuve additionnels pour démontrer un effet sur la comparabilité des prix.

129. Comme on vient de l'exposer, le Département du commerce a déterminé que les recettes provenant de ces contrats à terme étaient une compensation des "frais de commercialisation indirects" qui affectent la comparabilité des prix. Vu l'effet exercé sur la comparabilité des prix, l'article 2.4 exigeait du Département du commerce qu'il procède à un ajustement quelconque. En outre, le Département du commerce était tenu de procéder à cet ajustement même s'il déterminait que les "frais de commercialisation directs" n'étaient pas la forme d'ajustement appropriée au regard du droit interne des États-Unis. Le Département du commerce n'était toutefois pas libre d'ignorer complètement l'effet sur la comparabilité des prix, et de ne procéder à aucun ajustement.

130. Enfin, les États-Unis tentent de faire valoir que les "frais de commercialisation directs ... [sont] un type d'ajustement pour tenir compte des différences dans les conditions de vente".<sup>86</sup> Même si les "frais de commercialisation directs" peuvent souvent constituer des "conditions de vente", ils se rapportent parfois d'une façon plus appropriée à d'autres différences mentionnées à l'article 2.4. Un exemple simple sert d'explication. Dans l'enquête correspondante, des redevances au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux ont été déduites en tant que "frais de commercialisation directs".<sup>87</sup> L'article 2.4 prescrit qu'il soit dûment tenu compte des différences dans la "taxation". En tant que taxe à l'exportation, ces recettes fiscales au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux se rapportent plus justement à la "taxation" qu'aux "conditions de vente". De plus, le traitement de ces recettes par le Département du commerce confirme que les redevances au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux constituent une différence dans la "taxation". Le Département du commerce a déduit ces redevances en tant que "frais de commercialisation directs" de toutes les ventes, y compris les ventes pour lesquelles *aucune redevance au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux n'avait été perçue*. En conséquence, ces redevances ne pouvaient pas constituer une "condition de vente" au sens ordinaire de cette expression.<sup>88</sup> Dans le même ordre d'idées, des "frais de commercialisation directs" qui ne constituent pas des "conditions de vente" pourraient aussi relever des "autres" différences qui affectent la comparabilité des prix.

131. Le Groupe spécial n'a pas à se prononcer sur la question de savoir quel ajustement particulier aurait dû être effectué en vertu du droit interne des États-Unis, et il ne s'agit pas d'une question sur laquelle le Canada a demandé au Groupe spécial de se prononcer. Ce qu'*il appartient* au Groupe spécial de trancher, c'est la question de savoir si le Département du commerce était libre de ne pas tenir "dûment compte" d'une différence qui, ainsi que les États-Unis le reconnaissent maintenant, affectait la comparabilité des prix.

---

<sup>86</sup> Premières réponses des États-Unis aux questions, question n° 83, paragraphe 145.

<sup>87</sup> Les redevances au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux étaient une taxe à l'exportation perçue par le gouvernement du Canada sur les exportations de bois d'œuvre dépassant des contingents prédéterminés.

<sup>88</sup> "[L]'expression "conditions and terms of sale" se réfère à *l'ensemble des droits et obligations créés par le contrat de vente*, et l'expression "differences in conditions and terms of sale" se réfère aux différences dans cet ensemble de droits et obligations contractuels." (pas d'italique dans l'original). *États-Unis – Mesures antidumping visant les tôles d'acier inoxydable en provenance de Corée*, rapport du Groupe spécial, WT/DS179/R, adopté le 1<sup>er</sup> février 2001, paragraphe 6.75. Dans la présente procédure, les États-Unis ont adopté la position selon laquelle les "conditions de vente" ont un sens beaucoup plus large. Si telle était la position des États-Unis en vertu de leur droit interne pendant l'enquête, les recettes provenant des contrats à terme auraient dû être considérées comme une condition de vente et les recettes traitées comme des "frais de commercialisation directs".

**136. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 138 de la réponse des États-Unis à la question n° 83 du Groupe spécial:**

**"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."**

132. Même si le traitement des recettes provenant des contrats à terme par Slocan dans ses registres est convaincante en ce qui concerne le traitement approprié de ces recettes, elle n'est pas concluante.

133. L'utilisation de ces registres par le Département du commerce n'était pas cohérente. Comme on vient de l'exposer, Slocan a traité dans ses registres les contrats de couverture liquidés comme une forme de recettes des ventes de bois d'œuvre. Si les registres de Slocan étaient déterminants pour ce qui est du traitement des recettes provenant des contrats à terme, le Département du commerce aurait dû procéder à un ajustement pour tenir compte des "frais de commercialisation directs". À la place, le Département du commerce a fait abstraction de ces registres et a refusé de procéder à un ajustement pour tenir compte des "frais de commercialisation directs".<sup>89</sup> Il a ensuite utilisé les mêmes registres pour étayer sa détermination selon laquelle ces recettes n'étaient pas une forme de revenu de placement.<sup>90</sup> Cette utilisation sélective des registres de Slocan n'est ni impartiale ni objective.

**Question posée aux deux parties**

**140. Veuillez communiquer, sous forme de diagramme, la structure de Weyerhaeuser International Inc. montrant la relation entre Weyerhaeuser Canada, Weyerhaeuser US et Weyerhaeuser International Inc. En outre, le Canada pourrait-il communiquer la structure des états financiers des différentes entités, à savoir, à quel niveau ils sont vérifiés/consolidés?**

**Structure de l'entreprise**

134. La société interrogée dans l'enquête sur le bois d'œuvre résineux était Weyerhaeuser Company, une société établie dans l'État de Washington.<sup>91</sup> Weyerhaeuser Company détient [[ ] ] de Weyerhaeuser International Inc., qui est également une société des États-Unis. Weyerhaeuser International Inc. détient [[ ] ] de Weyerhaeuser Canada Limited, qui a produit et exporté le bois d'œuvre résineux canadien qui était visé par l'enquête.<sup>92</sup> Les [[ ] ] restants de Weyerhaeuser Canada Limited sont détenus par Weyerhaeuser Holdings Limited, une société de la Colombie-Britannique (Canada) qui est [[ ] ] détenue par Weyerhaeuser International Inc. Cette relation est décrite dans les pièces jointes.

---

<sup>89</sup> Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>90</sup> Première communication écrite des États-Unis, page 246; premières réponses des États-Unis aux questions, note de bas de page 77 et paragraphe 138; et Mémoire sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada). Il est indiqué dans le Mémoire sur les questions et la décision que "[m]ême si nous convenons que les opérations de couverture sur les contrats à terme concernant le bois d'œuvre de Slocan se rapportent à son activité principale qu'est la vente de bois d'œuvre par opposition à une opération de placement à caractère spéculatif, c'est pour cette raison précise que nous n'admettons pas que les contrats à terme se rapportent aux opérations financières de Slocan".

<sup>91</sup> Cette société a été désignée par les termes Weyerhaeuser US aux fins des communications versées au dossier dans le cadre du présent différend.

<sup>92</sup> Weyerhaeuser Canada Limited a été désignée par les termes Weyerhaeuser Canada aux fins des communications versées au dossier dans le cadre du présent différend.

135. On trouvera joint en tant que pièce n° 189 du Canada un jeu de quatre diagrammes de la structure de Weyerhaeuser. Les trois premiers documents sont liés.

- À la première page est présentée toute l'organisation de Weyerhaeuser Company aux États-Unis. Weyerhaeuser International Inc. est mentionnée sur cette page.
- À la deuxième page figure la structure de Weyerhaeuser international. Weyerhaeuser Canada figure sur cette page, de même que sa structure.
- La troisième page n'est qu'une version agrandie de la section du graphique concernant Weyerhaeuser Canada Limited figurant à la page 2.
- La quatrième page est une version simplifiée de la structure globale dont font partie ces sociétés.

### **Registres financiers**

136. Weyerhaeuser Company, la société mère aux États-Unis qui chapeaute l'ensemble du groupe, établissait des états financiers consolidés. Comme Weyerhaeuser Company est à la fois une unité opérationnelle (gérant les opérations de la société aux États-Unis) et le siège social pour toutes les opérations mondiales de la société, les frais d'exploitation et les frais du siège social figurent dans les états financiers de Weyerhaeuser Company. Le travail du Département du commerce pendant l'enquête était d'isoler les frais du siège social qui étaient imputables à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux par Weyerhaeuser Canada Limited, la branche canadienne.

137. Weyerhaeuser International n'établissait pas d'états financiers consolidés.

138. Weyerhaeuser Canada Limited établissait des états financiers pour ce qui concerne ses propres opérations, conformément aux principes comptables généralement acceptés des États-Unis, que le Département du commerce a utilisés pendant l'enquête.<sup>93</sup> Tous les frais A et G associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux canadien figuraient dans les états financiers de Weyerhaeuser Canada. Les frais au titre des panneaux comprimés n'y figuraient pas parce qu'il s'agissait de frais liés uniquement aux opérations de Weyerhaeuser Company aux États-Unis.

139. Le Département du commerce a commis une erreur lorsqu'il a imputé les frais au titre des panneaux comprimés à la production et à la vente du bois d'œuvre résineux parce que ces frais étaient liés aux opérations de Weyerhaeuser Company aux États-Unis; il ne s'agissait pas de frais du siège concernant l'ensemble de l'entreprise engagés au titre des opérations mondiales de Weyerhaeuser Company.

140. La pièce jointe n° 190 du Canada renferme une partie narrative de la réponse de Weyerhaeuser au Département du commerce relative à la section A<sup>94</sup>, dans laquelle sont examinés les états financiers produits par Weyerhaeuser Company.

---

<sup>93</sup> Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), page A-52 (**renferme des renseignements commerciaux confidentiels à la page A-52**) (pièce n°190 du Canada).

<sup>94</sup> *Ibid.*, pages A-52 à A-54.

## ANNEXE B-2

### RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(26 août 2003)

1. Les États-Unis répondent ci-après aux questions posées le 13 août 2003 aux États-Unis et aux deux parties. Dans plusieurs cas, les États-Unis ont aussi abordé des questions posées par le Groupe spécial au Canada.

#### A. QUESTIONS GÉNÉRALES

##### Question posée aux États-Unis:

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

2. En réponse, les États-Unis renvoient le Groupe spécial au graphique figurant dans la pièce jointe à la présente.

3. Les États-Unis se sont appliqués à examiner chacune des communications et déclarations du Canada pour répondre à la question du Groupe spécial. Ce faisant, ils ont identifié, dans l'argumentation du Canada, un grand nombre d'assertions et d'aspects factuels erronés avec lesquels ils sont en désaccord. Une liste comprenant chacune de ces assertions et chacun de ces aspects figure dans la pièce jointe. Toutefois, le fait que telle ou telle assertion du Canada ne figure pas dans la pièce jointe ne devrait pas être interprété comme une concession ou un accord quant au fond de cette assertion.

4. Les assertions du Canada que les États-Unis qualifieraient d'"assertions erronées" ou avec lesquelles ils sont en désaccord sont trop nombreuses pour être répertoriées en totalité. Par exemple, dans la mesure où les États-Unis sont en désaccord avec les interprétations que donne le Canada de certains articles de l'Accord antidumping, ils qualifieraient les assertions du Canada concernant ces articles d'"assertions erronées". Ils ont traité ces arguments dans leurs communications et déclarations précédentes et ne les identifient pas séparément dans la pièce jointe.

#### B. ARTICLE 5.2

##### Question posée au Canada:

**87. Le Groupe spécial note que le Canada a fait, dans la partie II de sa deuxième déclaration orale, un certain nombre d'allégations concernant les insuffisances des**

**données figurant dans la demande. De l'avis du Canada, l'examen dont il allègue qu'il aurait dû être effectué par le DOC nécessite-t-il une enquête préalable à l'engagement de la procédure?**

5. Les États-Unis ont fait valoir que l'interprétation que donne le Canada de l'article 5.2 obligerait effectivement l'autorité chargée de l'enquête à effectuer un examen préalable à l'engagement de la procédure. Suivant la théorie du Canada, une autorité devrait s'assurer qu'une demande contient *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant sur les points spécifiés à l'article 5.2. Autrement dit, l'autorité devrait déterminer quels renseignements étaient raisonnablement à la disposition du requérant (un volume de renseignements qui peut être très important) et si l'un quelconque de ces renseignements a été exclu de la demande. Le seul moyen d'établir cette détermination serait de mener une enquête. Les États-Unis ont fait observer qu'il était, d'une manière générale, impossible, dans la pratique, de prescrire une telle enquête et que l'Accord antidumping ne comprenait aucune prescription de ce type.<sup>1</sup> Ils ajouteraient seulement que suivant la théorie du Canada, cette prescription ne s'appliquerait pas exclusivement aux renseignements concernant le dumping. On peut supposer que son champ d'application s'étendrait aussi à chacune des autres catégories de renseignements spécifiées à l'article 5.2. Cela engloberait, par exemple, les renseignements concernant l'incidence des importations sur la branche de production nationale. Les renseignements d'un requérant sur cette question particulière sont probablement très détaillés. Il est inconcevable et illogique qu'un requérant soit tenu, en vertu de l'article 5.2, de communiquer *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition sur ce point.

**C. ARTICLE 5.3**

**Questions posées au Canada:**

**88. Aux paragraphes 34 à 43 de sa réponse à la question n° 8, le Canada a fait certaines allégations concernant les renseignements qui figurent dans la demande telle qu'elle a été présentée par la branche de production nationale des États-Unis et qui ont constitué le fondement de l'ouverture de l'enquête. Dans sa deuxième déclaration orale, le Canada a également fait allusion à certaines de ces questions. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations détaillées sur ces allégations?**

6. La réponse du Canada à la question n° 8, en date du 30 juin 2003, comprenait des allégations concernant le fait que la demande "[n'inclurait pas] les coûts des producteurs importants ou représentatifs" (paragraphes 34 et 35); "[ne communiquerait pas] les coûts pour une période de temps suffisante pour évaluer objectivement le caractère raisonnable des données présentées" (paragraphe 36); et "[ne comprendrait pas] d'éléments de preuve indiquant la méthode utilisée pour calculer les coûts de fabrication pour les essences EPS" ni d'éléments de preuve de "la manière dont les frais des sociétés étaient imputés aux bois d'échantillon ou aux bois de colombage spécifiques de 2x4, séchés au séchoir" (paragraphes 37 et 38). La même réponse comprenait aussi des allégations concernant le fait que la demande "ne con[tiendrait] pas de renseignements adéquats concernant les frais de transport" (paragraphes 39 à 43).

7. Les États-Unis ont traité chacune de ces questions aux paragraphes 23 à 32 de leur deuxième communication écrite, en date du 9 juillet 2003, et renvoient à ces réponses détaillées et aux éléments de preuve qui y sont cités à l'appui. Comme la réponse du Canada à la question n° 8 contient de nombreuses assertions factuelles erronées, les États-Unis renvoient aussi à leur réponse à la

---

<sup>1</sup> Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 70 à 76; Déclaration liminaire des États-Unis à la première réunion du Groupe spécial, paragraphe 22; Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphes 10 à 13; Déclaration liminaire des États-Unis à la deuxième réunion du Groupe spécial, paragraphes 11 à 21.

question n° 86, figurant dans une pièce jointe à la présente communication. En bref, les États-Unis ont traité comme suit les questions relatives aux coûts et aux prix soulevées par le Canada.

8. En réponse aux allégations du Canada concernant les coûts des producteurs importants ou représentatifs:

- La grande majorité des "coûts" utilisés dans la demande provenaient de sources que le Canada n'a pas contestées (y compris un grand nombre de données relatives aux coûts provenant de sources gouvernementales canadiennes). Les données communiquées par les usines des États-Unis ont servi principalement à identifier les facteurs de production, et non pas les coûts.<sup>2</sup>
- Pour ce qui est de la critique par le Canada des sources en tant que fondement de l'identification des données relatives aux facteurs de production, les États-Unis ont expliqué que ce que le Canada appelait les "producteurs canadiens modélisés" comprenait l'ensemble de la branche de production canadienne de bois d'œuvre résineux (et pas seulement les producteurs les plus importants qui ont ensuite été sélectionnés en tant que sociétés interrogées). La branche de production du bois d'œuvre est morcelée et diverse et les usines dont les facteurs de production ont été inclus dans la demande comptaient parmi celles que le Département de l'agriculture des États-Unis a répertoriées dans une publication visant essentiellement les "opérations de grande envergure, permanentes qui constituent l'essentiel de la branche de production".<sup>3</sup>

9. En réponse aux allégations du Canada concernant les coûts pour une période de temps suffisante pour évaluer objectivement le caractère raisonnable des données présentées:

- Comme le montrent les pièces auxquelles il fait référence, l'argument du Canada concernant ce qu'il désigne en termes généraux comme les données relatives aux "coûts" ne s'applique en fait qu'aux données des usines des États-Unis relatives à l'utilisation des facteurs. En outre, non seulement ces données, prises dans leur ensemble et lorsqu'elles sont combinées, couvrent l'année civile 2000 complète au niveau national, mais elles comprennent aussi des données concernant tant le marché de Colombie-Britannique que celui du Québec. De plus, les déclarations sous serment confidentielles expliquent pourquoi des données concernant certains mois sont communiquées pour telle ou telle usine, et indiquent, en particulier, la date à laquelle ces usines arrêtent leur comptabilité.<sup>4</sup>

10. En réponse aux allégations du Canada concernant l'absence d'explication de la manière dont les coûts de fabrication ont été calculés et répartis:

- Les États-Unis ont souligné que la demande était conforme à la pratique normale de la branche de production (comme le montrent ses modes de recueil des données et de ventilation des frais) en ce qui concerne la répartition des frais, dans la plupart des cas, par millier de pieds planche et par essence. Ils ont également expliqué que lorsqu'une moyenne générale pour les essences était utilisée (dans le cas des redevances d'exploitation au Québec), cela favorisait en réalité les entreprises interrogées car cela aboutissait à des coûts inférieurs et, par conséquent, à des marges réduites.<sup>5</sup> La méthode de répartition des frais appliquée dans la demande n'a peut-être

---

<sup>2</sup> Voir la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 24.

<sup>3</sup> Voir *id.*, paragraphe 25.

<sup>4</sup> Voir *id.*, paragraphe 26.

<sup>5</sup> Voir la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphes 27 et 28.

pas été aussi précise que celle qui a été élaborée au cours de l'enquête mais elle a permis au Département du commerce de s'assurer raisonnablement des coûts des produits aux fins de l'ouverture de l'enquête. En témoigne le fait que les éléments de preuve des ventes à des prix inférieurs au coût de production étaient corroborés tant par les articles de presse figurant dans la demande que par les nombreuses ventes à des prix inférieurs au coût de production constatées au cours de l'enquête au moyen des propres données relatives aux coûts des entreprises interrogées et de méthodes de répartition des frais plus précises.

11. En réponse aux allégations du Canada concernant les données relatives au fret:

- Les États-Unis ont précisé qu'étant donné que les producteurs québécois avaient recours aussi bien au transport routier qu'au transport ferroviaire pour expédier le bois d'œuvre, il convenait d'utiliser les frais de transport routier provenant d'un producteur qui expédiait la marchandise par ce moyen. Le Département du commerce a également utilisé à juste titre un tarif de fret ferroviaire pour le "bois d'œuvre résineux" sans rechercher de données sur le poids comparatif des différentes essences de pin, compte tenu surtout du fait que l'offre de prix en question concernait le transport sur une distance nettement plus courte que la distance de livraison associée aux ventes à l'exportation pour lesquelles des frais de transport estimatifs étaient calculés. Autrement dit, l'offre de prix a eu probablement pour effet de sous-évaluer le coût réel du transport de bois d'œuvre dans le cas des transactions en question. Enfin, les États-Unis ont démontré clairement, sur la base du dossier, qu'ils n'incluaient pas, comme le Canada l'alléguait, les frais de transport au départ des Provinces Maritimes dans leur calcul des frais de transport moyens en provenance du Québec.<sup>6</sup>

12. Dans la déclaration orale qu'il a faite à la deuxième réunion de fond, le Canada n'a abordé quasiment aucun des points ou éléments de preuve sur lesquels les États-Unis se sont fondés.<sup>7</sup>

**89. Dans sa réponse à la question n° 8, le Canada fait valoir que lorsqu'on utilise les données de *Random Lengths* relatives aux prix pour le Québec présentées par les requérants, une comparaison de toutes les données du Québec relatives aux prix sortie usine pour les produits EPS de l'est (2x4, qualité Colombage et Meilleur, séchés au séchoir, débits toutes longueurs, et 2x4-8' éboutés de précision, séchés au séchoir), vendus au Québec et aux États-Unis, montre que le prix aux États-Unis a toujours été plus élevé pendant la période et que les éléments de preuve figurant dans la demande ne démontrent donc pas l'existence d'un dumping de prix à prix. Le Canada présente d'ailleurs un calcul à la note de bas de page 32 pour étayer son allégation. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur cette allégation et sur les calculs?**

13. L'allégation et le calcul sont tous les deux dénués de pertinence pour ce qui est de savoir si le Département du commerce a ouvert et poursuivi l'enquête à bon escient car ni la demande ni la décision d'ouvrir une enquête prise par le Département du commerce n'étaient fondées sur un dumping

---

<sup>6</sup> Voir *id.*, paragraphes 29 à 32.

<sup>7</sup> Lorsqu'il traite ces questions dans sa deuxième déclaration orale, le Canada ne fait de référence explicite à la deuxième communication écrite des États-Unis que pour faire valoir que les États-Unis n'ont jamais établi de "constatation" selon laquelle la répartition par millier de pieds-planche et par essence était conforme à la "pratique normale de la branche de production". Là encore, le Canada ne présente aucun élément de preuve pour contester cette pratique (qui ressort clairement, par exemple, de la configuration des prix relevés dans les documents de *Random Lengths* figurant dans la demande). Voir la deuxième déclaration orale du Canada, paragraphes 16 à 20.

de prix à prix. Ainsi que le Département du commerce l'a expliqué dans son dossier d'ouverture, "[C]omme il avait été démontré que les prix canadiens étaient inférieurs au coût de production lorsqu'on les comparait à ce dernier, les requérants ont fondé leur calcul de la marge sur la comparaison entre le {prix à l'exportation} et la {valeur construite}".<sup>8</sup> Cette comparaison entre les prix à l'exportation et la valeur construite a permis de démontrer que le bois d'œuvre résineux était vendu à des prix inférieurs au coût de production, c'est-à-dire à des prix de dumping.

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

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

14. Tout d'abord, les États-Unis considèrent que le Canada fait preuve d'hypocrisie en les accusant de s'abriter "derrière le prétexte de la confidentialité". Le Canada comprend fort bien que les renseignements commerciaux confidentiels ont un caractère sensible et qu'il est important de les protéger comme il convient et de ne pas les divulguer sans le consentement de la partie qui les a fournis.<sup>9</sup> Il est donc surprenant que le Canada rejette la protection légitime de la confidentialité de certains renseignements accordée par le Département du commerce en vertu de la législation des États-Unis comme constituant une tentative de s'abriter "derrière le prétexte de la confidentialité".

15. En tout cas, le Canada ne tient compte ni des arguments ni des éléments de preuve versés au dossier à l'appui, cités par les États-Unis au paragraphe 25 de leur deuxième communication écrite et dans les notes de bas de page y afférentes, qui démontrent que les usines en question faisaient partie des usines qui "constituent l'essentiel de la branche de production [de bois d'œuvre résineux des États-Unis et du Canada]".<sup>10</sup>

**D. ARTICLE 2.6**

**Question posée aux États-Unis:**

**91. Le Groupe spécial note que les États-Unis indiquent, au paragraphe 36 de leur deuxième déclaration orale, que "le Canada se méprend sur l'analyse qui a réellement été faite". Les États-Unis pourraient-ils donner de plus amples explications sur ce qu'est selon eux la méprise du Canada?**

---

<sup>8</sup> Voir Checklist (pièce n° 10 du Canada), page 7; voir aussi Initiation Notice (pièce n° 9 du Canada), page 66 Fed. Reg. 21330 (la marge a été établie sur la base d'une comparaison entre le prix à l'exportation et la valeur construite).

<sup>9</sup> Voir Contribution du Canada concernant l'amélioration du Mémoire d'accord sur le règlement des différends de l'OMC, TN/DS/W/41, page 2 (24 janvier 2003).

<sup>10</sup> Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 25, note 38.

16. Le point le plus important en rapport avec l'allégation du Canada au titre de l'article 2.6 est le fait que cette disposition ne contient aucune obligation concernant la définition, par l'autorité chargée de l'enquête, du produit considéré.<sup>11</sup> Dans différentes communications qu'ils ont présentées et déclarations qu'ils ont faites dans le cadre du présent différend, les États-Unis se sont efforcés d'expliquer la pratique administrative que le Département du commerce a suivie en définissant le produit considéré. Ils l'ont fait non pour défendre la pratique du Département du commerce à la lumière de l'article 2.6 – qui n'énonce aucune obligation en la matière – mais pour démontrer que l'argument du Canada est sans fondement, même si l'on se place dans l'optique de ce dernier.

17. La méprise à laquelle il est fait référence dans la deuxième déclaration orale des États-Unis est la suivante: le Canada considère l'analyse effectuée dans le cadre de l'enquête sur le bois d'œuvre comme différente de celle du Département du commerce dans l'affaire *Diversified Products*. Le Canada s'est attaché à deux phrases isolées de leur contexte et les a montées en épingle en affirmant qu'il existe deux critères distincts et concurrents que le Département du commerce peut appliquer pour définir le champ du produit considéré. Le Canada affirme que le premier de ces critères est l'analyse bien connue effectuée dans l'affaire *Diversified Products*, à laquelle le Canada n'a rien à redire. Le second, selon le Canada, est le critère "absence de ligne de démarcation claire"/"série continue". Le Canada allègue que, dans l'enquête sur le bois d'œuvre, le Département du commerce a appliqué ce second critère au lieu du critère défini dans l'affaire *Diversified Products*.

18. L'affirmation du Canada selon laquelle il existe deux critères possibles et selon laquelle le Département du commerce a utilisé en l'espèce autre chose que l'analyse bien connue qu'il a faite dans l'affaire *Diversified Products* est erronée. En termes simples, le Département du commerce a utilisé son analyse du type *Diversified Products*. Ce faisant, il a examiné la question de savoir s'il existait des lignes de démarcation claires qui distinguaient certains éléments du "produit considéré" putatif d'autres éléments. Le Canada indique à tort que le Département du commerce a ainsi "subordonné" l'analyse du type *Diversified Products* à une analyse du type "absence de ligne de démarcation claire".<sup>12</sup> En fait, il n'a rien fait de tel.

19. De même, le Canada affirme à tort qu'une observation incidente du Département du commerce sur la diversité des produits de bois d'œuvre résineux doit signifier que le Département du commerce a abandonné l'analyse du type *Diversified Products* dans le cadre de cette enquête.<sup>13</sup> Il est pourtant clair, dans le contexte, que, nonobstant cette "observation générale", le Département du commerce a bien utilisé cette analyse.<sup>14</sup> Il l'a fait pour chaque produit de bois d'œuvre résineux dont il avait été allégué qu'il était en dehors du champ d'un produit considéré dûment défini (à savoir le cèdre rouge de l'ouest, le pin blanc, les planches de bois d'œuvre résineux utilisées comme pièces pour cadres de lit et les planches de bois d'œuvre résineux utilisées comme bois spéciaux aboutés).<sup>15</sup>

20. Il apparaît que l'affirmation erronée du Canada selon laquelle le Département du commerce a abandonné, dans cette enquête, sa pratique habituelle et a utilisé une analyse peu habituelle est une

---

<sup>11</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 85 à 99; la déclaration liminaire des États-Unis à la première réunion du Groupe spécial, paragraphes 24 à 28; et la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphes 33 à 41.

<sup>12</sup> Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 70 et 87.

<sup>13</sup> *Id.*, paragraphes 71 et 87.

<sup>14</sup> *Final Determination*, observation n° 52, page 154 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>15</sup> Voir, par exemple, l'application de l'analyse du type *Diversified Products* au cèdre rouge de l'ouest *Scope Memorandum*, pages 24 à 28 (pièce n° 12 du Canada); *Final Determination*, observation n° 52A (pièce n° 2 du Canada); application de l'analyse du type *Diversified Products* au pin blanc *Scope Memorandum*, pages 29 à 31 (pièce n° 12 du Canada); *Final Determination*, observation n° 52C (pièce n° 2 du Canada); application de l'analyse du type *Diversified Products* aux pièces pour cadres de lit (*Scope memorandum*, page 32 (pièce n° 12 du Canada); *Final determination*, observation n° 52E (pièce n° 2 du Canada); application de l'analyse du type *Diversified Products* aux bois spéciaux aboutés *Scope memorandum*, pages 31 et 32 (pièce n° 12 du Canada); *Final Determination*, observation n° 52F (pièce n° 2 du Canada).

tentative de compenser l'inaptitude du Canada à identifier une obligation applicable au titre de l'article 2.6. Comme cet article ne dit rien de la manière dont l'autorité chargée de l'enquête identifie le produit considéré, le Canada a laissé entendre que le Département du commerce avait agi d'une manière déraisonnable, qu'une obligation soit ou non prévue expressément dans ce domaine, en s'écartant de sa pratique normale. Cependant les assertions isolées sur lesquelles le Canada se fonde n'étaient pas cette affirmation. Pour identifier le produit considéré dans cette enquête, le Département du commerce a utilisé son analyse normale du type *Diversified Products*.

## E. CARACTÉRISTIQUES PHYSIQUES

### Questions posées aux États-Unis:

**94. Nous nous référons à l'assertion ci-après, qui figure au paragraphe 50 de la deuxième déclaration orale des États-Unis:**

**"Pour toutes les caractéristiques physiques, sauf les dimensions, le Département du commerce disposait de données relatives au coût permettant de rattacher les différences physiques à l'incidence sur les prix, conformément à sa méthode normale."**

**Les États-Unis pourraient-ils confirmer qu'ils procèdent normalement à des ajustements sur la base des différences dans les coûts variables et qu'en l'espèce, le DOC a pu déterminer les ajustements sur cette base pour toutes les différences hormis les dimensions?**

21. Les États-Unis confirment que le Département du commerce fonde normalement un ajustement de prix pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques du produit considéré sur les différences signalées dans le coût de fabrication variable. C'est ce qui ressort du questionnaire du Département du commerce, dont des parties pertinentes sont communiquées dans la pièce n° 36 des États-Unis, dans lequel ces renseignements sont demandés aux sociétés interrogées et dont le glossaire de termes (figurant également dans la pièce n° 36) explique la base de l'ajustement. Le glossaire du questionnaire renvoie les sociétés interrogées aux règles du Département du commerce concernant cet ajustement de prix spécifique (pièce n° 44 des États-Unis). Le Département du commerce publie également depuis une dizaine d'années un bulletin, qui explique la base de cet ajustement, disponible sur son site Web (<<http://ia.ita.doc.gov/policy/>>) et communiqué dans la pièce n° 77 des États-Unis.

22. En ce qui concerne les onze caractéristiques physiques distinguées aux fins de la méthode fondée sur le rapprochement de modèles, le Département du commerce n'a jamais comparé des catégories, essences ou catégories de qualité différentes de produits de bois d'œuvre résineux.<sup>16</sup> Il n'y a donc jamais eu aucune comparaison justifiant un ajustement de prix au titre de ces trois caractéristiques physiques. Les sociétés interrogées ont communiqué, dans leurs réponses au questionnaire, des données relatives au coût de fabrication variable pour ce qui est du degré d'humidité, du finissage de surface, de l'éboutage et de l'ouvrison supplémentaire, et le Département du commerce a pu déterminer des ajustements conformément à sa méthode normale pour tenir compte de ces quatre caractéristiques.<sup>17</sup> Dans sa *détermination préliminaire*, le Département du commerce s'est fondé sur les livres et registres normaux des sociétés interrogées, qui n'indiquaient aucune différence dans le coût variable entre des produits de qualités et de dimensions différentes. C'est

---

<sup>16</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 124 et 125.

<sup>17</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 126; Département du commerce, *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, 56066 (6 novembre 2001) ("*Preliminary Determination*") (pièce n° 11 du Canada).

pourquoi il n'a pas pu procéder à un ajustement pour tenir compte de la qualité et des dimensions conformément à sa méthode normale.<sup>18</sup>

23. En réponse à des observations spécifiques (examinées plus en détail ci-dessous) au sujet de la *détermination préliminaire* formulées par les sociétés canadiennes interrogées, le Département du commerce a évalué d'une manière plus approfondie les données relatives aux prix et aux coûts concernant la qualité et les dimensions et a décidé d'imputer certains coûts de fabrication à la qualité, mais pas aux dimensions, en utilisant des données fondées sur la valeur.<sup>19</sup> Par conséquent, il a calculé, aux fins de la *détermination finale*, des coûts variables en fonction de la qualité, ce qui permettait de procéder à un ajustement du prix fondé sur les coûts lorsqu'il comparait des produits de qualité différente. Les dimensions sont donc restées la seule caractéristique physique pour laquelle un ajustement n'a pas pu être effectué en suivant la méthode normale du Département du commerce.<sup>20</sup>

**95. Les États-Unis pourraient-ils expliquer en détail comment la question des dimensions a été traitée au cours de l'élaboration de la détermination préliminaire et entre la détermination préliminaire et la détermination finale, y compris après que le DOC a constaté qu'il n'y avait pas de différences dans les coûts variables? L'assertion faite par le DOC dans la détermination préliminaire, selon laquelle les dimensions ont un effet sur la comparabilité des prix, a-t-elle été faite avant que le DOC sache qu'il n'y avait pas de différence dans les coûts variables? Indiquez ce qui a conduit le DOC à modifier sa position en ce qui concerne l'effet des dimensions sur la comparabilité des prix entre la détermination préliminaire et la détermination finale.**

24. Le Département du commerce n'a pas indiqué que les "**dimensions** [avaient] un effet sur la comparabilité des prix" dans sa *détermination préliminaire*. L'interprétation erronée du Groupe spécial découle, on peut le supposer, de la déformation, par le Canada, d'une assertion figurant dans la *détermination préliminaire* du Département du commerce concernant "plusieurs" caractéristiques physiques "qui affectent le prix". Le Canada a cité cette assertion hors contexte.

25. Comme les États-Unis l'indiquent aux paragraphes 124 et 125 de leur première communication écrite et en réponse à la question n° 95 ci-dessus, les caractéristiques dimensionnelles, à savoir la largeur, l'épaisseur et la longueur représentaient trois des onze caractéristiques physiques que le Département du commerce a admises afin de distinguer les modèles de bois d'œuvre résineux dans cette enquête. Le questionnaire du Département du commerce identifiait les caractéristiques spécifiques des produits dont il avait déterminé, sur la base des observations des parties intéressées, qu'elles devraient être distinguées dans le cadre de sa méthode fondée sur le rapprochement de modèles. (La qualité a ensuite fait l'objet d'une distinction entre qualité et catégorie de qualité.)

26. Comme il est indiqué plus haut, les réponses des sociétés interrogées au questionnaire faisaient état du même coût de fabrication variable pour toutes les dimensions. Cependant, le Département du commerce n'a pas fait de rapprochement entre des dimensions (ou des qualités) non identiques dans la *détermination préliminaire*. Cela était conforme à la pratique qu'il avait adoptée dans de nombreuses affaires concernant l'agriculture, dans le cadre desquelles il n'avait pas fait de rapprochement entre certaines caractéristiques si aucune différence de coût n'était associée à des différences dans les caractéristiques physiques.<sup>21</sup> Cela éliminait toute nécessité de procéder à l'ajustement de prix demandé. L'explication du Département du commerce concernant son traitement préliminaire des caractéristiques physiques, en particulier les dimensions et la qualité, est exposée ci-après. Le Département du commerce admet une incidence des différences physiques sur le prix,

---

<sup>18</sup> *Preliminary Determination*, 66 Fed. Reg., page 56066 (pièce n° 11 du Canada).

<sup>19</sup> *Final Determination*, observation n° 4 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>20</sup> *Id.*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>21</sup> *Preliminary Determination*, 66 Fed. Reg., page 56066 (pièce n° 11 du Canada) (examen d'affaires concernant respectivement les tomates et le saumon).

mais il le fait dans le cadre de la distinction entre les facteurs complexes et divers qui déterminent le prix dans la présente affaire par opposition à une affaire beaucoup plus simple, dans laquelle il avait déterminé qu'un ajustement de prix fondé sur la valeur pour tenir compte d'une seule différence physique était justifié:

Aux fins de la présente détermination finale, nous avons conclu qu'il n'est pas approprié de rapprocher des produits qui n'ont pas les caractéristiques physiques identiques suivantes: qualité, épaisseur, largeur et longueur. Ce sont des caractéristiques importantes qu'il n'est pas possible de prendre en compte au moyen d'un ajustement au titre des différences entre les marchandises, fondé sur les coûts. Les sociétés interrogées dans le cadre de cette enquête ont indiqué que leurs méthodes de suivi des coûts et la nature de la production du bois d'œuvre ne leur permettaient pas de distinguer les coûts en fonction de la qualité ou de la taille. Elles ont précisé qu'elles ne pouvaient pas faire état de coûts qui établissent une distinction entre des facteurs autres que l'humidité, le finissage de surface, l'éboutage et l'ouvraison ultérieure. Notre analyse confirme que la plupart des bois d'œuvre produits d'une essence donnée ont le même coût de production.

Les sociétés interrogées ont cité l'affaire UHFC Company contre États-Unis, 916 F.2d 689 (Fed. Circ. 1990), dans laquelle la Cour d'appel du Circuit fédéral (CAFC), spécifiquement en l'espèce, avait chargé sur renvoi le Département de faire un rapprochement entre des résistances/qualités différentes, bien qu'il ait été impossible de calculer des différences de coût. Dans cette affaire, le produit en question était la colle animale, pour laquelle des résistances/qualités différentes étaient produites en même temps au moyen du même processus de production. Les sociétés interrogées allèguent que conformément à la décision de la Cour dans cette affaire, "le Département doit calculer, en l'espèce, une différence entre les marchandises fondée sur la valeur dans les cas où des produits similaires sont comparés et où l'on ne dispose pas de données relatives aux coûts variables permettant le calcul d'une "difmer" fondée sur les coûts". Ont été proposées, entre autres bases d'un ajustement "difmer" fondé sur la valeur: les données publiées par Random Lengths, les propres données sur les ventes correspondant à la période visée par l'enquête communiquées par les sociétés interrogées ou des données rétrospectives sur les prix.

Nous ne pensons pas que la décision relative à l'affaire UHFC impose, en l'espèce, le calcul d'un ajustement "difmer" fondé sur la valeur. Tout d'abord, cette enquête peut être distinguée des circonstances de l'affaire UHFC, dans laquelle il n'y avait qu'une seule différence entre les produits, c'est-à-dire, la résistance de la colle. ***S'agissant de la présente enquête, il y a plusieurs différences importantes dans les caractéristiques physiques qui affectent le prix.*** Par conséquent, nous avons déterminé que nous n'avons pas de base comparable qui permette un ajustement pour tenir compte des différences physiques entre produits similaires, sur la base de la valeur marchande, comme les sociétés interrogées l'ont indiqué. De l'aveu même d'Abitibi, les données de Random Lengths ne sont pas assez exhaustives pour permettre d'identifier toutes les différences dans la gamme entière des produits.<sup>22</sup>

27. Comme il ressort clairement de ce qui est exposé plus haut, le Département du commerce *n'a fait aucune détermination* concernant l'incidence, si tant est qu'il y en ait une, que les dimensions ont eue, à elles seules, sur le prix, pas plus qu'il ne s'est attaché à *mesurer* un ajustement approprié. Il a ensuite noté que sa décision de faire un rapprochement entre des produits similaires seulement

---

<sup>22</sup> *Preliminary Determination*, 66 Fed. Reg., page 56066 (pièce n° 11 du Canada) (pas d'italique et pas de caractère gras dans l'original).

lorsqu'il pouvait calculer un ajustement de prix fondé sur les coûts et de limiter ses rapprochements concernant la qualité et les dimensions à des comparaisons de produits identiques était compatible avec les affaires concernant l'agriculture.<sup>23</sup> (De plus, comme le montre l'examen détaillé de la question dans la *détermination préliminaire*, le Département du commerce a envisagé de procéder à un ajustement conformément à sa méthode normale et a tenu compte des arguments formulés par les parties au sujet d'autres moyens.)

28. Les sociétés canadiennes interrogées ont demandé, en réponse à la *détermination préliminaire* du Département du commerce, que ce dernier impute certains coûts à la qualité et aux dimensions en utilisant les données relatives à la valeur afin qu'un ajustement fondé sur les coûts pour tenir compte des différences dans les dimensions et la qualité puisse être effectué. Suivant une autre possibilité, elles ont demandé à nouveau que le Département du commerce consente un ajustement fondé sur la valeur pour tenir compte des différences dans les dimensions (et la qualité) au lieu de limiter ses comparaisons à des produits identiques du point de vue des dimensions et de la qualité.<sup>24</sup> En fait, deux des six sociétés interrogées ont indiqué que le résultat auquel le Département du commerce était parvenu dans la *détermination finale* (ce qu'elles ont appelé un ajustement "nul") serait un résultat acceptable.<sup>25</sup>

29. Les sociétés canadiennes interrogées ont demandé que le Département du commerce réévalue sa décision de rapprocher seulement des dimensions et des qualités identiques sur la base des données disponibles versées au dossier. Le Département du commerce a examiné les données figurant dans les réponses au questionnaire pour déterminer s'il conviendrait ou non d'imputer certains coûts à la qualité et aux dimensions en utilisant les données relatives à la valeur. Comme il l'a expliqué dans sa *détermination finale*, étant donné que la qualité est un élément inhérent au bois, le Département du commerce a déterminé que certains coûts pouvaient être imputés à la qualité au moyen des données relatives à la valeur.<sup>26</sup> Contrairement à ce qu'il a décidé dans le cas de la qualité, il a conclu spécifiquement que les faits ne justifiaient pas une imputation de coûts aux dimensions<sup>27</sup>, conclusion que le Canada n'a pas contestée comme étant incompatible avec l'Accord antidumping.

30. Utilisant les données des sociétés interrogées relatives aux ventes sur le marché intérieur, qui ont également servi à déterminer s'il convenait ou non d'imputer des coûts aux dimensions sur la base des données relatives à la valeur, le Département du commerce a ensuite examiné: a) s'il devait ou non comparer des dimensions similaires (et non pas seulement des dimensions identiques) et b) dans l'affirmative, s'il devait ou non procéder à un ajustement de prix pour tenir compte des différences dans les dimensions non identiques comparées. Comme nous l'avons indiqué plus haut, cette analyse a été effectuée à la demande des sociétés canadiennes interrogées, compte tenu des résultats de la *détermination préliminaire* du Département du commerce. Ce dernier a conclu, en se fondant sur son examen des données versées au dossier, qu'il ne devait pas se limiter exclusivement à des rapprochements entre des dimensions identiques, mais qu'un ajustement de prix pour les comparaisons de produits non identiques n'était pas justifié.<sup>28</sup> Pour une explication plus détaillée de la méthode du Département du commerce, prière de se reporter à la réponse à la question n° 99 ci-dessous.

---

<sup>23</sup> *Id.*, (examen d'affaires concernant respectivement les tomates et le saumon).

<sup>24</sup> *Voir, par exemple*, Case Brief of Abitibi, 12 février 2002, pages 26 à 29 (pièce n° 142 du Canada, pages 93 à 96); Case Brief of West Fraser, 12 février 2002, pages 17 à 19 (pièce n° 142 du Canada, pages 140 à 142).

<sup>25</sup> *Voir, par exemple*, Case Brief of Slocan, 12 février 2002, pages 24 à 32 (pièce n° 74 des États-Unis); Case Brief of West Fraser, 12 février 2002, pages 26 à 29 (pièce n° 75 des États-Unis).

<sup>26</sup> *Final Determination*, observation n° 4 (pièce n° 2 des États-Unis).

<sup>27</sup> *Id.*, observation n° 4, note 60 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>28</sup> *Final Determination.*, observations n° 7 et 8, respectivement (pièce n° 2 du Canada).

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

31. Comme il est indiqué plus haut, le Département du commerce n'a constaté aucune différence de coût imputable aux différences dans les dimensions ni aucune base pour procéder à des ajustements fondés sur les prix pour tenir compte de dimensions différentes. Étant donné ces constatations préliminaires, il était clair que si le Département du commerce rapprochait des dimensions différentes, comme les sociétés interrogées le demandaient, les questions qui se posaient évidemment étaient les suivantes: un ajustement serait-il justifié et, dans l'affirmative, que devrait-il être? Par conséquent, c'est dans la *détermination finale* que le Département du commerce a conclu, et les sociétés interrogées en ont été informées de cette manière, que les différences de prix n'étaient pas imputables aux différences dans les dimensions et qu'un ajustement de prix pour tenir compte de différences dans les dimensions des produits comparés n'était pas justifié. Bien qu'il s'agisse de la conclusion *finale* du Département du commerce, d'amples possibilités de formuler des observations sur la question des ajustements de prix ont été ménagées aux parties durant toute la procédure d'une manière générale, comme l'indiquait déjà la *détermination préliminaire* du Département du commerce.

32. Dans son explication figurant dans la *détermination finale*, le Département du commerce a répondu aux demandes et observations spécifiques sur cette question émanant tant des parties intéressées canadiennes que des parties intéressées nationales.<sup>29</sup> Les demandes que les sociétés interrogées ont formulées dans leurs mémoires afin que le Département du commerce fasse un rapprochement entre des dimensions similaires et accorde un ajustement de prix fondé soit sur les coûts soit sur la valeur ont obligé le Département du commerce à évaluer les données sur les prix versées au dossier à la fois aux fins de sa méthode relative au coût et aux fins d'un ajustement des prix. Il est évident que le Département du commerce aurait été dans l'impossibilité de prendre les propositions des sociétés interrogées en considération sans examiner attentivement l'effet des dimensions sur le prix car tout calcul du coût fondé sur la valeur ou d'un ajustement fondé sur le prix pour tenir compte des dimensions aurait nécessairement dépendu des prix relatifs des dimensions.

33. Constaté qu'à chaque moment de prendre une décision dans le cadre d'une enquête, l'autorité chargée de l'enquête devant annoncer chaque décision intermédiaire et ménager une nouvelle possibilité de formuler des observations, constituerait une interprétation erronée de l'Accord antidumping. Suivant une telle interprétation, les autorités chargées de l'enquête seraient effectivement empêchées d'achever les enquêtes dans un délai réaliste et dans le cadre d'un calendrier gérable pour la formulation des observations. Cette interprétation créerait un obstacle important à la règle voulant que les enquêtes soient terminées dans un délai d'un an, et en tout état de cause dans un délai ne devant pas dépasser 18 mois.<sup>30</sup>

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

"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>29</sup> *Id.*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>30</sup> Accord antidumping, article 5.10.

34. L'exemple cité ci-dessus ne démontre pas la nécessité d'un ajustement des prix. Cet exemple précis, fourni au Département du commerce dans le mémoire d'Abitibi au cours de l'enquête, est erroné parce qu'il repose sur les prix moyens pour un mois seulement. Il ne dit pas grand-chose au sujet de l'effet des dimensions différentes sur les prix car il ne représente qu'un volume limité de données relatives aux prix (les prix moyens sur un seul mois) et on ne voit pas clairement quels autres facteurs pourraient rendre compte des différences de prix. Des différences de prix fondées sur des données empiriques telles que celles-ci peuvent s'inscrire dans une configuration discernable indiquant des différences de prix imputables à des différences dans les dimensions, ou peuvent résulter d'une pure coïncidence sans rapport avec des différences dans les dimensions.

35. Nous joignons à la présente communication, dans la pièce n° 81 des États-Unis, un graphique qui représente les prix de vente nets réels d'Abitibi pour le bois d'œuvre résineux de 2x4x8 de qualité n° 2 et de qualité économie et le bois d'œuvre résineux de 2x6x16 de qualité n° 2 et de qualité économie au cours de la période visée par l'enquête. Il s'agit des mêmes produits que dans l'exemple donné par Abitibi dans son mémoire.

36. Ce que la pièce démontre d'une façon frappante est qu'un ajustement des prix pour tenir compte des dimensions n'est *pas* justifié parce qu'on ne peut discerner aucune configuration indiquant des différences de prix constantes fondées sur les dimensions. Dans chaque qualité, les prix correspondant aux deux dimensions différentes convergent, divergent et se chevauchent pendant la période visée par l'enquête. À l'opposé, les prix de la qualité n° 2 et de la qualité économie restent constamment distincts. Cet exemple de distinction entre le comportement relatif de la qualité et des dimensions justifie que le Département du commerce ait traité différemment la qualité et les dimensions (en utilisant des données relatives à la valeur pour imputer certains coûts à la qualité) en appliquant la méthode de répartition des coûts aux fins de la *détermination finale*.

**98. Le Groupe spécial note l'assertion ci-après faite par le Canada dans sa réponse à la question n° 22:**

**"Tembec a suggéré plusieurs autres ensembles de données et méthodes pour calculer un tel ajustement (DIFMER)."**

**La méthode proposée at-elle été évaluée? Quel a été le résultat de cette évaluation? Veuillez indiquer où ce résultat figure dans le dossier.**

37. La phrase citée est un autre exemple de la présentation erronée du dossier par le Canada. En fait, les "suggestions" de Tembec n'étaient rien de plus que des demandes succinctes pour que les données relatives aux prix figurant dans le dossier soient utilisées, demandes qui avaient déjà été adressées au Département du commerce et qu'il avait rejetées dans la *détermination préliminaire*. La citation complète du mémoire de Tembec est libellée comme suit:

Le dossier est suffisant pour le calcul d'un ajustement "difmer" fondé sur la valeur. Le Département pouvait utiliser les valeurs relatives correspondant aux différents numéros de contrôle, telles qu'elles figurent dans les bases de données sur les ventes des sociétés interrogées, les renseignements publiés à la disposition du public provenant de sources telles que Random Lengths, ou des données rétrospectives sur la valeur telles qu'elles avaient été communiquées par plusieurs sociétés interrogées. Si le Département estimait que d'autres données étaient nécessaires, il aurait dû les demander.<sup>31</sup>

---

<sup>31</sup> 12 février 2002, mémoire de Tembec, pages 37 et 38 (pièce n° 142 du Canada, pages 163 et 164). Les États-Unis notent la première phrase de la citation reproduite ci-dessus: "Le dossier est suffisant pour le calcul d'un ajustement "difmer" fondé sur la valeur". De toute évidence, Tembec et le Canada sont maintenant en désaccord puisque le Canada a tenté de présenter une analyse de régression des données de Tembec (pièce

38. Le Département du commerce a abordé ces suggestions dans la *détermination finale*.<sup>32</sup> En ce qui concerne l'utilisation des propres données sur les prix de vente des sociétés interrogées comme base de calcul d'un ajustement des prix, le Département du commerce a noté une fois encore le grand nombre de ventes effectuées en dehors d'opérations commerciales normales, comme il l'avait fait dans la *détermination préliminaire*: utiliser les prix des sociétés interrogées "reviendrait à ajuster les valeurs normales en fonction de prix dont il a déjà été déterminé qu'ils étaient en dehors des opérations commerciales normales, ce qui est exactement la raison pour laquelle nous ne tiendrions pas compte de ces prix et procéderions à une comparaison avec un produit similaire".<sup>33</sup> Pour ce qui est de l'utilisation des données de *Random Lengths*, le Département du commerce a répété que les données n'étaient pas complètes.<sup>34</sup> Dans la *détermination préliminaire*, il a fait part de ses réserves concernant l'utilisation de données rétrospectives sur les prix, indiquant qu'il ne disposait d'aucune base sur laquelle il pouvait déterminer si ces ventes avaient été ou non effectuées au cours d'opérations commerciales normales.<sup>35</sup> Le Département du commerce a conclu qu'un ajustement des prix n'était pas justifié sur la base de son évaluation de toutes les données figurant dans le dossier.<sup>36</sup>

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

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

39. Pour décider de la manière de traiter les différences dans les dimensions dans la présente affaire, le Département du commerce avait quatre options: 1) calculer un coût fondé sur la valeur pour toutes les dimensions, ce qui permettrait de calculer un ajustement du prix fondé sur le coût pour tenir compte des différences dans les dimensions, conformément à la méthode normale du Département du commerce; 2) calculer un ajustement fondé sur la valeur (le prix) pour tenir compte des différences dans les dimensions; 3) ne calculer aucun ajustement du prix; ou 4) continuer d'utiliser la même méthode que dans la *détermination préliminaire* et ne pas rapprocher des produits de dimensions différentes.

40. Pour prendre en considération les trois premières options, qui ont toutes été proposées par différentes sociétés interrogées, il était nécessaire d'examiner les prix relatifs des différentes dimensions. Ainsi que nous l'avons indiqué plus haut, le Département du commerce a initialement examiné les prix relatifs lorsqu'il a cherché à déterminer s'il calculerait ou non un coût fondé sur la valeur. Comme le Département du commerce décidait de la méthode de répartition des coûts à utiliser, il a examiné tous les prix correspondant à certaines dimensions en appliquant son critère des prix relatifs, même ceux dont il a finalement constaté qu'ils étaient inférieurs au coût. Il a conclu qu'en raison du caractère aléatoire de l'évolution des prix relatifs des différentes dimensions, il était

---

n° 77 du Canada et pièce n° 129 du Canada) pour la première fois dans la présente affaire. Les États-Unis continuent de faire objection à la présentation de ces données qui constitue une violation de l'article 17.5 ii) de l'Accord antidumping.

<sup>32</sup> *Final Determination*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>33</sup> *Id.*

<sup>34</sup> *Id.*

<sup>35</sup> *Preliminary Determination*, 66 Fed. Reg., page 56066 (pièce n° 11 du Canada).

<sup>36</sup> *Final Determination*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

exclu que les prix propres à chaque dimension constituent une base solide de répartition des coûts fondée sur la valeur.<sup>37</sup>

41. En appliquant les mêmes critères des prix relatifs, le Département du commerce a ensuite examiné la question de savoir s'il était plus approprié, dans le cas où il comparerait des produits de dimensions différentes, de calculer un ajustement fondé sur le prix pour tenir compte des différences dans les dimensions ou de faire les comparaisons sans procéder à un tel ajustement. Il a examiné des ventes, choisies de manière aléatoire, de produits de bois d'œuvre résineux couramment vendus, comparant des produits ayant des différences dimensionnelles relativement mineures. Le Département du commerce a choisi des produits comportant des différences dimensionnelles mineures parce que son programme informatique a été conçu pour rapprocher les ventes aux États-Unis et les ventes sur le marché intérieur à des prix supérieurs au coût de produits présentant les plus petites différences dimensionnelles possibles.

42. Des exemples des critères appliqués par le Département du commerce figurent dans la pièce n° 76 des États-Unis (document remplacé) s'agissant de deux produits de West Fraser, et dans les pièces n° 42 et 43 des États-Unis, s'agissant de deux produits de Slocan. Le Département du commerce a comparé les prix de vente réels sur le marché intérieur de chacune des sociétés canadiennes interrogées, représentant graphiquement les ventes effectuées pendant toute la période visée par l'enquête. Les ventes comprenaient à la fois les ventes à un prix supérieur au coût et les ventes à un prix inférieur au coût car les critères avaient pour objet de déterminer s'il existait une configuration indiquant des différences de prix constantes qui pourrait être liée aux dimensions.

**b) Les États-Unis pourraient-ils expliquer en détail comment les résultats de l'application de leur critère ont été évalués? Veuillez expliquer l'évaluation qui a abouti à cette conclusion.**

43. L'analyse décrite plus haut a fait apparaître qu'aucun ajustement raisonnable ne pouvait être mesuré ou quantifié. Les prix des produits échantillonnés ont fluctué les uns par rapport aux autres pendant la période visée par l'enquête, de sorte qu'aucun ajustement ne pouvait rendre compte d'une façon fiable de l'écart de prix à tel ou tel moment. Les comparaisons d'échantillons ont démontré que les *écarts* entre les prix des produits comparables variaient nettement. Par exemple, les écarts entre les prix de deux produits étaient exprimés en valeurs variables, négatives et positives, au cours de la période visée par l'enquête. L'échantillon choisi aux fins de la comparaison de produits de West Fraser présentée dans la pièce n° 76 des États-Unis (document remplacé) illustre ces fluctuations. En examinant ces comparaisons, le Département du commerce a constaté non seulement qu'il ne pourrait quantifier aucun ajustement de prix mais que compte tenu des fluctuations relatives, un ajustement n'était pas justifié. Par exemple, si les écarts de prix entre deux produits étaient négatifs à certains moments de la période et positifs à d'autres moments, il n'y avait aucun moyen valable de déterminer si un ajustement entre ces deux produits devait être positif ou négatif et, par conséquent, aucune base rationnelle permettant de conclure qu'un ajustement était approprié. Finalement, le Département du commerce a conclu, après avoir examiné toutes les comparaisons d'échantillons et observé le degré de fluctuation des prix relatifs des produits qui se prêtaient le plus à une comparaison, que les écarts de prix ne pouvaient pas être imputés seulement aux différences dans les dimensions, particulièrement lorsque ces différences étaient mineures.

44. Si les sociétés interrogées avaient eu d'autres moyens de démontrer une configuration plus constante des écarts de prix, le Département du commerce aurait pris en compte de telles données. Les sociétés interrogées avaient elles-mêmes soulevé la question et avaient eu des possibilités de présenter des données à l'appui de leurs allégations.

---

<sup>37</sup> *Final Determination*, observation n° 4, note de bas de page 60.

**100. Le Groupe spécial relève, à la page 51 de la pièce n° 2 du Canada, l'assertion suivante:**

**"Comme nous l'avons indiqué dans la détermination préliminaire, nous n'estimons pas qu'il serait approprié d'utiliser les prix des sociétés interrogées comme base de calcul d'un ajustement Difmer lorsqu'il y avait des ventes sur le marché intérieur qui n'étaient pas réalisées au cours d'opérations commerciales normales pendant la période visée par l'enquête, en ce qui concerne certains produits en question. Procéder ainsi reviendrait à ajuster les valeurs normales en fonction de prix dont il a déjà été déterminé qu'ils étaient en dehors des opérations commerciales normales, ce qui est exactement la raison pour laquelle nous ne tiendrions pas compte de ces prix et procéderions à une comparaison avec un produit similaire."**

**En réponse à une question orale du Groupe spécial le 11 août, les États-Unis ont indiqué que toutes les données relatives aux prix – y compris les prix qui avaient été auparavant considérés comme ne couvrant pas les coûts – étaient utilisées aux fins du critère de l'uniformité. En quoi cette assertion est-elle compatible avec l'extrait du Mémoire sur les questions et la décision cité ci-dessus?**

45. La citation figurant ci-dessus concerne spécifiquement le problème inhérent au calcul d'un ajustement fondé sur les prix qui se pose lorsqu'un grand nombre de ventes sont effectuées en dehors des opérations commerciales normales. Conformément au critère convenu par toutes les parties en matière de présentation de renseignements limités, chaque vente répertoriée dans la base de données des États-Unis pouvait être rapprochée d'une vente identique figurant dans la base de données concernant le marché intérieur. C'est pourquoi la seule fois où une vente aux États-Unis a été rapprochée d'une vente sur le marché intérieur d'un produit semblable, et non pas identique, il avait été déterminé que 100 pour cent des ventes du produit identique avaient été effectuées en dehors des opérations commerciales normales. Le Département du commerce craignait donc que la prise en compte des ventes effectuées en dehors des opérations commerciales normales dans le calcul d'un ajustement fondé sur les prix aboutisse à établir des valeurs normales qui refléteraient les prix de ventes effectuées en dehors des opérations commerciales normales.

46. Cependant, cette observation n'a pas eu d'incidence sur le critère des prix relatifs que le Département du commerce avait appliqué. (Voir la réponse à la question n° 99 ci-dessus.) Examinant l'évolution des prix relatifs des différentes dimensions, le Département du commerce a conclu qu'"il sembl[ait] n'y avoir guère, ou pas, de différence dans les prix du marché intérieur qui soit imputable aux différences dans les dimensions des produits comparés, en particulier lorsque ces différences dans les dimensions étaient mineures".<sup>38</sup>

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

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

---

<sup>38</sup> *Final Determination*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

47. L'assertion complète de la Commission du commerce international des États-Unis (ITC)<sup>39</sup> montre, replacée dans son contexte, que l'ITC est consciente des conditions générales de concurrence sur le marché, s'agissant des variations de prix selon les types de bois d'œuvre résineux. L'ITC n'a procédé à aucune analyse spécifique relative à l'incidence des dimensions sur le prix et n'a pas non plus quantifié cette relation. Il apparaît que l'assertion de l'ITC est une observation sur le marché et non une constatation de fait fondamentale pour sa propre détermination concernant le point de savoir si la branche de production des États-Unis subissait un dommage important ou une menace de dommage important en raison d'importations faisant l'objet d'un dumping.

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

48. Le Canada indique à tort que des différences dans les dimensions expliquent les différences dans les marges dans les comparaisons en question. Pourtant, il admet que les comparaisons de produits non identiques ayant donné des marges élevées comprenaient "de nombreuses comparaisons avec des bois d'œuvre de taille inférieure et de faible valeur".<sup>40</sup> Or, comme le montre clairement la pièce n° 76 des États-Unis (document remplacé) (quatre premières pages), un grand nombre de ces produits de faible valeur vendus aux États-Unis ne pouvaient que générer des marges élevées s'ils étaient vendus aux États-Unis à des prix bien inférieurs à leur coût de production.<sup>41</sup> Le prix le plus bas pour un produit que le Département du commerce pouvait utiliser pour procéder à une comparaison équitable est un prix au moins égal au coût de production car il avait écarté toutes les ventes à des prix inférieurs au coût pour effectuer des comparaisons de prix. La comparaison à laquelle il a procédé effectivement a été faite avec le produit le plus semblable pour lequel il y avait des ventes qui satisfaisaient au critère du coût. Comme le montre la pièce n° 76 des États-Unis, les prix des produits les plus semblables n'étaient souvent que légèrement supérieurs au coût de production. Il apparaît, par conséquent, que les produits de faible valeur qui généraient des marges élevées étaient, en fait, les produits qui faisaient plus que les autres l'objet d'un dumping. C'est pour cette raison, et non à cause des dimensions du produit comparé, que ces ventes de faible valeur et à bas prix aux États-Unis généraient des marges élevées.

49. De plus, le Canada déforme l'effet de ces ventes sur la marge finale en insistant sur le nombre de comparaisons et non sur la quantité de bois d'œuvre visée par les comparaisons. Compte tenu de cette quantité, même le fait que les produits en cause faisaient l'objet d'un dumping important (c'est-à-dire que les marges concernant ces ventes précises étaient élevées) avait un effet limité sur la marge finale.

---

<sup>39</sup> L'ITC a formulé, en examinant les conditions de concurrence pertinentes pour la branche de production de bois d'œuvre résineux, l'observation suivante: "En règle générale, les 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." Commission du commerce international des États-Unis, pub. n° 3426, *Softwood Lumber from Canada*, Inv. Nos. 701-TA-414 and 731-TA-928 (Preliminary) (mai 2001), page 16 (pièce n° 31 du Canada).

<sup>40</sup> Deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 59.

<sup>41</sup> Les États-Unis notent que le Canada ne conteste pas ici la méthode de répartition des coûts du Département du commerce.

50. Le Canada n'a pas établi *prima facie* de violation de l'article 2.4 (paragraphe 60 de sa deuxième déclaration orale) en alléguant simplement que les marges dans le cas des comparaisons de produits non identiques étaient de deux à sept fois supérieures aux marges résultant des comparaisons de produits identiques. L'argument du Canada repose principalement sur son allégation selon laquelle toutes les parties ont admis que les dimensions affectaient le prix. Cependant, les éléments de preuve versés au dossier que le Canada a cités<sup>42</sup> n'ont pas prouvé que tel ou tel écart de prix était imputable spécifiquement à des différences dans les dimensions. Le Département du commerce a constaté que les prix relatifs de produits de dimensions différentes, identiques par ailleurs, semblaient fluctuer d'une manière aléatoire, ce qui rendait impossible d'imputer tel ou tel écart de prix aux dimensions des bois d'œuvre. Par conséquent, comme il n'avait pas été démontré que les dimensions affectaient la comparabilité des prix, le Département du commerce n'était pas obligé de tenir compte de différences dans les dimensions au titre de l'article 2.4.

**Question posée aux deux parties:**

**103. Les parties pourraient-elles confirmer que les pourcentages figurant au paragraphe 40 et à la note de bas de page 33 de la réponse des États-Unis à la question n° 25 du Groupe spécial ne concernent que les différences dans les dimensions?**

51. Les pourcentages visés au paragraphe 40 et à la note de bas de page 33 des premières réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial concernent toutes les différences dans les caractéristiques physiques et pas seulement les dimensions. Cependant, les États-Unis notent que la majorité des comparaisons de produits "semblables" (c'est-à-dire non identiques) portent sur des dimensions différentes du fait de la méthode fondée sur le rapprochement de modèles. Ils n'estiment donc pas que la part des rapprochements de produits semblables en pourcentage des comparaisons totales (pondérée en fonction de la quantité ou indiquée en tant que donnée brute) serait sensiblement différente s'ils ne concernaient que les dimensions.

**F. RÉDUCTION À ZÉRO**

**Question posée aux États-Unis:**

**109. Les États-Unis pourraient-ils expliquer comment ils calculent normalement la marge de dumping aux deux étapes, comment ils établissent ensuite le droit exigible et quel est le rapport avec les droits perçus à titre définitif?**

52. Dans une enquête antidumping, les États-Unis calculent normalement la marge de dumping globale d'une société en procédant à des comparaisons de prix à prix au cours du processus en deux étapes suivant:

Étape 1

- a) Les caractéristiques physiques et autres caractéristiques pertinentes (le niveau commercial, par exemple) sont identifiées aux fins du rapprochement des ventes.
- b) Pour chaque combinaison de caractéristiques physiques et autres caractéristiques pertinentes des produits vendus aux États-Unis pendant la période visée par l'enquête, on identifie la combinaison de caractéristiques physiques et autres caractéristiques des produits vendus sur le marché intérieur qui est identique ou qui se prête le mieux à une comparaison.

---

<sup>42</sup> Voir, par exemple, la pièce n°76 du Canada; premières réponses du Canada aux questions du Groupe spécial, paragraphe 87; pièce n° 142 du Canada.

- c) Lorsque la combinaison des caractéristiques n'est pas identique d'un marché à l'autre et qu'il a été démontré que les différences affectaient la comparabilité des prix, des ajustements de prix sont effectués.
- d) Pour toutes les ventes concernant chaque combinaison de caractéristiques physiques et autres caractéristiques pertinentes de produits vendus aux États-Unis pendant la période visée par l'enquête, et pour chaque combinaison de caractéristiques de produits vendus sur le marché intérieur se prêtant le mieux à une comparaison, le prix unitaire moyen pondéré (y compris tout ajustement mentionné au point c) ci-dessus) est calculé.
- e) Pour chaque ensemble de caractéristiques comparables, la valeur normale unitaire moyenne pondérée est comparée au prix à l'exportation (ou au prix à l'exportation construit) unitaire moyen pondéré. Lorsque la valeur normale moyenne pondérée est supérieure au prix à l'exportation moyen pondéré, la différence est la marge de dumping unitaire pour cette comparaison. Lorsque la valeur normale moyenne pondérée est égale ou inférieure au prix à l'exportation moyen pondéré, il n'y a aucune marge de dumping pour ce qui est de cette comparaison.

## Étape 2

- f) Chaque marge de dumping unitaire obtenue à l'étape e) est multipliée par le volume des transactions à l'exportation utilisé dans la comparaison qui a donné cette marge de dumping.
- g) Les résultats de l'étape f) sont additionnés pour établir le numérateur qui servira au calcul de la marge de dumping globale.
- h) Le résultat de l'étape g) est divisé par la valeur agrégée de toutes les transactions à l'exportation utilisées à l'étape e).

53. Le résultat de l'étape h) est la marge de dumping globale pour une société interrogée donnée. Cette marge de dumping globale est le taux des mesures provisoires dans le cas d'une détermination préliminaire et le taux du dépôt en espèces (droit antidumping estimé) dans le cas d'une détermination finale.

54. En l'absence de réexamen administratif, le droit antidumping estimé est perçu à titre définitif. Cependant, si un réexamen est demandé, le Département du commerce effectue un calcul semblable à celui qui est décrit plus haut afin de calculer un taux approprié à appliquer à l'importateur et un nouveau taux de dépôt en espèces pour le producteur.

55. C'est à l'étape 1 qu'on trouve généralement les différences entre un réexamen et une enquête. Dans un réexamen, plutôt que de comparer des moyennes pondérées couvrant toute la période, le Département du commerce compare normalement les transactions à l'exportation prises individuellement à une moyenne pondérée mensuelle des ventes sur le marché intérieur les plus comparables. Les résultats de ces comparaisons sont combinés de la même manière qu'à l'étape 2 décrite plus haut pour établir un nouveau taux de dépôt en espèces.

56. Un calcul séparé, dans le cadre de l'étape 2, est effectué pour déterminer les taux applicables aux différents importateurs aux fins de la fixation des droits définitifs. À ces fins, les résultats des comparaisons entre les transactions à l'exportation et les valeurs normales moyennes pondérées mensuelles sont isolés sur la base de l'importateur concerné dans la transaction à l'exportation. Le calcul prévu à l'étape 2 est ensuite effectué pour chaque importateur en utilisant comme dénominateur la valeur qui a été entrée pour l'importateur en question.

## G. ABITIBI

### Questions posées aux États-Unis:

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

57. La pièce n° 176 du Canada illustre, sous une forme graphique, de nombreuses allégations non étayées du Canada concernant la méthode de répartition des frais financiers du Département du commerce fondée sur le CMV. Concrètement, le Canada met l'accent sur différents types d'actifs dont il n'est pas tenu compte, selon lui, au moyen de la méthode fondée sur le CMV. La grande majorité des actifs d'Abitibi sont pris en compte au moyen de la méthode fondée sur le CMV.<sup>43</sup>

58. L'argument utilisé par le Canada dans sa pièce n° 176 repose sur au moins deux hypothèses fausses. La première est que les comptes clients font apparaître l'intégralité des coûts de production des marchandises. Les frais financiers se rapportent à tous les frais à la charge d'une entreprise relativement à la production de marchandises. Comme nous l'analysons en détail dans notre réponse à la question n° 115 ci-après, l'argument du Canada suppose à tort que les seuls CMV qui devraient être pris en compte dans la répartition des frais financiers sont ceux qui sont mis en évidence au moyen des stocks. Cependant, il n'y a aucun élément de preuve indiquant qu'Abitibi ne supporte des frais financiers que pour les stocks. Les frais financiers se rapportent à tous les frais à la charge d'une entreprise, y compris les frais occasionnés par la production des marchandises vendues ainsi que les frais occasionnés par la production des marchandises en stock. La méthode du Département du commerce fondée sur le CMV tient compte de ces deux types de frais alors que celle du Canada ne tient compte que du second. L'argument du Canada est également fondé sur l'hypothèse fautive selon laquelle Abitibi finance intégralement ses actifs chaque année de production.<sup>44</sup> Cette allégation extraordinaire est contraire aux pratiques commerciales normales et totalement dénuée de fondement. Les frais d'amortissement pris en compte par la méthode fondée sur le CMV, qui représentent les frais occasionnés par l'utilisation d'un élément d'actif au cours d'une année donnée, constituent une base raisonnable, et en fait plus appropriée, pour la prise en compte des actifs dans la répartition des frais financiers.

#### 114. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 72 de la deuxième déclaration orale du Canada, libellé comme suit:

**"Le Département du commerce: a affirmé, dans la détermination finale, qu'il avait utilisé le CMV non pas parce que c'était la méthode appropriée pour ce qui était des données factuelles concernant Abitibi mais parce que c'était sa "pratique établie" et qu'elle était "constante et prévisible"."**

59. L'assertion du Canada est une interprétation erronée de la détermination du Département du commerce. En fait, le Département du commerce a dit ce qui suit:

"Enfin, nous ne partageons pas le point de vue d'Abitibi selon lequel le Département devrait s'écarter de sa pratique établie consistant à calculer les ratios de frais financiers sur la base des frais financiers et du coût des marchandises vendues ... (parce que l'argent est un bien fongible). Comme la Loi ne comprend aucune définition claire et nette des frais financiers ou de la manière dont le taux des frais

---

<sup>43</sup> Au moins 8 milliards de dollars canadiens sur un actif total de 11 milliards canadiens consistaient en biens d'équipement pour lesquels des dépenses d'amortissement étaient effectuées. Voir Abitibi Consolidated Financial Statement, page 35 (pièce n° 82 du Canada).

<sup>44</sup> Voir la deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 77.

financiers devrait être calculé, le Département a élaboré une pratique constante et prévisible aux fins du calcul et de la répartition des frais financiers."<sup>45</sup>

La prévisibilité et la constance sont des objectifs importants que vise toute autorité chargée d'une enquête mais n'ont nullement été les seuls fondements de la détermination du Département du commerce. Celui-ci a examiné l'argument du Canada concernant une répartition des frais financiers fondée sur les actifs et l'a rejeté. En particulier, après avoir constaté que l'argument d'Abitibi était fondé à tort sur la dette de l'entreprise relative seulement aux divisions produisant des produits autres que les bois d'œuvre, le Département du commerce a indiqué ce qui suit:

"[I]a méthode utilisée par le Département tient compte de la préoccupation d'Abitibi selon laquelle ces activités [à savoir la production autre que de bois d'œuvre] sont à plus forte intensité de capital. Plus précisément, ces activités comporteraient une dotation d'amortissement plus élevée au titre du matériel et des éléments d'actif y afférents. 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."<sup>46</sup>

Ainsi, plutôt que de ne pas tenir compte des arguments d'Abitibi, le Département du commerce les a expressément examinés et les a rejetés.

#### Questions posées aux deux parties:

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

60. L'affirmation du Canada figurant au paragraphe 80 de sa deuxième déclaration orale est tout simplement erronée. La méthode de répartition fondée sur les actifs proposée par Abitibi ne "[rend pas] compte des éléments relatifs aux flux au moyen des stocks". Le solde des stocks d'une entreprise représente les stocks disponibles à un moment donné (généralement à la fin de l'année). La valeur des produits qui ont figuré passagèrement dans le compte de stocks avant leur vente en cours d'année n'apparaît pas dans le compte de stocks en fin d'exercice – ce qui signifie nécessairement que le compte de stocks ne met pas en évidence les éléments de flux. Ainsi, le compte de stocks ne met pas en évidence la valeur (généralement bien supérieure) des produits qui ont auparavant figuré passagèrement dans les comptes de stocks au cours de l'année.

61. L'affirmation du Canada suppose aussi à tort que seuls les frais occasionnés par les produits en stock nécessitent un financement parce que les produits vendus ont généré des recettes qui servent elles-mêmes à financer le coût de production de ces marchandises vendues.<sup>47</sup> Cependant, les recettes des ventes, de même que les recettes provenant d'un prêt, sont entièrement fongibles et peuvent servir à couvrir tous frais à la charge d'une entreprise (par exemple l'achat de capital fixe). Les frais financiers se rapportent donc à tous les frais à la charge d'une entreprise, y compris les frais occasionnés par la production des marchandises vendues ainsi que les frais occasionnés par les marchandises en stock. La méthode du Département du commerce fondée sur le CMV tient compte de ces deux types de frais alors que celle du Canada ne tient compte que du second.

---

<sup>45</sup> *Final Determination*, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>46</sup> *Id.*

<sup>47</sup> Voir la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 205 (où il fait valoir que le coût de production des marchandises ne doit être financé que jusqu'à ce que le paiement soit reçu).

62. Ce n'est pas le bilan qu'il convient d'examiner lorsque l'on recherche les flux de trésorerie. Le document approprié est le tableau des flux de trésorerie tiré de l'état financier d'Abitibi.<sup>48</sup> Ce tableau met en évidence les nombreuses origines des fonds, surtout les mouvements nets de fonds provenant des opérations, ainsi que les nombreuses utilisations des fonds. Ce tableau des flux de trésorerie corrobore pleinement le concept de fongibilité de l'argent et l'idée que les frais financiers ne peuvent pas être reliés à une activité particulière de l'entreprise, telle que l'acquisition d'actifs.

**116. Veuillez indiquer dans ce contexte, les avantages/inconvénients des deux approches (fondée sur le CMV ou fondée sur les actifs) pour la répartition des intérêts versés.**

63. La répartition des frais financiers fondée sur le coût des marchandises vendues entraîne une imputation raisonnable des frais financiers aux bois d'œuvre résineux, conformément à l'article 2 de l'Accord antidumping. Le CMV est une vaste catégorie qui inclut les frais associés à la production de marchandises dans une année donnée, y compris les actifs par l'inclusion des frais d'amortissement. Comme le CMV concerne spécifiquement une année donnée, il constitue une base raisonnable pour la répartition des frais financiers concernant spécifiquement la même période. Par contre, les valeurs totales des actifs concernent des actifs qui durent plusieurs années et constituent donc une base moins appropriée pour la répartition des frais financiers courants. De plus, une répartition des frais financiers fondée sur les valeurs des actifs suppose à tort que ces frais sont fonction de la valeur des actifs à un moment donné. Une telle hypothèse, qui pourrait fausser grossièrement la répartition des frais financiers, est dénuée de fondement. Enfin, les frais financiers concernent tous les frais à la charge d'une entreprise, y compris les frais occasionnés par la production des marchandises vendues ainsi que les frais occasionnés par les marchandises en stock. La méthode du Département du commerce fondée sur le CMV tient compte de ces deux types de frais alors que celle du Canada ne tient compte que du second.

64. Pour les raisons exposées ici et dans leurs communications antérieures, les États-Unis estiment que la méthode fondée sur le CMV était la plus raisonnable des deux méthodes dans la présente affaire. Cependant la question dont le Groupe spécial est saisi n'est pas de savoir si une méthode était plus raisonnable que l'autre. Conformément au critère d'examen énoncé à l'article 17.6, la seule question est de savoir si le Département du commerce a établi correctement les faits et s'il les a évalués d'une manière objective et impartiale. Les États-Unis ont démontré que c'était le cas et que leur application de la méthode fondée sur le CMV était, par conséquent, conforme aux obligations applicables dans le cadre de l'OMC.

**H. TEMBEC (FRAIS A ET G)**

**Questions posées aux États-Unis:**

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

65. Le Département du commerce a constaté que l'utilisation des livres et registres internes de Tembec concernant ses différentes divisions aurait pu entraîner des distorsions.<sup>49</sup> La fiabilité a donc été un fondement essentiel de la détermination du Département du commerce. Conformément à

---

<sup>48</sup> Voir l'état financier d'Abitibi, page 34, "Consolidated Statement of Cash Flows" (pièce n° 82 du Canada).

<sup>49</sup> *Final Determination*, observation n° 33 (pièce n° 2 du Canada).

l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, le Département du commerce a déterminé que les données relatives aux coûts tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés étaient plus fiables que celles qui n'étaient pas tenues conformément à ces principes. Aucun élément de preuve n'a été présenté établissant que les données par division de Tembec étaient tenues conformément à ces principes.<sup>50</sup> De plus, les États-Unis ont fourni des éléments de preuve indiquant qu'il n'était pas obligatoire que les données par division de Tembec soient tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés ni qu'elles constituent une mesure objective des coûts.<sup>51</sup>

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

A. *L'affirmation selon laquelle la division de Tembec chargée de la production de bois d'œuvre supportait des frais A et G moins élevés ne repose sur aucun élément factuel:*

66. Le Canada n'a présenté aucun élément factuel raisonnable à l'appui de son affirmation selon laquelle la division de Tembec chargée de la production de bois d'œuvre supportait des frais A et G moins élevés que ses divisions produisant des produits autres que de bois d'œuvre. Dans sa deuxième communication écrite, par exemple, le Canada affirme que "Tembec [a] soumis des éléments de preuve documentés indiquant que ses opérations relatives à la pâte à papier et au papier entraînaient des frais A et G notablement plus importants que ses opérations concernant le bois d'œuvre".<sup>52</sup> Cependant, les éléments sur lesquels le Canada fonde cette affirmation n'ont aucun sens. Son allégation repose uniquement sur le fait que son Groupe des produits forestiers mobilise une part des actifs totaux de Tembec moins importante alors qu'il représente une part relativement plus grande des ventes totales de Tembec.<sup>53</sup> Il n'y a aucun lien logique entre la productivité des actifs et les frais A et G. D'ailleurs, le fait que Tembec ait imputé, au niveau interne, des frais à différentes divisions d'une certaine manière à ses propres fins ne signifie pas que ces frais ont été effectivement engagés par ces divisions à hauteur de ces montants. Il n'y a donc aucun élément qui puisse étayer une constatation selon laquelle la division de Tembec chargée de la production de bois d'œuvre supportait des frais A et G moins élevés que les divisions de Tembec produisant des produits autres que le bois d'œuvre.

B. *Le Département du commerce a rejeté les données par division de Tembec pour plusieurs raisons:*

67. Contrairement à ce que le Canada affirme, le Département du commerce n'a pas rejeté les données de Tembec simplement parce que sa pratique normale était de se fonder sur des données relatives à l'ensemble de l'entreprise pour le calcul des frais A et G. En fait, il a rejeté ces données, comme il est expliqué en réponse à la question n° 119, parce qu'elles étaient moins fiables et auraient pu entraîner des distorsions. En outre, le fait de fonder le calcul des frais A et G sur des données relatives à l'ensemble de l'entreprise est compatible avec la définition des frais de caractère général (à savoir les frais qui se rapportent à l'entreprise dans son ensemble) alors que le fait de fonder ce calcul sur des données par division ne l'est pas.

C. *Le Département du commerce a utilisé des données par division de Tembec pour le calcul du dumping dans un but extrêmement limité:*

68. L'article 2 de l'Accord antidumping prescrit à l'autorité chargée de l'enquête de ne prendre en compte que les livres et registres tenus conformément aux principes comptables généralement

---

<sup>50</sup> Voir le rapport annuel de Tembec, "Auditor's Report", page 34 (pièce n° 12 des États-Unis) (indiquant que seuls les états concernant la société dans son ensemble ont été vérifiés).

<sup>51</sup> Voir la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

<sup>52</sup> Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 223.

<sup>53</sup> *Id.*

acceptés. Aucun élément de preuve n'a été présenté établissant que les données par division de Tembec étaient tenues conformément à ces principes.<sup>54</sup> De plus, les États-Unis ont fourni des éléments de preuve indiquant qu'il n'était pas obligatoire que les données par division de Tembec soient tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés.<sup>55</sup> Le Département du commerce n'avait donc aucune obligation de les prendre en compte.

69. En fait, le Département du commerce s'est fondé, chaque fois que c'était possible, sur des montants vérifiés pour le calcul du dumping. Dans la mesure où les données par division de Tembec étaient utilisées dans un but extrêmement limité (à savoir établir les frais d'emballage à soustraire du ratio des frais A et G), le Département du commerce s'est fondé sur ces données car il n'avait pas de données vérifiées et compatibles avec les principes comptables généralement acceptés à sa disposition.

*D. Les normes comptables spécialisées sont dénuées de pertinence pour l'examen du Groupe spécial:*

70. Le Canada fait valoir que sur la base du Règlement sur les marchés fédéraux ("FAR"), la détermination du Département du commerce selon laquelle les frais A et G se rapportent à une entreprise dans son ensemble est déraisonnable.<sup>56</sup> Cependant, les normes FAR sont des règles comptables spécialisées qui concernent les marchés publics et ne sont pas équivalentes aux principes comptables généralement acceptés. La détermination du Département du commerce selon laquelle les frais de caractère général se rapportent à une entreprise dans son ensemble est une interprétation raisonnable de l'expression "frais de caractère général" figurant à l'article 2 de l'Accord antidumping.<sup>57</sup> En outre, Tembec n'a présenté, comme nous l'avons indiqué plus haut, aucun élément de preuve crédible indiquant que sa division chargée de la production de bois d'œuvre supportait des frais A et G moins élevés que ses autres divisions.<sup>58</sup>

*E. Les états par division de Tembec ne sont pas vérifiés et il n'a pas été démontré qu'ils étaient conformes aux principes comptables généralement acceptés:*

71. Le Canada fait valoir que les données par division sont vérifiées et fiables. Cependant, la déclaration du vérificateur indique clairement que la partie du bilan consolidé de Tembec qui a été vérifiée ne comprend pas les renseignements établis par division.<sup>59</sup> Or, les États-Unis ont démontré que, suivant les pratiques comptables canadiennes, les données par division n'étaient pas censées constituer une mesure objective des coûts. En revanche, elles sont censées permettre aux personnes qui consultent les états financiers d'avoir la même vue des opérations commerciales que la direction.<sup>60</sup> Enfin, les États-Unis ont démontré qu'il n'était pas obligatoire au Canada que les données par division soient tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays.<sup>61</sup>

---

<sup>54</sup> Voir le rapport annuel de Tembec, "Auditor's Report", page 34 (pièce n° 12 des États-Unis) (indiquant que seuls les états concernant la société dans son ensemble ont été vérifiés).

<sup>55</sup> Voir la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

<sup>56</sup> Voir, par exemple, la deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 86.

<sup>57</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 200; voir aussi Joel G. Siegel, Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Barrons Educational Services, Inc. 2<sup>ème</sup> édition, 1995) (pièce n° 47 des États-Unis).

<sup>58</sup> Voir *supra* la réponse à la question 120 A.

<sup>59</sup> Voir le rapport annuel de Tembec, "Auditor's Report", page 34 (pièce n° 12 des États-Unis) (indiquant que seuls les états concernant la société dans son ensemble ont été vérifiés).

<sup>60</sup> Voir la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

<sup>61</sup> Voir la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

**Question posée aux deux parties:**

**121. La "méthode comptable interne" visée à l'observation n° 33, page 105, du Mémoire du 21 mars 2002 était-elle une méthode de répartition qui avait "été traditionnellement utilisée par l'exportateur"? Veuillez vous référer au dossier.**

72. Tembec n'a présenté aucun élément de preuve relatif à sa méthode de répartition traditionnelle. En tout cas, en vertu de l'article 2.2.1.1, l'autorité chargée de l'enquête est tenue de prendre en compte les répartitions traditionnelles seulement lorsqu'il est démontré que celles-ci sont conformes aux principes comptables généralement acceptés et n'induisent pas de distorsion. Aucun élément de preuve n'a été présenté indiquant que les données par division de Tembec étaient tenues conformément à ces principes.<sup>62</sup> De plus, les États-Unis ont fourni des éléments de preuve indiquant qu'il n'était pas obligatoire que les données par division de Tembec soient tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés ni qu'elles constituent une mesure objective des coûts.<sup>63</sup> Ainsi, même si l'on suppose, pour les besoins de l'argumentation, que Tembec a réparti traditionnellement les frais entre les divisions de la même manière, le Département du commerce n'avait aucune obligation de prendre en compte les données de Tembec relatives aux frais A et G concernant les différentes divisions. L'utilisation traditionnelle peut indiquer une certaine uniformité du recueil ou de la présentation des renseignements dans le temps, mais elle ne peut pas à elle seule impliquer la fiabilité ou la compatibilité avec les principes comptables généralement acceptés.

**I. WEYERHAEUSER**

**Questions posées aux États-Unis:**

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

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

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

73. Tout d'abord, les États-Unis ne partagent pas l'opinion selon laquelle les frais A et G peuvent se rapporter plus ou moins à un produit. Les frais A et G se rapportent, par définition, à une entreprise

---

<sup>62</sup> Voir le rapport annuel de Tembec, "Auditor's Report", page 34 (pièce n° 12 des États-Unis) (indiquant que seuls les états concernant la société dans son ensemble ont été vérifiés).

<sup>63</sup> Voir la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

dans son ensemble.<sup>64</sup> Dans sa deuxième communication écrite, le Canada convient que les frais A et G ne se rapportent pas aux produits.<sup>65</sup>

74. Cependant, le Département du commerce a bien une pratique qui consiste à exclure les frais A et G qui ne se rapportent pas à une entreprise du calcul des frais A et G de cette entreprise. Plus précisément, et comme il est indiqué dans la deuxième déclaration orale des États-Unis<sup>66</sup>, la pratique administrative du Département du commerce consiste à inclure une part des frais A et G de la société mère dans les frais A et G d'un producteur.<sup>67</sup> Cependant, s'il est démontré que la société mère ne s'acquitte d'aucune fonction pour le compte de la filiale, le Département du commerce considère que les frais A et G de la société mère ne se rapportent pas à la filiale et il n'impute aucun des frais A et G de la société mère à la filiale. La détermination rendue dans l'affaire *Brass Sheet and Strip*, citée par le Canada, est un exemple de cette pratique.<sup>68</sup> En fait, le Canada n'a pas contesté la pratique du Département du commerce et convient qu'une part des frais A et G de la société mère, y compris les frais A et G consignés séparément dans l'état financier de la société mère, devraient être inclus dans les frais A et G de Weyerhaeuser Canada.<sup>69</sup>

**124. À la page 51 du rapport annuel (2000) de Weyerhaeuser Company (pièce n° 166 du Canada), il est indiqué ce qui suit:**

**"[i]l s'agit d'un règlement correspondant à des créances, ce qui signifie que les créances seront honorées dans l'ordre où elles sont présentées sur une période de neuf ans, aucun montant maximum ou minimum n'étant fixé."**

**En déterminant le montant imputable à la période visée par l'enquête, le DOC a-t-il tenu compte du fait que les créances seraient honorées dans l'ordre où elles sont présentées sur une période de neuf ans, aucun montant maximum ni minimum n'étant fixé? Ou bien le DOC at-il imputé la totalité de la somme provisionnée par la société sur la période visée par l'enquête? Veuillez donner des explications.**

75. Conformément au traitement par Weyerhaeuser de l'ensemble des frais de règlement de litiges en tant que frais non incorporables au titre de l'exercice budgétaire 2000 dans ses propres livres et registres, le Département du commerce a inclus l'ensemble de ces frais dans son calcul du ratio des frais A et G. Autrement dit, Weyerhaeuser a comptabilisé l'ensemble de ces frais l'année où ils ont été engagés (c'est-à-dire la période visée par l'enquête). Weyerhaeuser n'a jamais fait valoir auprès du

---

<sup>64</sup> Voir Joel G. Siegel, Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Barrons Educational Services, Inc. 2<sup>ème</sup> édition, 1995) (pièce n° 47 des États-Unis).

<sup>65</sup> Voir la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 166. ("Les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général ... sont des frais qui ne sont pas imputables directement au produit visé par l'enquête ou à un produit particulier.")

<sup>66</sup> Deuxième déclaration orale des États-Unis, paragraphe 73.

<sup>67</sup> Voir *Final Determination of Sales at Less Than Fair Value; Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Thailand*, 66 Fed. Reg. 49 622 et le Memorandum sur les questions et la décision qui l'accompagne, observation n° 7 (28 septembre 2001) (indiquant que la pratique du Département du commerce consiste à "calculer les frais A et G sur la base des états financiers non consolidés de l'entité de production spécifiques à l'entreprise ... nous incluons aussi dans les frais A et G de l'entreprise un montant correspondant aux services administratifs fournis pour le compte de l'entreprise par la société mère") (pièce n° 82 des États-Unis).

<sup>68</sup> Voir *Brass Sheet and Strip from Canada; Final Results of Antidumping Duty and Administrative Review*, 61 Fed. Reg. 46618, 46619 (4 septembre 1996) (pièce n° 104 du Canada).

<sup>69</sup> Voir la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 230, dans laquelle le Canada concède que d'autres postes figurant séparément dans l'état financier de la société mère constituaient des frais de caractère général et ont été inclus à juste titre dans le calcul du ratio des frais A et G de Weyerhaeuser Canada. Voir aussi la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 89, note de bas de page 149.

Département du commerce que ces frais de règlement de litiges devraient être traités autrement que comme des frais non incorporables. (*Par exemple*, Weyerhaeuser n'a jamais fait valoir que le coût des règlements devrait être amorti sur plusieurs années.) En revanche, il a seulement fait valoir que le coût total devrait être exclu de l'imputation de frais A et G à la production de bois d'œuvre résineux.

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

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

76. Le Département du commerce a autorisé l'exclusion des frais de règlement de litiges pour la *détermination préliminaire* car c'est seulement lors de la vérification qu'il a appris que Weyerhaeuser avait exclu ces frais des frais A et G déclarés de la société mère. Dans une enquête antidumping, la vérification est effectuée après la *détermination préliminaire*. Comme il est indiqué dans la *détermination finale*, une fois qu'il a pris en compte les frais de règlement de litiges, le Département du commerce a déterminé qu'ils étaient à juste titre considérés comme faisant partie des frais A et G de la société mère et en a imputé une partie au bois d'œuvre résineux.<sup>70</sup>

**126. Veuillez formuler des observations sur la partie ci-après du paragraphe 93 de la deuxième déclaration orale du Canada:**

**"les États-Unis ne donnent dans aucune de leurs communications de réponse concernant le fait que la pratique traditionnelle du Département du commerce est d'exclure les frais d'administration et les frais de caractère général de la société mère qui sont sans rapport (avec la société visée), constatant à de nombreuses occasions que les frais d'administration et les frais de caractère général n'étaient pas tous fongibles."**

77. La pratique normale du Département du commerce consiste à exclure les frais A et G d'une société mère si des éléments de preuve sont présentés indiquant que la société mère ne s'est acquittée d'aucune fonction pour le compte de la filiale<sup>71</sup>, comme dans le cas de la détermination faite dans l'affaire *Brass Sheet and Strip* citée par le Canada.<sup>72</sup> Cependant, cette affaire et la pratique suivie par le Département du commerce lorsqu'une société mère ne s'acquitte d'aucune fonction pour le compte d'une filiale ne sont pas pertinentes pour ce qui est du calcul des frais A et G de Weyerhaeuser Canada car il n'est pas contesté que la société mère s'acquittait de fonctions pour le compte de Weyerhaeuser Canada. En tout cas, le Canada n'a pas fait objection à l'inclusion d'une part des frais A et G de la société mère dans les frais A et G de Weyerhaeuser Canada.<sup>73</sup> Le Canada n'a donc pas contesté la fongibilité des frais A et G de la société mère en ce qui concerne Weyerhaeuser Canada. En revanche, il a contesté seulement l'inclusion d'une partie des frais de règlement de litiges dans les frais A et G de Weyerhaeuser Canada.

---

<sup>70</sup> Voir *Final Determination*, observation n° 48b (pièce n° 2 du Canada).

<sup>71</sup> Voir *supra* la réponse à la question n° 123.

<sup>72</sup> Voir *Brass Sheet and Strip from Canada; Final Results of Antidumping Duty and Administrative Review*, 61 Fed. Reg. 46618, 46619 (4 septembre 1996) (pièce n° 104 du Canada); voir aussi la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 230, dans laquelle le Canada concède que d'autres postes figurant séparément dans l'état financier de la société mère constituaient des frais de caractère général et ont été inclus à juste titre dans le calcul du ratio des frais A et G de Weyerhaeuser Canada. Voir aussi la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 89, note de bas de page 149.

<sup>73</sup> Voir la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 230, qui précise quelle est la part des frais A et G de la société mère pour laquelle il ne s'est pas opposé à ce qu'elle soit incluse par le Département du commerce dans le calcul des frais A et G de Weyerhaeuser Canada.

127. Veuillez formuler des observations sur l'extrait ci-après du paragraphe 90 de la deuxième déclaration orale du Canada:

**"Dans la pièce n° 26 relative à la vérification des coûts, les éléments des frais A et G de Weyerhaeuser US sont décomposés, y compris un poste au titre de la Loi de [[ ]]. Cela représentait les frais juridiques de caractère général de la société. Les frais afférents aux panneaux comprimés [[ ]] ne sont pas consignés."**  
[note de bas de page omise]

78. La qualification correcte des frais de règlement de litiges concernant les panneaux comprimés ne dépend pas de l'extraction de ces frais par Weyerhaeuser US dans ses livres et registres. Ce qui est pertinent est la nature même des frais. Une entreprise extrait généralement certains frais parce qu'ils sont importants et nécessitent des explications complémentaires<sup>74</sup>, comme pour les frais de règlement de litiges consignés dans l'état financier consolidé de Weyerhaeuser. Cependant, si un élément de coût est d'une nature générale, le fait de le consigner séparément du poste générique des frais A et G ne modifie pas sa nature générale. En fait, Weyerhaeuser a consigné séparément une autre catégorie de frais de caractère général, les "frais de consolidation et de fermeture", dans son état financier. Le Canada ne conteste pas l'inclusion de ces "frais de consolidation et de fermeture" dans le calcul du ratio des frais A et G concernant Weyerhaeuser Canada. De même, l'inclusion par le Département du commerce d'une partie des frais de règlement de litiges dans les frais A et G de Weyerhaeuser Canada était raisonnable.

#### **J. TEMBEC (RECETTES TIRÉES DES SOUS-PRODUITS)**

Questions posées aux États-Unis:

128. **Comment le critère des conditions de pleine concurrence a-t-il été appliqué? Au paragraphe 235 de sa première communication écrite, le Canada indique ce qui suit:**

**"lorsque le prix moyen facturé aux acheteurs affiliés était supérieur au prix moyen facturé aux acheteurs non affiliés, le DOC a conclu que la société interrogée avait vendu des copeaux à ses acheteurs affiliés à des prix gonflés, qui n'étaient pas ceux du marché. Dans ces situations, le DOC n'a pas tenu compte des recettes consignées dans les livres et registres de la société interrogée correspondant à ses ventes aux acheteurs affiliés, et a revalorisé ces ventes sur la base du prix inférieur qu'elle facturait aux acheteurs non affiliés."**

**L'assertion du Canada rend-elle compte avec exactitude de la pratique du DOC, telle qu'elle a été suivie dans le cadre de l'enquête antidumping sur le bois d'œuvre résineux? En particulier, le DOC a-t-il ignoré les recettes de West Fraser en Colombie-Britannique tirées des ventes aux parties affiliées au motif qu'elles étaient faites à des "prix gonflés, qui n'étaient pas ceux du marché"? Veuillez donner une explication.**

79. Cette question figure au point "Tembec (recettes tirées des sous-produits)". Cependant, le Département du commerce n'a pas effectué d'analyse relative aux conditions de pleine concurrence en ce qui concerne les recettes tirées des sous-produits de Tembec. Comme il est expliqué dans la *détermination finale*, s'agissant de Tembec, les transactions relatives aux copeaux de bois ont été

---

<sup>74</sup> Voir Susan Weiss Budak, Patrick R. Delaney, Barry J. Epstein, et Ralph Nach, Wiley GAAP 2002: Interpretation and Application of Generally Accepted Accounting Principles 2000, page 76 (John Wiley & Sons 2001) (pièce n° 83 des États-Unis).

réalisées entre des divisions de la même entité juridique. La pratique du Département du commerce concernant les transactions au sein de la même entité juridique est d'utiliser le coût réel des intrants.<sup>75</sup> De par leur nature, les sous-produits n'ont pas de coûts qui leur soient directement imputables. Ainsi, le Département du commerce a d'abord examiné les livres et registres de Tembec, comme le prescrit l'Accord antidumping, afin de déterminer une valeur raisonnable pour les copeaux de bois. Il a ensuite comparé les valeurs internes de Tembec avec ses prix de vente de copeaux de bois fondés sur le marché. De même que les coûts internes sont généralement inférieurs aux prix du marché, compte tenu de l'existence de bénéfices, les compensations au titre des sous-produits pour le calcul des coûts sont généralement inférieures à la valeur marchande d'un sous-produit. Le Département du commerce a observé que les prix de cession entre divisions de Tembec étaient inférieurs à ses prix de vente aux parties non affiliées. Il a donc déterminé que l'utilisation des prix inférieurs constituait une estimation raisonnable du coût du sous-produit.

80. Il est important de noter que dans le cas de Tembec, le Département du commerce a examiné les prix du marché facturés aux parties non affiliées non pour effectuer une analyse relative aux conditions de pleine concurrence mais comme point de départ de la détermination du coût des copeaux de bois. L'approche du Département du commerce était compatible avec la préférence exprimée à l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping pour l'utilisation des propres livres et registres d'un producteur.

81. En ce qui concerne West Fraser, l'assertion du Canada figurant au paragraphe 235 de sa première communication écrite rend compte avec exactitude de l'application générale par le Département du commerce du critère des conditions de pleine concurrence. Cependant, il est important de noter que le Département du commerce n'applique pas ce critère aveuglément, mais examine les prix consignés dans les livres et registres d'une société interrogée pour déterminer s'il existe certains facteurs qui justifient l'utilisation de valeurs de transactions avec des parties affiliées plus élevées. Dans la présente affaire, le Département du commerce n'a pas tenu compte des recettes de West Fraser en Colombie-Britannique tirées des ventes aux parties affiliées dans les cas où le prix moyen facturé aux acheteurs affiliés était supérieur au prix moyen auquel les copeaux de bois étaient vendus aux acheteurs non affiliés. Il est important de noter que le critère des conditions de pleine concurrence du Département du commerce - que le Canada ne conteste pas en soi<sup>76</sup> - part du principe que les transactions avec les parties affiliées ne sont fondamentalement pas fiables et qu'elles doivent donc être examinées avec attention. En cherchant à déterminer si les transactions entre parties affiliées ont été réalisées à des prix reflétant les conditions de pleine concurrence, le Département du commerce a déterminé que les prix de vente de West Fraser aux parties affiliées étaient supérieurs à ses prix de vente aux parties non affiliées.<sup>77</sup> Conformément à cette constatation, le Département du commerce n'a pas tenu compte des prix facturés aux parties affiliées et a revalorisé les ventes de copeaux de West Fraser sur la base des prix de vente aux parties non affiliées.

82. L'Accord antidumping exprime une préférence pour le calcul des frais sur la base des livres et registres d'une partie, à moins que ces données ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. En appliquant son critère des conditions de pleine concurrence aux ventes de copeaux de West Fraser aux parties affiliées, le Département du commerce a déterminé que ces ventes ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Il a donc revalorisé, conformément à l'article 2.2.1.1, ces ventes de copeaux sur la base des prix de vente aux parties non affiliées.

---

<sup>75</sup> *Final Determination*, observation n° 11, page 60 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>76</sup> *Voir, par exemple*, la première communication écrite du Canada, paragraphe 243.

<sup>77</sup> Il est rendu compte de cette analyse dans le document DOC Memorandum on West Fraser's Cost of Production and Constructed Value Calculation Adjustments for the *Final Determination*, page 2 et pièce jointe n° 1 (pièce n° 108 du Canada).

**129. Le Canada fait un rapprochement entre la présente affaire et la constatation, figurant au paragraphe 148 du rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, selon laquelle le pouvoir discrétionnaire "doit être exercé d'une manière impartiale qui soit équitable pour toutes les parties touchées par une enquête antidumping". Veuillez formuler des observations.**

83. Le rapprochement effectué par le Canada avec la constatation rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud* n'est pas pertinent. Ce qui était en cause dans cette affaire était la pratique du Département du commerce consistant à exclure de son calcul de la valeur normale les ventes aux parties affiliées dont il était déterminé qu'elles n'avaient pas eu lieu au cours d'opérations commerciales normales. Conformément à cette pratique, le Département du commerce a exclu automatiquement du calcul de la valeur normale les ventes aux parties affiliées à des prix inférieurs à 99,5 pour cent de la moyenne pondérée des prix de vente aux parties non affiliées. Le Japon a fait objection à cette pratique, en particulier parce qu'aucune exclusion semblable et automatique ne s'appliquait aux ventes aux parties affiliées à des prix supérieurs à 100,5 pour cent de la moyenne pondérée des prix de vente aux parties non affiliées. Autrement dit, le Japon a fait objection au manque de symétrie entre le traitement des ventes à bas prix entre parties affiliées et le traitement des ventes à prix élevés entre parties affiliées.

84. En revanche, les questions concernant la compensation au titre des copeaux de bois dans le présent différend ne posent pas de problème de symétrie. L'affirmation selon laquelle la neutralité exige que les situations semblables soient traitées d'une manière semblable ne signifie pas que la méthode appliquée par le Département du commerce pour évaluer les ventes de copeaux de bois aux clients affiliés doit être identique à sa méthode d'évaluation des cessions de copeaux de bois entre deux divisions de la même entreprise. En effet, les ventes aux parties affiliées et les cessions entre divisions ne sont pas des transactions semblables. Ce sont des types de transaction fondamentalement différents. La neutralité n'exige pas qu'elles soient évaluées d'une manière identique.

85. Comme les États-Unis l'ont expliqué dans des communications antérieures, les ventes aux parties affiliées sont fondamentalement différentes des cessions entre divisions. Dans le cas des ventes aux sociétés affiliées, la question est de savoir si ces ventes correspondent à un véritable prix du marché, non affecté par l'affiliation entre l'acheteur et le vendeur. Dans le cas des prix de cession interne entre divisions, la question est de savoir si le prix pratiqué par l'entreprise tient compte raisonnablement de son coût de production du sous-produit utilisé comme compensation. Dans l'enquête sur le bois d'œuvre résineux, le Département du commerce a bien calculé les compensations au titre des copeaux de bois "d'une manière impartiale qui soit équitable pour toutes les parties touchées". Cependant, la neutralité n'exigeait pas, contrairement à ce que le Canada a indiqué, qu'il applique la même méthode à des situations factuelles fondamentalement différentes.

86. Il convient également de noter que lorsque le critère des conditions de pleine concurrence a été appliqué, comme dans le cas de *West Fraser*, le Canada n'a pas contesté en soi ce critère du Département du commerce mais seulement des aspects de son application pour ce qui est des questions relatives au sous-produit que sont les copeaux de bois. Dans sa première communication écrite, le Canada a indiqué ce qui suit:

[Le Canada] ne conteste pas qu'une détermination de l'existence de prix pratiqués dans des conditions qui ne sont pas celles de la pleine concurrence pourrait étayer une détermination selon laquelle les livres et registres dans lesquels ces prix sont consignés pourraient ne pas tenir compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. En pareil cas, l'autorité chargée de l'enquête pourrait légitimement recourir à d'autres données et ne pas tenir compte des livres et registres.<sup>78</sup>

---

<sup>78</sup> Première communication écrite du Canada, paragraphe 243.

En fait, le Canada n'a pas soulevé d'objection à l'utilisation du critère des conditions de pleine concurrence tel qu'il a été appliqué par le Département du commerce aux autres sociétés interrogées. Son objection concernant West Fraser est simplement qu'"une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas pu constater que les ventes de copeaux de West Fraser aux acheteurs affiliés qui étaient comptabilisées avaient été faites à des prix gonflés, qui n'étaient pas ceux du marché".<sup>79</sup> Lorsqu'il a examiné les ventes de copeaux de bois de West Fraser aux parties affiliées, le Département du commerce a appliqué une analyse relative aux conditions de pleine concurrence d'une manière neutre qui était équitable pour la partie affectée.

**130. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 107 de la deuxième déclaration orale du Canada.**

87. Le texte comptable que le Canada cite à propos de l'affirmation selon laquelle les transactions entre entités affiliées devraient être évaluées de la même manière que les transactions entre divisions de la même entité n'étaye pas son argument. En fait, le texte ne dit rien à ce sujet. Son silence n'équivaut pas à la reconnaissance d'une interdiction d'appliquer des méthodes d'évaluation différentes aux ventes aux parties affiliées et aux cessions entre divisions.

88. En outre, le texte comptable cité par le Canada au paragraphe 107 de sa deuxième déclaration orale étaye en fait l'argument des États-Unis selon lequel l'écart entre les prix de cession entre divisions et les prix de vente aux parties non affiliées s'apparente à un bénéfice ou à un "gain". Le texte indique que "[t]out écart entre les prix de vente réels et les prix utilisés dans l'établissement des coûts des sous-produits est traité comme un gain ou une perte".<sup>80</sup> Comme les États-Unis l'ont expliqué, l'Accord antidumping exige que le Département du commerce détermine si les coûts déclarés tiennent compte raisonnablement des coûts de production. Les ventes des marchandises sur le marché comprennent en général non seulement les coûts de production réels mais aussi un montant additionnel pour le bénéfice. Ainsi, une entreprise peut attribuer une valeur à un sous-produit mais elle le vendra généralement aux acheteurs non affiliés à un prix plus élevé. La documentation comptable citée par le Canada confirme l'idée même qu'il a rejetée: une entreprise peut tirer un "gain" de la vente d'un sous-produit sur le marché tout comme elle tirerait un "bénéfice" de la vente de facteurs de production sur le marché.

**K. WEST FRASER**

**Question posée aux États-Unis:**

**133. En ce qui concerne l'usine McBride de West Fraser, l'assertion ci-après figure à la page 23 du rapport de vérification du DOC (pièce n° 110 du Canada):**

**"[D]es représentants officiels de la société ont expliqué que l'usine McBride avait un contrat à long terme en vigueur concernant les ventes de copeaux de bois lorsque l'usine a été achetée, et que toutes les ventes ont eu lieu en avril et mai 2000. Ils ont indiqué que la valeur des ventes de copeaux avait augmenté en mai 2000 et qu'ils avaient été obligés de vendre les copeaux au prix contractuel plus bas."**

**Le DOC a-t-il tenu compte des constatations susmentionnées dans le cadre de l'enquête? Dans l'affirmative, de quelle manière l'a-t-il fait? Veuillez donner au Groupe spécial les**

---

<sup>79</sup> *Id.*, paragraphe 244.

<sup>80</sup> W.J. Morse et H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating, and Using Cost Data*, 3<sup>ème</sup> édition (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1986), pages 157 et 158 (pièce n° 175 du Canada).

**références dans le dossier. Le Groupe spécial note que le DOC a décidé, dans deux cas au moins – c'est-à-dire en ce qui concerne Canfor et Tembec – de ne pas utiliser certaines données relatives aux prix pour les ventes aux parties non affiliées. En quoi les situations concernant Canfor et Tembec diffèrent-elles, à supposer que ce soit le cas, de celle de l'usine McBride?**

89. S'agissant de savoir si le Département du commerce a tenu compte des constatations figurant dans son rapport de vérification, il convient de noter trois points: 1) West Fraser n'a jamais fait valoir que les ventes de son usine McBride aux parties non affiliées étaient faites dans des circonstances telles qu'elles ne tenaient pas compte raisonnablement des valeurs marchandes des copeaux de West Fraser et, en fait, le Département du commerce a constaté, lors de la vérification, que les ventes de cette usine tenaient compte raisonnablement d'une valeur marchande de ces copeaux<sup>81</sup>, 2) même si West Fraser avait fait cette allégation dans le cadre de l'enquête, il n'y a rien, en ce qui concerne la nature du contrat à long terme, qui rendrait les transactions "non commerciales" car les contrats à long terme sont des instruments commerciaux courants<sup>82</sup>; et 3) le Département du commerce ne s'est pas appuyé seulement sur les ventes de l'usine McBride dans son analyse; il a également pris en compte les transactions de l'usine Pacific Island, qui étaient fondées sur le marché.<sup>83</sup>

90. Le Groupe spécial se réfère au traitement des ventes de Tembec et Canfor aux parties non affiliées. En ce qui concerne Tembec, toutes les ventes à des parties liées ont été faites entre des divisions de la même entité juridique.<sup>84</sup> En comparant les prix de cession interne des copeaux de Tembec en Colombie-Britannique avec ses ventes de copeaux en Colombie-Britannique aux parties non affiliées, le Département du commerce a déterminé que les prix de cession interne étaient des valeurs de remplacement raisonnables pour les coûts des copeaux de bois.<sup>85</sup> Pour ce qui est des ventes internes de copeaux de Tembec au Québec et en Ontario, il n'y avait pas de données relatives aux prix du marché utilisables pour évaluer si les prix de cession interne étaient préférentiels. Le Département du commerce a donc appliqué aux ventes de copeaux de l'entreprise au Québec et en Ontario la constatation spécifique à l'entreprise s'agissant de ses ventes de copeaux en Colombie-Britannique, à savoir que les prix de cession interne des copeaux n'étaient pas préférentiels, et a déterminé que les prix de cession interne des copeaux de Tembec n'étaient pas préférentiels et pouvaient être utilisés aux fins de la détermination finale. Autrement dit, les résultats de l'analyse des ventes de copeaux de Tembec en Colombie-Britannique étaient assez fiables pour pouvoir être appliqués aux ventes de copeaux de l'entreprise dans d'autres provinces. Aucune allégation n'a été formulée indiquant que des arrangements contractuels avaient influencé le prix des ventes de copeaux de Tembec aux parties affiliées ou aux parties non affiliées. C'est pourquoi les faits concernant Tembec sont différents de ceux qui intéressent West Fraser.

91. En ce qui concerne Canfor, le Département du commerce a déterminé que ses ventes de copeaux de bois provenant des scieries de l'Alberta aux acheteurs non affiliés étaient faussées en raison de soi-disant "arrangements contractuels" qui ne reflétaient aucun prix du marché pendant la

---

<sup>81</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 224, et les citations tirées du dossier qui y figurent. Notamment, le Canada souligne, devant le Groupe spécial, l'importance de la nature non commerciale alléguée des contrats de l'usine McBride de West Fraser alors qu'au cours de l'enquête, West Fraser n'a même pas versé le contrat au dossier. Le statut commercial ou non du contrat n'a jamais été remis en question par West Fraser et ce n'est donc pas un point que le Département du commerce a examiné spécifiquement.

<sup>82</sup> Déclaration liminaire des États-Unis à la deuxième réunion de fond, paragraphe 79.

<sup>83</sup> Voir, par exemple, le document West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007503 (pièce n° 106 du Canada); la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 219; les réponses des États-Unis aux questions posées par le Groupe spécial le 19 juin 2003, paragraphe 71.

<sup>84</sup> Voir le document DOC Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc. (29 janvier 2002) (pièce n° 112 du Canada – contient des renseignements commerciaux confidentiels).

<sup>85</sup> *Final Determination*, observation n° 11, page 61 (pièce n° 2 du Canada).

période pertinente. La nature exacte des "arrangements contractuels" de Canfor en Alberta relève de renseignements commerciaux confidentiels qui ne peuvent pas être divulgués dans le cadre de la présente procédure mais il s'agit d'une situation factuelle totalement différente de celle du contrat de West Fraser conclu entre l'usine McBride et certains acheteurs non affiliés.<sup>86</sup> Il n'y avait donc aucun élément fiable sur lequel fonder l'application du critère des conditions de pleine concurrence aux ventes de copeaux de Canfor en Alberta. En Colombie-Britannique, les scieries de Canfor n'ont pas vendu de copeaux à des parties non affiliées.<sup>87</sup> En l'absence de ventes de copeaux à des parties non affiliées en Colombie-Britannique et faute de résultats fiables en Alberta pouvant être appliqués à la Colombie-Britannique (ce qui diffère du cas de Tembec), le Département du commerce n'avait plus qu'une solution – comparer les ventes de copeaux de Canfor aux parties affiliées en Colombie-Britannique avec le prix du marché moyen pondéré pour les ventes de copeaux des autres sociétés interrogées à des parties non affiliées en Colombie-Britannique, ce qui a permis de constater que les ventes de copeaux de Canfor aux parties affiliées ont été faites à des prix reflétant des conditions de pleine concurrence.

92. Les situations concernant les ventes de copeaux de bois de Tembec et de Canfor étaient différentes de celle de West Fraser. Premièrement, West Fraser était la seule de ces trois sociétés interrogées à vendre des copeaux à la fois à des parties affiliées et à des parties non affiliées dans toutes les provinces où elle vendait ce sous-produit. Deuxièmement, ni Canfor ni Tembec n'avaient de problèmes contractuels semblables à ceux de West Fraser. Il n'y avait aucune question contractuelle associée aux ventes de copeaux de Tembec et les questions de cet ordre évoquées au sujet des ventes de copeaux de Canfor étaient totalement différentes, du point de vue des faits, de celles qui concernaient West Fraser. Troisièmement, bien que le Canada tente de qualifier les ventes de copeaux de West Fraser aux parties non affiliées en Colombie-Britannique de ventes *de minimis*, ces ventes étaient en réalité non négligeables.<sup>88</sup> Par conséquent, la situation de West Fraser était différente de celles de Canfor et Tembec. Compte tenu des différences, il était approprié que le Département du commerce valorise différemment la compensation au titre des ventes de copeaux de bois de West Fraser et la compensation dans le cas de Canfor ou de Tembec.

## L. SLOCAN

### Questions posées aux États-Unis:

**137. Il est indiqué, au paragraphe 319 de la deuxième communication écrite du Canada, ce qui suit:**

**"[l]e Département du commerce n'a tenu compte nulle part, dans sa détermination préliminaire, des bénéfices réalisés par Slocan sur ses opérations à terme."**

**En ce qui concerne la détermination finale, il est indiqué, au paragraphe 327 de la deuxième communication écrite du Canada, ce qui suit:**

**"dans sa détermination finale, le Département du commerce n'a pas tenu compte des recettes de Slocan provenant de ses opérations à terme et les a exclues du calcul de la marge."**

**Les États-Unis sont-ils d'accord avec les assertions susmentionnées et d'autres assertions allant dans ce sens, formulées dans la deuxième communication écrite du Canada?**

---

<sup>86</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 255, note 268.

<sup>87</sup> *Id.*, page 60.

<sup>88</sup> Voir la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 219.

93. Les assertions citées, tirées des paragraphes 319 et 327 de la deuxième communication écrite du Canada, sont exactes du point de vue des faits mais incomplètes et fallacieuses.

94. Contrairement à ce que le Canada laisse entendre, durant toute l'enquête, le Département du commerce a accordé une considération pleine et équitable aux ajustements que Slocan sollicitait pour les recettes provenant de ses contrats à terme. En outre, contrairement à ce que le Canada laisse entendre, il n'y avait aucune prescription voulant que ces montants soient inclus dans le calcul de la marge en l'absence d'une démonstration d'un effet sur la comparabilité des prix, comme le prévoit l'article 2.4 de l'Accord antidumping.

95. Comme le Groupe spécial chargé de l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier* l'a indiqué, la charge d'étayer une demande d'ajustement incombe à la partie qui sollicite cet ajustement – ici Slocan – et non à l'autorité chargée de l'enquête.<sup>89</sup> La société interrogée a l'obligation positive d'exposer et de justifier les renseignements et les arguments requis pour prouver ses allégations. Non seulement c'est ce que l'article 2.4 prévoit, mais c'est aussi logique dans la mesure où les renseignements pertinents sont détenus par la société interrogée. L'autorité chargée de l'enquête n'a pas le devoir d'étudier ou de consentir des ajustements qui n'ont pas été demandés et dont la nécessité n'a pas non plus été démontrée par la société interrogée.

96. Slocan a sollicité deux ajustements possibles pour la prise en compte des recettes provenant de ses contrats à terme. Premièrement, elle a demandé qu'elles soient traitées comme une compensation des frais de commercialisation directs. Selon une autre formule, elle a demandé que ces recettes soient traitées comme une compensation des frais financiers. Slocan n'a ni demandé ni démontré d'autre base possible pour un ajustement.

97. Ayant évalué et rejeté à juste titre les deux bases pour un ajustement demandées par Slocan, le Département du commerce s'était acquitté de son obligation de prendre en considération un ajustement. Toute autre conclusion laisse entendre que les sociétés interrogées sont libres de formuler des allégations générales concernant un droit à un ajustement assorties d'une explication minimale des données, et que l'autorité chargée de l'enquête a l'obligation de trouver la base pour un ajustement appropriée, même si l'explication est éventuellement incomplète, peu claire ou contradictoire. L'Accord antidumping ne prescrit pas un tel résultat illogique. La seule prescription énoncée à l'article 2.4 est qu'il soit dûment tenu compte, "dans chaque cas, selon ses particularités," des différences dont il est "démonstré" qu'elles affectent la comparabilité des prix.<sup>90</sup>

**138. Veuillez formuler des observations sur l'assertion ci-après, figurant à la page III.55 de la pièce n° 123 du Canada:**

**"[I]es contrats de couverture des opérations à terme ne représentent pas des frais/revenus de commercialisation directs car ils ne sont pas liés directement aux ventes. Ils représentent des frais/revenus de commercialisation indirects et non des frais/revenus financiers, et, à ce titre, ne sont pas non plus appropriés pour compenser les intérêts versés compris dans les coûts de production."**

98. La pièce n° 123 du Canada est un extrait du mémoire présenté à titre de réponse par l'autorité chargée de l'enquête au groupe spécial de l'ALENA ayant examiné l'enquête antidumping du Département du commerce concernant le bois d'œuvre. L'assertion citée est la réponse du

---

<sup>89</sup> *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphes 7.381 et 7.387 (la demande d'ajustement pour tenir compte des frais de crédit n'avait pas été formulée d'une manière appropriée au niveau de l'organisme).

<sup>90</sup> Voir les premières réponses des États-Unis aux questions posées par le Groupe spécial, paragraphe 137.

Département du commerce à la communication présentée par Slocan au groupe spécial de l'ALENA, dans laquelle Slocan indiquait *pour la première fois* que les bénéfices de ses ventes à terme pourraient représenter des frais/revenus de commercialisation indirects. Slocan avait formulé un argument *a posteriori* auquel le Département du commerce a apporté la réponse citée ci-dessus. L'assertion du Département du commerce résume correctement son interprétation postérieure à la procédure de la manière dont Slocan aurait pu présenter (mais n'a pas présenté, en fait) sa demande d'ajustement. Cependant, cette observation – faite dans le cadre du litige après l'enquête – n'a aucune incidence sur la question dont le Groupe spécial est saisi. La seule question dont le Groupe spécial est saisi est de savoir si le rejet, par le Département du commerce, des deux bases possibles demandées par Slocan pour l'ajustement en question était fondé sur un établissement correct et une évaluation impartiale et objective des faits. Les États-Unis notent par ailleurs que la seule communication présentée par Slocan pendant l'enquête au sujet d'éventuels frais de commercialisation indirects a été, en fait, l'affirmation dénuée d'ambiguïté, figurant dans sa réponse au questionnaire du 23 juillet 2001, selon laquelle elle n'avait engagé *aucuns* frais de commercialisation indirects aux États-Unis.<sup>91</sup>

**139. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 192 de la réponse du Canada à la question n° 77 du Groupe spécial:**

**"Les prix qu'elle propose dans le cas des autres ventes sont donc différents de ce qu'ils auraient été sans le filet de protection constitué par les contrats de couverture. Les opérations de couverture affectent donc, par définition, les prix de toutes les ventes sur le marché, et pas seulement de celles qui sont effectuées par l'intermédiaire du CME."**

99. L'argument du Canada est une justification *a posteriori*. Slocan n'a formulé aucun argument de la sorte pendant l'enquête à l'appui de l'ajustement qu'il demandait.

100. Comme les États-Unis l'ont indiqué en réponse aux questions orales posées à la deuxième réunion du Groupe spécial, la totalité des éléments de preuve concernant cette question consistait en deux phrases de portée générale figurant dans la réponse de Slocan à la section C du questionnaire ainsi qu'une brochure sur les opérations de couverture communiquée lors de la vérification. Ces éléments de preuve n'ont pas démontré un effet sur la comparabilité des prix, nécessaire pour étayer un ajustement. Il n'y a pas de règle *per se* – telle que le Canada la préconise – selon laquelle les opérations à terme affectent, par définition, toutes les ventes sur le marché.

101. Dans sa réponse au questionnaire du 23 juillet 2001, Slocan a indiqué sans ambiguïté que les bénéfices tirés des opérations de couverture devaient être traités comme une compensation des frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis, en tant qu'ajustement pour tenir compte des différences dans les conditions de ventes.<sup>92</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>93</sup>

---

<sup>91</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>92</sup> Response of Slocan Forest Products Ltd. to Sections B, C & D of the Department of Commerce Antidumping Questionnaire, 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 n'avait pas engagé de frais de commercialisation indirects.

<sup>93</sup> *Id.* pages C-35 et 36 (pièce n° 71 des États-Unis).

Slocan n'a pas expliqué le lien entre ces dépenses ou recettes et telle ou telle vente particulière de bois d'œuvre aux États-Unis. Elle n'a rien dit non plus de la manière dont ses contrats pouvaient affecter les prix facturés aux clients des États-Unis. Les faits n'ont pas démontré que ces bénéfices devraient être considérés comme une compensation des frais de commercialisation directs. Ils n'étaient pas directement liés à telle ou telle vente de bois d'œuvre résineux.<sup>94</sup>

102. Le Canada se livre à un exercice théorique *a posteriori* en affirmant maintenant: 'Slocan ayant démontré qu'elle effectuait des opérations à terme, qui affectent nécessairement la comparabilité des prix, l'article 2.4 exigeait que le Département du commerce procède à un ajustement.'<sup>95</sup> C'est là une nouvelle affirmation faite par le Canada, qui n'a aucune base dans l'article 2.4 ou dans le dossier de l'enquête. Slocan n'a produit aucun élément de preuve pour démontrer - comme le Canada l'allègue maintenant - que "la couverture au moyen des opérations à terme affecte toutes les ventes sur un marché particulier."<sup>96</sup>

103. Les éléments de preuve versés au dossier par Slocan indiquent que: "le but des opérations de couverture est de *réduire le risque que comporte la détention de stocks de bois d'œuvre*."<sup>97</sup> La brochure *Random Lengths* sur les opérations de couverture (communiquée par Slocan lors de la vérification) indique aussi que lorsqu'une entreprise effectue des opérations de couverture, elle peut "*réduire le risque que comporte la détention ou l'acquisition de stocks* en prenant une position égale et opposée sur le marché des opérations à terme *Random Lengths Lumber*".<sup>98</sup>

104. La démonstration selon laquelle les opérations de couverture servent à réduire le risque entraîné par la détention de stocks n'est *pas* la démonstration d'un effet sur tous les prix du marché. Les éléments de preuve présentés par Slocan ne démontrent pas l'effet en soi sur la comparabilité des prix invoqué par le Canada. Ils ne démontrent pas non plus que les contrats à terme de Slocan (qui n'ont pas donné lieu à une livraison) affectaient n'importe quel prix de bois d'œuvre inclus dans notre analyse. Les contrats qui ont donné lieu à une livraison effective à des clients de Slocan (en fait, les seules ventes dont les prix ont été affectés) ont été inclus en tant que ventes dans le calcul de la marge de dumping de Slocan. Cependant, les bénéfices tirés de contrats qui ont été vendus et n'ont pas donné lieu à une livraison de bois d'œuvre ne représentent pas une base d'ajustement appropriée pour tenir compte des conditions de vente. Par conséquent, c'est à juste titre que le Département du commerce a rejeté l'ajustement demandé par Slocan.

#### **Question posée aux deux parties:**

**140. Veuillez communiquer, sous forme de diagramme, la structure de Weyerhaeuser International Inc., montrant la relation entre Weyerhaeuser Canada, Weyerhaeuser US et Weyerhaeuser International Inc. En outre, le Canada pourrait-il communiquer la structure des états financiers des différentes entités, à savoir, à quel niveau ils sont vérifiés/consolidés?**

105. Dans la deuxième enquête antidumping concernant le *bois d'œuvre*, le Département du commerce a reçu des renseignements de Weyerhaeuser Company, établie aux États-Unis, et de sa filiale canadienne détenue à 100 pour cent, Weyerhaeuser Company Ltd. (collectivement, "Weyerhaeuser"). La structure de ces sociétés, sous forme de diagramme, a été versée au dossier administratif de l'enquête correspondante en tant que partie intégrante de la réponse de Weyerhaeuser

---

<sup>94</sup> Voir le document Slocan Cost Verification Report, page 26 (pièce n° 118 du Canada); voir aussi *Final Determination*, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

<sup>95</sup> Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 336; voir aussi les notes 356 et 363.

<sup>96</sup> Deuxième communication écrite du Canada, note 356.

<sup>97</sup> Sales Verification Report of 28 January 2002, Exhibit 21, page VE 02361, pièce n° 119 du Canada.

<sup>98</sup> Sales Verification Report of 28 January 2002, Exhibit 21, *Random Lengths – An Introductory Hedge Guide*, page VE 02364, pièce n° 119 du Canada.

à la section A du questionnaire du Département du commerce. (Réponse de Weyerhaeuser à la section A du questionnaire, datée du 22 juin 2001, page A-7 et pièces A-3 et A-5.) Comme il a été indiqué que ces diagrammes contenaient des renseignements exclusifs provenant de Weyerhaeuser, la société interrogée canadienne, il est plus approprié que le gouvernement canadien les présente en réponse à la demande du Groupe spécial. Des explications concernant cette structure ont aussi été communiquées dans la réponse à la section D de Weyerhaeuser du 23 juillet 2001, pages 24 et 25, où il était indiqué que Weyerhaeuser Company établissait les états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement acceptés des États-Unis et que Weyerhaeuser Company Ltd. établissait un jeu d'états financiers à des fins fiscales.