ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

WT/DS264/R
13 avril 2004

(04-1429)

Original: anglais

ÉTATS-UNIS – DÉTERMINATION FINALE DE L'EXISTENCE D'UN DUMPING CONCERNANT LES BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX EN PROVENANCE DU CANADA (WT/DS264)

Rapport du Groupe spécial

TABLE DES MATIÈRES

Page

I. INTRODUCTION 1
A. PLAINTE DU CANADA 1
B. ÉTABLISSEMENT ET COMPOSITION DU GROUPE SPÉCIAL 1
C. PROCÉDURE DU GROUPE SPÉCIAL 1
II. ASPECTS FACTUELS 2
III. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LES PARTIES 3
A. CANADA 3
B. ÉTATS-UNIS 4
IV. ARGUMENTS DES PARTIES 4
A. PREMIÈRE COMMUNICATION ÉCRITE DU CANADA 4
B. PREMIÈRE COMMUNICATION ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS 10
C. PREMIÈRE DÉCLARATION ORALE DU CANADA 18
1. Ouverture et clôture de l'enquête 18
2. Produit similaire et produit considéré 19
3. Fait de ne pas tenir compte des différences dans les dimensions 20
4. Réduction à zéro des marges négatives 21
5. Questions concernant les différentes entreprises 21
D. PREMIÈRE DÉCLARATION ORALE DES ÉTATS-UNIS 23
1. Déclaration liminaire des États-Unis d'Amérique à la première réunion du Groupe spécial 23
2. Déclaration finale des États-Unis d'Amérique à la première réunion du Groupe spécial 26
E. DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DU CANADA 28
1. Ouverture et clôture de l'enquête 28
2. Produit similaire 29
3. Fait de tenir dûment compte des différences dans les dimensions 30
4. La pratique de la "réduction à zéro" du Département du commerce était contraire à l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping* 33
5. Questions concernant les différentes entreprises 35
a) Répartition des frais financiers pour Abitibi 35
b) Répartition des frais AG pour Tembec 36
c) Répartition des frais AG pour Weyerhaeuser 36
d) Compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de West Fraser 37
e) Compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de Tembec 39
f) Compensation au titre des recettes tirées des contrats à terme de Slocan 40
F. DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS 40
1. Engagement de la procédure 40
2. Produit considéré 42
3. Fait de tenir compte des caractéristiques dimensionnelles 42

4. Calcul de la marge de dumping globale 44
5. Questions concernant les différentes entreprises 45
G. DEUXIÈME DÉCLARATION ORALE DU CANADA 48
1. Ouverture et clôture de l'enquête 48
2. Réduction à zéro 50
3. Produit similaire 50
4. Ajustement pour tenir compte des dimensions requis par l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* 52
5. Questions concernant les différentes entreprises 52
H. DEUXIÈME DÉCLARATION ORALE DES ÉTATS-UNIS 55
1. Déclaration liminaire 55
2. Déclaration finale 64
V. ARGUMENTS DES TIERCES PARTIES 65
A. COMMUNICATION ÉCRITE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES EN TANT QUE TIERCE PARTIE 65
1. Portée juridique de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* 65
a) Les obligations au titre de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* 65
b) L'article 5.2 de l'*Accord antidumping* impose uniquement une obligation au requérant 65
2. Portée de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* 66
3. Pratique de la "réduction à zéro" – violation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'A*ccord antidumping* 67
B. COMMUNICATION ÉCRITE DU JAPON EN TANT QUE TIERCE PARTIE 68
1. L'article 2 de l'*Accord antidumping* interdit aux autorités de ramener à zéro des marges négatives 68
2. Le calcul par le DOC des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* 69
3. La pratique du DOC concernant la valorisation des recettes tirées des sous-produits est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* 70
a) Pratique établie du DOC concernant la valorisation des ventes des sous-produits à des parties affiliées 70
b) Limite applicable au pouvoir discrétionnaire accordé aux autorités au titre de l'*Accord antidumping* 71
c) La valorisation par le DOC des copeaux de bois, pour laquelle le DOC a suivi sa pratique établie, est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* 71
C. DÉCLARATION DES COMMUNAUTÉ EUROPÉENNES EN TANT QUE TIERCE PARTIE 72
1. Article 5.2 de l'Accord antidumping 72
2. Article 5.3 de l'*Accord antidumping* 72
3. Article 5.8 de l'*Accord antidumping* 73
4. Pratique de la "réduction à zéro" – violation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping* 73
D. DÉCLARATION ORALE DU JAPON EN TANT QUE TIERCE PARTIE 75
1. Le principe fondamental de la bonne foi 75
2. Interdiction de la réduction à zéro 75
3. Calcul des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général 77

4. Revalorisation du sous-produit 78
5. Conclusion 79
VI. RÉEXAMEN INTÉRIMAIRE 79
VII. CONSTATATIONS 84
A. INTRODUCTION 84
B. QUESTIONS GÉNÉRALES 84
1. Règles de l'interprétation des traités 84
2. Critère d'examen 85
3. Charge de la preuve 87
4. Présentation des faits dans la procédure 87
C. OBJECTIONS PRÉLIMINAIRES 87
1. Introduction 87
2. Mandat 88
a) Contexte factuel 88
b) Arguments des parties 88
c) Évaluation par le Groupe spécial 89
3. Introduction d'éléments de preuve dont l'autorité chargée de l'enquête n'avait pas été saisie 92
a) Contexte factuel 92
b) Arguments des parties 92
c) Évaluation par le Groupe spécial 93
D. ALLÉGATION N° 1: ARTICLE 5.2 – LA DEMANDE NE CONTENAIT PAS LES RENSEIGNEMENTS QUI POUVAIENT "RAISONNABLEMENT ÊTRE À LA DISPOSITION DU REQUÉRANT" 96
a) Contexte factuel 96
b) Arguments des parties/tierces parties 96
c) Évaluation par le Groupe spécial 97
E. ALLÉGATION N° 2: ARTICLE 5.3 – ÉLÉMENTS DE PREUVE DONT IL EST ALLÉGUÉ QU'ILS SONT INSUFFISANTS POUR JUSTIFIER L'OUVERTURE D'UNE ENQUÊTE 103
a) Contexte factuel 103
b) Arguments des parties/tierces parties 104
c) Évaluation par le Groupe spécial 106
F. ALLÉGATION N° 3: ARTICLE 5.8 – "CARACTÈRE SUFFISANT DES ÉLÉMENTS DE PREUVE" DE L'EXISTENCE D'UN DUMPING À ET APRÈS L'OUVERTURE DE L'ENQUÊTE 121
a) Contexte factuel 121
b) Arguments des parties/tierces parties 121
c) Évaluation par le Groupe spécial 122
G. ALLÉGATION N° 4: ARTICLE 2.6 – "PRODUIT SIMILAIRE" ET "PRODUIT CONSIDÉRÉ" 123
a) Contexte factuel 123
b) Arguments des parties 124
c) Évaluation par le Groupe spécial 125
H. ALLÉGATION N° 5: ARTICLE 2.4 – AJUSTEMENT POUR TENIR COMPTE DES DIFFÉRENCES DANS LES CARACTÉRISTIQUES PHYSIQUES 129
a) Contexte factuel 129
b) Arguments des parties 131

c) Évaluation par le Groupe spécial 132
I. ALLÉGATION N° 6: ARTICLE 2.4 ET 2.4.2 – RÉDUCTION À ZÉRO 141
a) Contexte factuel 141
b) Arguments des parties/tierces parties 141
c) Évaluation par le Groupe spécial 143
J. ALLÉGATION N° 7: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – RÉPARTITION DES FRAIS FINANCIERS: ABITIBI 153
a) Contexte factuel 153
b) Arguments des parties/tierces parties 154
c) Évaluation par le Groupe spécial 155
K. ALLÉGATION N° 8: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – DÉTERMINATION DES FRAIS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL ET FRAIS D'ADMINISTRATION: TEMBEC 160
a) Contexte factuel 160
b) Arguments des parties/tierces parties 161
c) Évaluation par le Groupe spécial 162
L. ALLÉGATION N° 9: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – DÉTERMINATION DES FRAIS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL ET FRAIS D'ADMINISTRATION: WEYERHAEUSER 169
a) Contexte factuel 169
b) Arguments des parties/tierces parties 170
c) Évaluation par le Groupe spécial 171
M. ALLÉGATION N° 10: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 ET 2.4 – MONTANTS RAISONNABLES CORRESPONDANT AUX RECETTES TIRÉES DES SOUS-PRODUITS PROVENANT DE LA VENTE DES COPEAUX DE BOIS: TEMBEC ET WEST FRASER 177
a) Contexte factuel 177
b) Argument des parties/tierces parties 179
c) Évaluation par le Groupe spécial 181
N. ALLÉGATION N° 11: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – DIFFÉRENCE DANS LA COMPARABILITÉ DES PRIX RÉSULTANT DES BÉNÉFICES TIRÉS DES CONTRATS À TERME: SLOCAN 196
a) Contexte factuel 196
b) Arguments des parties 197
c) Évaluation par le Groupe spécial 198
O. ALLÉGATION CONCERNANT L'ARTICLE VI DU GATT DE 1994 ET LES ARTICLES 1ER, 9.3 ET 18.1 DE L'*ACCORD ANTIDUMPING* 203
a) Arguments des parties 203
b) Évaluation par le Groupe spécial 204
VIII. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS 205
A. CONCLUSIONS 205
B. ANNULATION OU RÉDUCTION D'AVANTAGES 206
C. RECOMMANDATION 206
IX. OPINION DISSIDENTE DE L'UN DES MEMBRES DU GROUPE SPÉCIAL CONCERNANT L'ALLÉGATION DU CANADA AU SUJET DE LA RÉDUCTION À ZÉRO 207

LISTE DES ANNEXES

ANNEXE A

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

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

ANNEXE B

RÉPONSES DES PARTIES AUX QUESTIONS ISSUES DE LA DEUXIÈME RÉUNION

Table des matières		Page
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 C

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

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

ANNEXE D

DEMANDE D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE SPÉCIAL

Table des matières		Page
Annexe D	Demande d'établissement d'un groupe spécial – Document WT/DS264/2	D-2

TABLEAUX DES AFFAIRES CITÉES DANS LE PRÉSENT RAPPORT

Titre abrégé	Titre complet de l'affaire et référence
Argentine – Carreaux en céramique	Rapport du Groupe spécial *Argentine – Mesures antidumping définitives à l'importation de carreaux de sol en céramique en provenance d'Italie*, WT/DS189/R, adopté le 5 novembre 2001
Argentine – Droits antidumping sur la viande de volaille	Rapport du Groupe spécial *Argentine - Droits antidumping définitifs visant la viande de volaille en provenance du Brésil*, WT/DS241/R, adopté le 19 mai 2003
Argentine – Pêches en conserve	Rapport du Groupe spécial *Argentine - Mesure de sauvegarde définitive à l'importation de pêches en conserve*, WT/DS238/R, adopté le 15 avril 2003
CE – Bananes III	Rapport de l'Organe d'appel *Communautés européennes – Régime applicable à l'importation, à la vente et à la distribution des bananes*, WT/DS27/AB/R, adopté le 25 septembre 1997, DSR 1997:II, 591
CE – Linge de lit	Rapport du Groupe spécial *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance d'Inde*, WT/DS141/R, adopté le 12 mars 2001, tel qu'il a été modifié par le rapport de l'Organe d'appel, WT/DS141/AB/R, DSR 2001:VI, 2319
CE – Linge de lit (article 21:5 – Inde)	Rapport du Groupe spécial *Communautés européennes – Droits antidumping sur les importations de linge de lit en coton en provenance d'Inde – Recours de l'Inde à l'article 21:5 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends*, WT/DS141/RW, adopté le 24 avril 2003, tel qu'il a été modifié par le rapport de l'Organe d'appel, WT/DS141/AB/RW
CE – Hormones	Rapport de l'Organe d'appel *Mesures communautaires concernant les viandes et les produits carnés (hormones)*, WT/DS26/AB/R, WT/DS48/AB/R, adopté le 13 février 1998, DSR 1998:I, 135
CE – Accessoires de tuyauterie	Rapport du Groupe spécial *Communautés européennes – Droits antidumping sur les accessoires de tuyauterie en fonte malléable en provenance du Brésil*, WT/DS219/R, adopté le 18 août 2003, tel qu'il a été modifié par le rapport de l'Organe d'appel, WT/DS219/AB/R
Égypte – Barres d'armature en acier	Rapport du Groupe spécial *Égypte – Mesures antidumping définitives à l'importation de barres d'armature en acier en provenance de la Turquie*, WT/DS211/R, adopté le 1er octobre 2002
Guatemala – Ciment I	Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Enquête antidumping concernant le ciment Portland en provenance du Mexique*, WT/DS60/R, adopté le 25 novembre 1998, tel qu'il a été modifié par le rapport de l'Organe d'appel, WT/DS60/AB/R, DSR 1998:IX, 3797
Guatemala – Ciment II	Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Mesures antidumping définitives concernant le ciment Portland gris en provenance du Mexique*, WT/DS156/R, adopté le 17 novembre 2000, DSR 2000:XI, 5295
Inde – Brevets (États-Unis)	Rapport de l'Organe d'appel *Inde - Protection conférée par un brevet pour les produits pharmaceutiques et les produits chimiques pour l'agriculture*, WT/DS50/AB/R, adopté le 16 janvier 1998, DSR 1998:I, 9
Inde – Restrictions quantitatives	Rapport de l'Organe d'appel *Inde - Restrictions quantitatives à l'importation de produits agricoles, textiles et industriels*, WT/DS90/AB/R, adopté le 22 septembre 1999, DSR 1999:IV, 1763
Indonésie – Automobiles	Rapport du Groupe spécial *Indonésie – Certaines mesures affectant l'industrie automobile*, WT/DS54/R, WT/DS55/R, WT/DS59/R, WT/DS64/R, adopté le 23 juillet 1998, DSR 1998:VI, 2201
Japon – Boissons alcooliques II	Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Taxes sur les boissons alcooliques*, WT/DS8/AB/R, WT/DS10/AB/R, WT/DS11/AB/R, adopté le 1er novembre 1996, DSR 1996:I, 97

Titre abrégé	Titre complet de l'affaire et référence
Corée – Produits laitiers	Rapport de l'Organe d'appel *Corée - Mesure de sauvegarde définitive appliquée aux importations de certains produits laitiers*, WT/DS98/AB/R, adopté le 12 janvier 2000, DSR 2000:I, 3
Mexique – Sirop de maïs	Rapport du Groupe spécial *Mexique – Enquête antidumping concernant le sirop de maïs à haute teneur en fructose (SHTF) en provenance des États Unis*, WT/DS132/R et Corr.1, adopté le 24 février 2000, DSR 2000:III, 1345
Thaïlande – Poutres en H	Rapport de l'Organe d'appel *Thaïlande – Droits antidumping sur les profilés en fer ou en aciers non alliés et les poutres en H en provenance de Pologne*, WT/DS122/AB/R, adopté le 5 avril 2001
États-Unis – Acier au carbone	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Droits compensateurs sur certains produits plats en acier au carbone traité contre la corrosion en provenance d'Allemagne*, WT/DS213/AB/R, adopté le 19 décembre 2002
États-Unis – Fils de coton	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Mesure de sauvegarde transitoire appliquée aux fils de coton peignés en provenance du Pakistan*, WT/DS192/AB/R, adopté le 5 novembre 2001
États-Unis – DRAM	Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Droit antidumping sur les semi-conducteurs pour mémoires RAM dynamiques* (*DRAM*) *de un mégabit ou plus, originaires de Corée*, WT/DS99/R, adopté le 19 mars 1999, DSR 1999:II, 521
États-Unis – Essence	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis - Normes concernant l'essence nouvelle et ancienne formules*, WT/DS2/AB/R, adopté le 20 mai 1996, DSR 1996:I, 3
États-Unis – Acier laminé à chaud	Rapport du Groupe spécial *États Unis – Mesures antidumping appliquées à certains produits en acier laminés à chaud en provenance du Japon*, WT/DS184/R, adopté le 23 août 2001, tel qu'il a été modifié par le rapport de l'Organe d'appel, WT/DS184/AB/R
États-Unis – Tubes et tuyaux de canalisation	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis - Mesures de sauvegarde définitives à l'importation de tubes et tuyaux de qualité carbone soudés, de section circulaire, en provenance de Corée*, WT/DS202/AB/R, adopté le 8 mars 2002
États Unis – Loi sur la compensation (Amendement Byrd)	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention*, WT/DS217/AB/R, WT/DS234/AB/R, adopté le 27 janvier 2003
États-Unis – Crevettes	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Prohibition à l'importation de certaines crevettes et de certains produits à base de crevettes*, WT/DS58/AB/R, adopté le 6 novembre 1998, DSR 1998:VII, 2755
États-Unis – Bois de construction résineux II	Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Groupe spécial des mesures affectant les importations aux États-Unis de bois de construction résineux en provenance du Canada* ("*États-Unis - Bois de construction résineux II*"), adopté le 27 octobre 1993, IBDD S40/416
États Unis – Acier inoxydable	Rapport du Groupe spécial *États Unis – Mesures antidumping visant les tôles d'acier inoxydable en rouleaux et les feuilles et bandes d'acier inoxydable en provenance de Corée*, WT/DS179/R, adopté le 1er février 2001, DSR 2001:IV, 1537
États-Unis – Tôles en acier	Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Mesures antidumping et compensatoires appliquées aux tôles en acier en provenance de l'Inde*, WT/DS206/R et Corr.1, adopté le 29 juillet 2002
États-Unis – Chemises et blouses de laine	Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Mesure affectant les importations de chemises, chemisiers et blouses, de laine, tissés en provenance d'Inde*, WT/DS33/AB/R et Corr.1, adopté le 23 mai 1997, DSR 1997:I, 323

TABLEAU DES ABRÉVIATIONS UTILISÉES DANS LE PRÉSENT RAPPORT

Abréviation	Titre complet/sens
Abitibi	Abitibi-Consolidated Inc., l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
Accord antidumping	*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*
Accord SMC	*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*
Accord sur l'OMC	*Accord de Marrakech instituant l'Organisation mondiale du commerce*
Canfor	Canfor Corporation, l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
CE	Communautés européennes
CME	Chicago Mercantile Exchange
CMV	Coût des marchandises vendues
Convention de Vienne	*Convention de Vienne sur le droit des traités* (voir la note de bas de page 168 du présent rapport)
Demande d'établissement d'un groupe spécial	Demande d'établissement d'un groupe spécial figurant dans le document WT/DS264/2
Département du commerce ou DOC	Département du commerce des États-Unis
Détermination finale	Décision imposant des mesures antidumping définitives sur certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, telle qu'elle a été publiée aux pages 15539 et suivantes du Federal Register, le 2 avril 2002 (pièce n° 1 du Canada), telle qu'elle a été modifiée par un avis publié aux pages 36068 et suivantes du Federal Register, le 22 mai 2002 (pièce n° 3 du Canada)
Détermination préliminaire	Décision imposant des mesures antidumping préliminaires sur les produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, telle qu'elle a été publiée aux pages 56062 et suivantes du Federal Register, le 6 novembre 2001 (pièce n° 11 du Canada, telle qu'elle a été à nouveau présentée le 30 juin 2003)
DIFMER ou difmer	Différences entre les marchandises
EPS	Épinette-pin-sapin, un type d'arbre
Frais AG	Frais d'administration et frais de caractère général (article 2.2.2 de l'*Accord antidumping*)
Frais ACG	Frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général (article 2.2.2 de l'*Accord antidumping*)
GATT de 1994	*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*

Abréviation	Titre complet/sens
IP	International Paper, l'une des sociétés requérantes
ITC	Commission du commerce international des États-Unis
Loi douanière	Loi douanière de 1930 des États-Unis, telle que modifiée (pièce n° 7 du Canada)
MBF	Mille pieds-planche, unité servant à mesurer le volume de bois d'œuvre résineux
Mémorandum d'accord	*Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends*
Mémorandum sur les questions et la decision (IDM)	"Mémorandum sur les questions et la décision concernant l'enquête en matière de droits antidumping sur certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada" du DOC, daté du 21 mars 2002 (pièce n° 2 du Canada)
OMC	Organisation mondiale du commerce
ORD	Organe de règlement des différends
PIR	Pacific Inland Resources, scierie détenue par West Fraser en Colombie-Britannique
QRP	Quesnel River Pulp, usine de papier affiliée à West Fraser
Slocan	Slocan Forest Products Ltd., l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
Tembec	Tembec Inc., l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
Weldwood	Weldwood of Canada Ltd., l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
West Fraser	West Fraser Mills Ltd., l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
Weyerhaeuser Canada	Weyerhaeuser Canada Ltd., l'un des producteurs et exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête
Weyerhaeuser US ou Weyerhaeuser Company	Weyerhaeuser Company, société mère de Weyerhaeuser Canada

I. INTRODUCTION

A. PLAINTE DU CANADA

1.1 Le 13 septembre 2002, le Canada a demandé l'ouverture de consultations avec le gouvernement des États-Unis conformément à l'article 4 du *Mémorandum d'accord*, à l'article XXII du *GATT de 1994* et à l'article 17 de l'*Accord antidumping*, au sujet de la détermination finale de l'existence de ventes à un prix inférieur à la juste valeur concernant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada publiée au Federal Register le 2 avril 2002, et modifiée le 22 mai 2002, conformément à l'article 735 de la Loi douanière.[1]

1.2 Le 11 octobre 2002, le Canada et les États-Unis ont tenu les consultations demandées, mais ne sont pas parvenus à une solution mutuellement satisfaisante de la question.

1.3 Le 6 décembre 2002, le Canada a demandé l'établissement d'un groupe spécial pour examiner la question.[2]

B. ÉTABLISSEMENT ET COMPOSITION DU GROUPE SPÉCIAL

1.4 À sa réunion le 8 janvier 2003, l'ORD a établi un groupe spécial conformément à l'article 6 du *Mémorandum d'accord* et conformément à la demande présentée par le Canada sous couvert du document WT/DS264/2.

1.5 À cette réunion, les parties au différend sont également convenues que le Groupe spécial serait doté du mandat type. Le mandat du Groupe spécial est donc le suivant:

> "[e]xaminer, à la lumière des dispositions pertinentes des accords visés cités par le Canada dans le document WT/DS264/2, la question portée devant l'ORD par le Canada dans ce document; faire des constatations propres à aider l'ORD à formuler des recommandations ou à statuer sur la question, ainsi qu'il est prévu dans lesdits accords."

1.6 Le 25 février 2003, les parties sont convenues que le Groupe spécial aurait la composition suivante[3]:

Président: M. Harsha V. Singh

Membres: M. Gerhard Hannes Welge
M. Adrián Makuc

1.7 Le Groupe spécial a été formellement composé le 4 mars 2003.

1.8 Les Communautés européennes, l'Inde et le Japon ont réservé leurs droits de tierces parties.

C. PROCÉDURE DU GROUPE SPÉCIAL

1.9 Le Groupe spécial s'est réuni avec les parties les 17 et 18 juin et 11 et 12 août 2003. Le Groupe spécial s'est réuni avec les tierces parties le 18 juin 2003.

---

[1] WT/DS264/1.
[2] WT/DS264/2.
[3] WT/DS264/3.

1.10 Le 16 janvier 2004, le Groupe spécial a remis son rapport intérimaire aux parties. Voir la section VI, *infra*.

II. ASPECTS FACTUELS

2.1 Le 2 avril 2001, une demande d'ouverture d'enquête antidumping a été déposée auprès du DOC et de l'ITC par le Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales (Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee), la Fraternité unie des charpentiers et menuisiers d'Amérique (United Brotherhood of Carpenters and Joiners) et le Syndicat international des travailleurs de l'industrie du papier, des industries connexes et de l'industrie chimique (Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union), concernant la marchandise visée, à savoir certains produits de bois d'œuvre résineux importés du Canada.

2.2 Le 23 avril 2001, le DOC a ouvert l'enquête et publié l'avis d'ouverture de l'enquête le 30 avril 2001.[4] En raison du grand nombre d'exportateurs de la marchandise visée, le DOC a limité son enquête aux six plus gros producteurs et exportateurs de bois d'œuvre résineux canadiens, à savoir, West Fraser, Slocan, Tembec, Abitibi, Canfor et Weyerhaeuser Canada.

2.3 Le champ de l'enquête a été défini dans l'avis d'ouverture de l'enquête comme suit:

> "[l]es produits visés par la présente enquête sont les bois d'œuvre résineux, les parquets et panneaux (produits de bois d'œuvre résineux). Les produits de bois d'œuvre résineux comprennent tous les produits classés sous les positions 4407.1000, 4409.1010, 4409.1090, et 4409.1020, respectivement, du tarif douanier des États-Unis, et tous bois d'œuvre résineux, parquets et panneaux décrits ci-après. Ces produits de bois d'œuvre résineux comprennent:
>
> 1) les bois de conifères sciés ou dédossés longitudinalement, tranchés ou déroulés, même rabotés, poncés ou aboutés, d'une épaisseur excédant six millimètres;
>
> 2) les panneaux de bois de conifères (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées) profilés (languetés, rainés, bouvetés, feuillurés, chanfreinés, joints en V, moulurés, arrondis ou similaires) tout au long d'une ou de plusieurs rives ou faces, même rabotés, poncés ou aboutés;
>
> 3) les autres bois de conifères (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées) profilés (languetés, rainés, bouvetés, feuillurés, chanfreinés, joints en V, moulurés, arrondis ou similaires) tout au long d'une ou de plusieurs rives ou faces (autres que les baguettes et moulures et les goujons en bois) même rabotés, poncés ou aboutés; et
>
> 4) les parquets de bois de conifères (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées) profilés (languetés, rainés, bouvetés, feuillurés, chanfreinés, joints en V, moulurés, arrondis ou similaires) tout au long d'une ou de plusieurs rives ou faces, même rabotés, poncés ou aboutés."[5]

2.4 La période couverte par l'enquête pour la détermination de l'existence d'un dumping a été établie comme allant du 1er avril 2000 au 31 mars 2001.

---

[4] Pièce n° 9 du Canada, Initiation, pages 21328 et suivantes.
[5] *Id.*, page 21329.

2.5 Le DOC a rendu sa détermination préliminaire le 31 octobre 2001, qui a été publiée au Federal Register le 6 novembre 2001.[6] Il a rendu une détermination sur la gamme des produits visés par l'enquête le 12 mars 2002, et a tenu une audition sur la question le 19 mars 2002.[7]

2.6 L'ordonnance finale en matière de droits antidumping a été publiée au Federal Register le 2 avril 2002[8], et modifiée le 22 mai 2002[9], imposant des droits antidumping finals, allant de 2,18 pour cent à 12,44 pour cent, aux producteurs et exportateurs de bois d'œuvre résineux canadiens. Le champ d'application final de l'ordonnance antidumping comprenait un certain nombre d'exclusions de produits.[10]

III. CONSTATATIONS ET RECOMMANDATIONS DEMANDÉES PAR LES PARTIES

A. CANADA

3.1 Dans sa première communication écrite, le Canada demande au Groupe spécial:

a) de constater que la requête déposée par la branche de production nationale des États-Unis ne contenait pas "les renseignements qui [pouvaient] raisonnablement être à la disposition" du requérant, et qu'elle ne contenait pas non plus d'éléments de preuve adéquats et exacts suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête, ce qui rendait celle-ci incompatible avec les obligations qui incombent aux États-Unis en vertu de l'article 5.2 et 5.3 de l'*Accord antidumping*;

b) de constater que le DOC n'a pas clos l'enquête faute d'éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping, ce qui rendait la conduite de l'enquête sur l'existence d'un dumping incompatible avec les obligations qui incombent aux États-Unis en vertu de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping*;

c) de constater que le DOC a déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire et un seul produit considéré, ce qui rendait la conduite de l'enquête incompatible avec les obligations qui incombent aux États-Unis en vertu des articles 2, 3, 4.1, 5, 6.10 et 9 de l'*Accord antidumping*;

d) de constater que le DOC a utilisé un certain nombre de méthodes inappropriées pour calculer la valeur normale et le prix à l'exportation qui ont abouti à des comparaisons inéquitables entre les deux, ce qui rendait les déterminations de l'existence d'un dumping incompatibles avec les obligations qui incombent aux États-Unis en vertu des articles 1er, 2.1, 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2, 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. En particulier, le DOC:

i) n'a pas dûment tenu compte des différences affectant la comparabilité des prix, notamment des différences dans les caractéristiques physiques (c'est-à-dire épaisseur, largeur et longueur) des produits de bois d'œuvre résineux;

ii) a illégalement "ramené à zéro" les marges de dumping négatives;

---

[6] Pièce n° 11 du Canada, Preliminary Determination, pages 56062 et suivantes.
[7] Pièce n° 1 du Canada, Final Determination, Federal Register, volume 67, n° 99, page 15539.
[8] *Id*., pages 15539 et suivantes.
[9] Pièce n° 3 du Canada, Amended Final Determination. *Voir* le paragraphe 7.139, *infra*, pour ce qui concerne le champ d'application modifié de l'ordonnance finale en matière de droits antidumping.
[10] *Ibid.*

iii) n'a pas calculé et/ou n'a pas imputé des montants raisonnables correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général pour calculer les coûts de certains exportateurs, y compris une imputation incorrecte des frais financiers et des frais de règlement de litiges en matière de responsabilité du fait des produits pour un produit qui n'était pas visé par l'enquête;

iv) n'a pas appliqué, dans le calcul des coûts, des montants raisonnables pour comptabiliser, en tant que compensations, les recettes tirées des sous-produits, provenant de la vente des copeaux de bois; et

v) n'a pas compensé une différence dans la comparabilité des prix résultant des bénéfices tirés des contrats à terme après avoir conclu à l'existence de cette différence;

e) de constater que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec les obligations qui leur incombent en vertu de l'article VI:1 et VI:2 du GATT de 1994 et des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping*;

f) de recommander à l'ORD que les États-Unis rendent leur mesure conforme à leurs obligations dans le cadre de l'OMC, qu'ils abrogent l'ordonnance antidumping visant les bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, et qu'ils restituent les dépôts en espèces perçus au titre d'une enquête illégale et d'une détermination illégale de l'existence d'un dumping.

B. ÉTATS-UNIS

3.2 Les États-Unis demandent que le Groupe spécial rejette les allégations du Canada dans leur intégralité.[11]

IV. ARGUMENTS DES PARTIES

4.1 Les arguments des parties sont énoncés dans leurs communications écrites et orales au Groupe spécial, ainsi que dans leurs réponses aux questions et dans leurs observations relatives à ces réponses. Les arguments des parties tels qu'ils sont présentés dans leurs communications sont résumés dans la présente section. Les résumés sont fondés sur les résumés analytiques communiqués par les parties. Les réponses écrites aux questions et les observations y relatives présentées par les parties sont reproduites dans les annexes du présent rapport. (*Voir* la liste des annexes, pages v et vi, *supra*)

A. PREMIÈRE COMMUNICATION ÉCRITE DU CANADA

4.2 Les arguments présentés par le Canada dans sa première communication écrite sont les suivants:

4.3 Le 21 mars 2002, pour la première fois dans le différend déjà ancien entre le Canada et les États-Unis concernant les bois d'œuvre résineux, une constatation finale de l'existence d'un dumping visant les importations de bois d'œuvre résineux canadiens aux États-Unis a été rendue.

[11] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 254.

4.4 Plus spécifiquement, le 2 avril 2002, la détermination finale positive de l'existence d'un dumping visant certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada du DOC[12] a été publiée au Federal Register.[13] Les "produits de bois d'œuvre résineux" visés par la détermination unique du DOC étaient définis d'une manière extrêmement large et couvraient de multiples positions tarifaires et divers produits allant du bois d'ossature de dimensions normalisées utilisé dans la construction de logements jusqu'aux bois d'ingénierie comme les bois spéciaux aboutés et d'autres produits manufacturés, y compris des pièces pour cadres de sommiers à ressorts, traverses pour voies ferrées, rayonnages, parements, revêtements, parquets et moulures.

4.5 Bien qu'il y ait des centaines d'entreprises canadiennes exportant du bois d'œuvre résineux aux États-Unis, c'est pour six exportateurs canadiens seulement, à savoir West Fraser, Slocan, Tembec, Abitibi, Canfor et Weyerhaeuser Canada (six sociétés interrogées tenues de répondre au questionnaire ou sociétés interrogées) qu'il a été calculé des marges de dumping individuelles.[14] La marge de dumping moyenne pour ces six sociétés interrogées a été utilisée pour établir le taux "résiduel global" pour tous les autres exportateurs.[15]

4.6 L'article VI:2 du *GATT de 1994* autorise les Membres de l'OMC à imposer des droits antidumping en vue "de neutraliser ou d'empêcher le dumping". Aux termes de l'article premier de l'*Accord antidumping*, les mesures antidumping doivent être appliquées dans les seules circonstances prévues à l'article VI du *GATT de 1994*, et à la suite d'enquêtes ouvertes et menées en conformité avec les dispositions de l'*Accord antidumping*.

4.7 Le Canada a demandé l'ouverture de consultations avec les États-Unis le 13 septembre 2002, conformément à l'article 4 du *Mémorandum d'accord*, à l'article XXII du *GATT de 1994* et à l'article 17 de l'*Accord antidumping*. Les consultations ont été tenues le 11 octobre 2002. Malheureusement, elles n'ont pas permis de régler le différend. Le 19 décembre 2002, le Canada a présenté sa première demande d'établissement d'un groupe spécial, conformément aux articles 4 et 6 du *Mémorandum d'accord*, à l'article XXIII du *GATT de 1994* et à l'article 17 de l'*Accord antidumping*. L'ORD a établi le Groupe spécial le 8 janvier 2003. Le Groupe spécial a été doté du mandat énoncé à l'article 7:1 du *Mémorandum d'accord*.

---

[12] Le DOC est l'autorité chargée de l'enquête aux États-Unis qui détermine s'il existe un dumping.

[13] Pièce n° 1 du Canada, Final Determination. L'avis était accompagné du Mémorandum sur les questions et la décision du DOC (pièce n° 2 du Canada), daté du 21 mars 2002. Le 22 mai 2002, les États-Unis ont publié la détermination finale modifiée (pièce n° 3 du Canada).

[14] L'article 6.10 de l'*Accord antidumping* dispose ce qui suit:

> "En règle générale, les autorités détermineront une marge de dumping individuelle pour chaque exportateur connu ou producteur concerné du produit visé par l'enquête. Dans les cas où le nombre d'exportateurs, de producteurs, d'importateurs ou de types de produits visés sera si important que l'établissement d'une telle détermination sera irréalisable, les autorités pourront limiter leur examen soit à un nombre raisonnable de parties intéressées ou de produits, en utilisant des échantillons qui soient valables d'un point de vue statistique d'après les renseignements dont elles disposent au moment du choix, soit au plus grand pourcentage du volume des exportations en provenance du pays en question sur lequel l'enquête peut raisonnablement porter."

Dans la détermination finale, il a été établi pour les six sociétés tenues de répondre au questionnaire, les marges de dumping suivantes: Abitibi – 12,44 pour cent; Canfor – 5,96 pour cent; Slocan – 7,71 pour cent; Tembec – 10,21 pour cent; West Fraser – 2,18 pour cent; Weyerhaeuser – 12,39 pour cent (pièce n° 3 du Canada, Amended Final Determination).

[15] Une marge de dumping "résiduelle globale" de 8,43 pour cent a été appliquée à tous les autres exportateurs canadiens de certains produits de bois d'œuvre résineux. *Ibid*.

4.8 Dans la détermination finale, le DOC a commis plusieurs erreurs fondamentales qui font que l'application de droits antidumping par les États-Unis aux bois d'œuvre résineux en provenance du Canada est incompatible avec les obligations des États-Unis en vertu à la fois du *GATT de 1994* et de l'*Accord antidumping*:

a) la requête[16] présentée par la branche de production nationale ne contenait pas "les renseignements qui [pouvaient] raisonnablement être à la disposition" du requérant[17], et elle ne contenait pas non plus d'éléments de preuve adéquats et exacts relatifs au dumping suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête, ce qui rendait celle-ci incompatible avec les obligations des États-Unis en vertu de l'article 5.2 et 5.3 de l'*Accord antidumping*;

b) le DOC n'a pas clos l'enquête faute d'éléments de preuve suffisants relatifs au dumping, ce qui rendait la conduite de l'enquête sur l'existence d'un dumping incompatible avec les obligations des États-Unis en vertu de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping*;

c) le DOC a déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire et un seul produit considéré, ce qui rendait la conduite de l'enquête incompatible avec les obligations des États-Unis en vertu des articles 2, 3, 4.1, 5, 6.10 et 9 de l'*Accord antidumping*; et

d) le DOC a utilisé, pour calculer la valeur normale et le prix à l'exportation, des méthodes incorrectes qui ont abouti à des comparaisons inéquitables entre ceux-ci, ce qui rendait les déterminations de l'existence d'un dumping incompatibles avec les obligations des États-Unis en vertu des articles 1er, 2.1, 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2, 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. En particulier, le DOC:

   i) n'a pas tenu dûment compte des différences affectant la comparabilité des prix, notamment des différences dans les caractéristiques physiques (c'est-à-dire épaisseur, largeur et longueur) des produits de bois d'œuvre résineux;

   ii) a illégalement "ramené à zéro" les marges de dumping négatives;

   iii) n'a pas calculé et/ou n'a pas imputé des montants raisonnables correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général pour calculer les coûts de certains exportateurs, y compris une imputation incorrecte des frais financiers et des frais de règlement de litiges en matière de responsabilité du fait des produits pour un produit qui n'était pas visé par l'enquête;

   iv) n'a pas appliqué, dans le calcul des coûts, des montants raisonnables pour comptabiliser, en tant que compensations, les recettes provenant des sous-produits, tirées de la vente des copeaux de bois; et

[16] La "requête" est la demande écrite déposée au nom de la branche de production nationale aux États-Unis en vue de l'ouverture d'une enquête antidumping.

[17] Le requérant principal (dit "Petitioner" aux États-Unis) était le "Coalition for Fair Lumber Imports Executive Committee" (Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales), une association de producteurs de bois d'œuvre résineux des États-Unis établie aux fins de faire appliquer des mesures commerciales visant les produits de bois d'œuvre résineux canadiens. La requête a aussi été présentée par United Brotherhood of Carpenters and Joiners; et par Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union.

v) n'a pas compensé une différence dans la comparabilité des prix résultant des bénéfices provenant des contrats à terme après avoir conclu à l'existence de cette différence.

4.9 Pour ce qui est de la première allégation du Canada concernant le fait que le DOC n'a pas ouvert l'enquête en conformité avec les obligations des États-Unis dans le cadre de l'OMC, le requérant n'a pas présenté d'éléments de preuve spécifiques se rapportant à telle ou telle société au Canada pour montrer un dumping effectif. Le requérant n'a pas fourni d'éléments de preuve concernant les prix ou les coûts réels des producteurs canadiens pour étayer ses allégations concernant le dumping. Néanmoins, les éléments de preuve montraient que l'un des principaux membres du Comité exécutif de la Coalition qui présentait la demande, IP, détenait la totalité du capital de Weldwood, l'un des gros exportateurs canadiens de bois d'œuvre résineux aux États-Unis. Le requérant détenait et contrôlait les données de Weldwood. Ne serait-ce que pour cette raison, le DOC aurait dû conclure que le requérant détenait des données détaillées et de meilleure qualité sur les prix et les coûts réels des producteurs canadiens et que, par conséquent, la requête ne contenait pas les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant. La décision du DOC d'ouvrir l'enquête reposait sur l'interprétation erronée du requérant suivant laquelle il n'avait pas accès à ces renseignements et que, par conséquent, il pouvait légitimement se fier à d'autres renseignements moins probants pour étayer son allégation de l'existence d'un dumping. Même quand le DOC a appris l'existence de ces renseignements, il n'a pas cherché à se les procurer. Le DOC a lui-même admis qu'il n'avait pas recherché de complément d'information.[18]

4.10 Une autorité chargée de l'enquête objective qui aurait examiné tous ces éléments de preuve n'aurait pas pu déterminer que la requête contenait i) les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant, ou ii) des éléments de preuve adéquats et exacts relatifs au dumping suffisants pour ouvrir l'enquête. Le non-respect de ces deux prescriptions signifiait que le DOC avait l'obligation de ne pas ouvrir l'enquête et que si l'enquête avait déjà été ouverte, le DOC avait l'obligation de la clore lorsqu'il a eu connaissance des insuffisances des renseignements fournis par le requérant ou, à tout le moins, de remédier aux insuffisances de la requête. L'OMC a établi qu'un requérant ne pouvait pas fournir n'importe quel renseignement ou document pour justifier l'ouverture d'une enquête.[19]

4.11 Nonobstant le caractère disparate des différents produits de bois d'œuvre résineux visés par la requête, le DOC a déterminé qu'il existait un seul "produit considéré" et un seul "produit similaire" (c'est-à-dire tous les "produits de bois d'œuvre résineux"). Le DOC, par conséquent, n'a conduit qu'une seule enquête sur tous les produits de bois d'œuvre résineux, allant du bois d'œuvre de dimensions courantes à des produits plus travaillés et même à des bois d'ingénierie. Les exportateurs parties à l'enquête (c'est-à-dire les sociétés interrogées) ont demandé au DOC de déterminer que certains produits étaient tellement distincts de la catégorie générale des "bois d'œuvre résineux" qu'ils devaient être reconnus comme des "produits considérés" et des "produits similaires" distincts des bois d'œuvre résineux, avec des caractéristiques différentes, exigeant une analyse et un traitement distincts. Le DOC a ignoré ces demandes, ou les a rejetées sans justification adéquate. La constatation du DOC suivant laquelle tous les produits de bois d'œuvre résineux font partie d'une "série continue de produits" est en contradiction manifeste avec les éléments de preuve versés au dossier, et est incompatible avec l'*Accord antidumping*.

[18] Pièce n° 4 du Canada, NAFTA Anti-Dumping Panel Hearing Transcript, Vol. 1, page 158.

[19] En ce qui concerne le critère du caractère suffisant des éléments de preuve pour justifier l'ouverture d'une enquête, le Groupe spécial chargé de l'affaire *Mexique – Sirop de maïs*, paragraphe 7.94, a jugé "instructif" le renvoi par le Groupe spécial chargé de l'affaire *Guatemala – Ciment I*, paragraphe 7.55, à la décision du Groupe spécial *États-Unis – Bois de construction résineux II*, suivant laquelle "les "éléments de preuve suffisants" devaient manifestement être davantage que de simples allégations ou conjectures et ne pouvaient pas être considérés comme signifiant simplement "n'importe quel élément de preuve"".

4.12 Le DOC a encore fait erreur en ne tenant pas dûment compte, dans les valeurs normales, des différences physiques entre les produits de bois d'œuvre résineux pour maintenir la comparabilité des prix et assurer une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation. Les éléments de preuve dont le DOC était saisi montraient que la valeur des bois d'œuvre résineux variait en fonction des dimensions des produits (y compris les différences d'épaisseur, de largeur et de longueur), et le DOC a lui-même reconnu que tel était effectivement le cas.[20] Il n'y avait donc aucune justification pour ignorer ces différences et comparer les prix de produits de dimensions différentes sans les ajuster pour tenir compte de ces différences. Une autorité chargée de l'enquête objective qui aurait examiné les éléments de preuve n'aurait pas pu déterminer que les différences de dimensions des bois d'œuvre résineux n'étaient pas pertinentes et que des ajustements n'étaient donc pas nécessaires. L'OMC a établi que toutes les différences affectant la comparabilité des prix devaient être prises en compte.[21]

4.13 Dans l'affaire *CE – Linge de lit*, l'Organe d'appel a établi que la pratique consistant à "ramener à zéro" les marges de dumping négatives était incompatible avec l'*Accord antidumping*. L'Organe d'appel a estimé que l'obligation faite par l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* de comparer la moyenne pondérée des valeurs normales et la moyenne pondérée des prix à l'exportation de "toutes les transactions comparables" interdisait la méthode de la "réduction à zéro" qui ne tenait pas compte des marges de dumping négatives.[22] L'Organe d'appel a également établi que la "réduction à zéro" aboutissait à une "comparaison inéquitable" entre la valeur normale et le prix à l'exportation et était par conséquent incompatible avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*. Le DOC admet qu'il a "ramené à zéro" les marges de dumping négatives dans l'enquête antidumping visant toutes les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.[23] De ce fait, les marges de dumping établies par le DOC pour chaque société faisant l'objet de l'enquête et le "taux résiduel global" ont été gonflés. La pratique des États-Unis est incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping* pour les mêmes raisons qui ont amené l'Organe d'appel à condamner la pratique des CE dans l'affaire *CE – Linge de lit*.

4.14 Plusieurs autres calculs, comparaisons et déterminations établis par le DOC reposent sur des interprétations inadmissibles de l'*Accord antidumping*, ont été effectués sans que les faits aient été dûment établis et/ou étaient fondés sur une évaluation des faits qui n'était ni impartiale ni objective. En conséquence, ces méthodes et les déterminations finales ne peuvent pas être jugées fondées par le Groupe spécial compte tenu du critère d'examen applicable en vertu de l'article 17.6 de l'*Accord antidumping*.

---

[20] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 8, page 51, où il est dit ce qui suit:

> "Dans cette affaire spécifique où les produits sont de dimensions (c'est-à-dire longueur, largeur ou épaisseur) différentes, nous reconnaissons que ces différences physiques pouvaient entraîner des différences dans la valeur marchande."

[21] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphes 176 et 177, où l'Organe d'appel a établi que "l'article 2.4 exige expressément qu'il soit "tenu compte" de "*toutes les autres différences* dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix" [pas d'italique dans l'original]. Il n'y a, par conséquent, aucune différence "affectant la comparabilité des prix" qui, en tant que telle, doive être exclue de celles dont il doit être "tenu compte". *Voir* aussi le rapport du Groupe spécial *Argentine – Carreaux en céramique*, paragraphes 6.113 à 6.116, où le Groupe spécial a constaté que l'autorité chargée de l'enquête "a[vait] agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4 en ne procédant pas à des ajustements pour tenir compte des différences physiques affectant la comparabilité des prix".

[22] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 66. *Voir* aussi le rapport du Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie*, où le Groupe spécial a constaté ce qui suit au paragraphe 7.218: "Quelle que soit l'ampleur de ses effets, la "réduction à zéro" constitue en soi une violation des obligations imposées par l'article 2.4.2 de l'Accord".

[23] *Voir* la pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 12, pages 65 et 66 et la pièce n° 5 du Canada, NAFTA Anti-Dumping Panel Hearing Transcript, Vol. I, pages 231 à 233.

4.15 Le DOC a calculé les coûts de production pour tel ou tel produit de bois d'œuvre résineux à la fois aux fins de déterminer si les ventes sur le marché intérieur canadien étaient faites à des prix inférieurs aux coûts de production conformément à l'article 2.2.1 de l'*Accord antidumping* et aux fins de calculer la valeur normale conformément à l'article 2.2 lorsqu'il n'y avait pas de ventes de bois d'œuvre résineux sur le marché intérieur canadien ou lorsque ces ventes ne permettaient pas une comparaison valable. Lorsqu'il a calculé ces coûts de production, le DOC était tenu d'inclure des montants raisonnables correspondant aux frais ACG.

4.16 L'*Accord antidumping* dispose que ces frais doivent être calculés sur la base des registres de l'exportateur et/ou des données mises à la disposition de l'autorité chargée de l'enquête par l'exportateur au cours de l'enquête. Dans tous les cas, les montants correspondant aux frais ACG doivent être fondés sur des données réelles et doivent tenir compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré dans le pays d'origine. Quand une répartition des frais s'avère nécessaire, l'autorité chargée de l'enquête doit prendre en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais. Ainsi, les frais AG qui ne sont pas associés à la production ou à la vente du produit ne doivent pas être inclus dans le calcul des coûts de l'exportateur. Le DOC a commis plusieurs erreurs fondamentales dans ses calculs qui, dans tous les cas, ont abouti à une inflation des coûts de production et des marges de dumping de certains exportateurs.

4.17 En ce qui concerne Abitibi, le DOC a imputé aux bois d'œuvre résineux des frais financiers qui ne "[tenaient pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Le DOC a estimé à tort que les frais financiers pouvaient être imputés à tous les aspects des opérations d'Abitibi proportionnellement aux coûts des ventes, sans tenir compte des éléments de preuve non réfutés qui indiquaient que sa production et ses ventes de produits non visés, y compris le papier journal, la pâte à papier et les papiers à valeur ajoutée, étaient toutes substantiellement à plus forte intensité de capital par rapport aux coûts des ventes que ne l'était le bois d'œuvre.

4.18 Les calculs par le DOC des "frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général" de Tembec n'étaient pas raisonnables car ils n'étaient pas fondés sur les données réelles que Tembec avait fournies au DOC concernant la production et les ventes du produit considéré. Au lieu de cela, le DOC a calculé ces frais en se fondant sur la production de tous les produits que Tembec produit au niveau mondial, soit principalement de la pâte à papier, du papier et des produits chimiques, pour lesquels il était engagé des frais AG substantiellement différents de ceux associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux au Canada.

4.19 En ce qui concerne Weyerhaeuser Canada, le DOC a imputé en partie certains frais associés au règlement d'actions en justice concernant les ventes par Weyerhaeuser Company (la maison mère de Weyerhaeuser Canada) de panneaux comprimés (qui ne sont pas un produit de bois d'œuvre résineux) aux États-Unis, au titre des frais AG de Weyerhaeuser Canada. Ces frais n'avaient pas la moindre relation avec le coût de production du bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada. Comme il ressort du dossier, les frais de règlement de litiges n'étaient pas des frais de la société dans son ensemble qui étaient associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux; ils étaient associés en fait à la production et à la vente d'un produit non apparenté, les panneaux comprimés.

4.20 Le DOC a traité les compensations au titre des recettes provenant des ventes de copeaux de bois de West Fraser et de Tembec d'une manière qui ne "[tenait pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré", comme l'exige l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Dans le cas de West Fraser, le DOC n'a pas calculé les recettes provenant des ventes de copeaux de bois sur la base des registres de la société, alors que ces registres montraient que les ventes de West Fraser étaient réalisées aux "prix du marché" et tenaient compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux. Dans le cas de Tembec, le DOC a

rejeté les prix réels du marché dûment documentés pour les transactions réalisées dans des conditions de pleine concurrence par Tembec avec des tierces parties, et à la place il a utilisé des prix de cession interne qui étaient arbitraires et très inférieurs aux prix du marché.

4.21 Enfin, le DOC a indûment refusé d'imputer les recettes provenant des contrats à terme de Slocan qui étaient liées à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux. Le DOC était tenu de procéder à un ajustement pour tenir compte de ces recettes. Le DOC était tenu de comptabiliser ces recettes, en tant qu'éléments de compensation des frais financiers ou des frais de commercialisation, ou au moyen d'une autre méthode raisonnable.

4.22 Il est clair que l'enquête n'aurait pas dû être ouverte. En outre, la rectification d'autres erreurs révélera ou bien que les importations de bois d'œuvre résineux canadien aux États-Unis ne font pas l'objet d'un dumping, ou bien que les marges de dumping établies par le DOC pour chaque société interrogée et le "taux résiduel global" ont été artificiellement gonflés. En conséquence, les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec leurs obligations au titre de l'article VI:1 et VI:2 du *GATT de 1994* et des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping*. Le Groupe spécial devrait donc recommander à l'ORD que les États-Unis rendent leurs mesures conformes à leurs obligations dans le cadre de l'OMC, qu'ils abrogent l'ordonnance antidumping visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, et qu'ils restituent les dépôts en espèces perçus au titre d'une enquête illégale et d'une détermination illégale de l'existence d'un dumping.

B. PREMIÈRE COMMUNICATION ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS

4.23 Les arguments présentés par les États-Unis dans leur première communication écrite sont les suivants:

4.24 À la suite d'une enquête dûment ouverte, le Département du commerce a conclu, dans sa détermination finale publiée le 2 avril 2002, que les bois d'œuvre résineux en provenance du Canada étaient vendus aux États-Unis à un prix "inférieur à la juste valeur".[24] Le Département du commerce a établi l'existence d'un dumping pour chacune des six sociétés canadiennes interrogées représentant le gros de la production canadienne: 1) Abitibi, 2) Canfor, 3) Slocan, 4) Tembec, 5) West Fraser, et 6) Weyerhaeuser Canada.[25]

4.25 En général, les allégations d'erreur formulées par le Canada quant à l'ouverture et à la conduite de l'enquête visant les bois d'œuvre résineux portent sur le genre de décisions dépendant des faits que toute autorité chargée de l'enquête doit prendre au cours d'une enquête antidumping. Entre autres choses, le Canada conteste la façon dont le Département du commerce a défini le champ du produit sur lequel il a enquêté, la façon dont il a déterminé le caractère suffisant des éléments de preuve pour ouvrir une enquête, et la façon dont il a calculé divers coûts et ajustements. Les allégations sont disparates, mais elles comportent un thème commun. Dans la plupart de son argumentation, le Canada demande au Groupe spécial de se mettre à la place du Département du commerce et de faire de nouvelles déterminations, comme s'il était l'autorité chargée de l'enquête. À ce titre, ces allégations sont incompatibles avec le critère d'examen applicable.[26]

[24] Pièce n° 1 du Canada, Final Determination, et pièce n° 2 du Canada, IDM, telle qu'amendée (pièce n° 3 du Canada). La "juste valeur" est l'expression qui dans la législation des États-Unis correspond à la "valeur normale", au sens où cette expression est utilisée à l'article VI du *GATT de 1994* et dans l'*Accord antidumping*.

[25] Pièce n° 3 du Canada, Amended Final Determination.

[26] Article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*.

4.26 Une procédure antidumping est une affaire complexe, impliquant des centaines, voire des milliers de décisions individuelles qui se conjuguent pour produire une détermination finale. Il n'est pas inconcevable que deux autorités différentes chargées de l'enquête puissent considérer les mêmes faits et parvenir à des conclusions différentes. Reconnaissant cette possibilité, l'*Accord antidumping* dispose que l'établissement correct des faits et l'évaluation impartiale et objective par l'autorité chargée de l'enquête "ne ser[ont] pas infirmé[s]" "même si le groupe spécial est arrivé à une conclusion différente".[27] Toutefois, dans le présent différend, le Canada soulève un certain nombre d'allégations qui demandent effectivement au présent Groupe spécial de substituer son évaluation des faits à celle du Département du commerce. Le Canada a même cherché à introduire de nouvelles allégations qui ne figuraient pas dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial ainsi que de nouveaux éléments de preuve qui n'ont pas été communiqués au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante.

4.27 Le Groupe spécial devrait établir premièrement, à titre préliminaire, que certaines allégations formulées par le Canada en relation avec son argument concernant le champ du "produit considéré" outrepassent le mandat du Groupe spécial. Dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, le Canada a allégué que le Département du commerce avait "déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire (qualifié, dans la législation des États-Unis, de "catégorie ou type" de marchandise), et non plusieurs produits similaires distincts", et que cette détermination constituait une violation des articles 2.6, 4.1, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8 de l'*Accord antidumping* ainsi que de l'article VI:1 du *GATT de 1994*.[28] Dans sa première communication écrite, le Canada ajoute à cette allégation en alléguant désormais que, "en définissant le "produit considéré"", le Département du commerce a agi en violation de l'ensemble de l'article 2 de l'*Accord antidumping* (et pas seulement de l'article 2.6), de l'article 3, de l'ensemble de l'article 4 (et pas seulement de l'article 4.1), de l'ensemble de l'article 5 (et pas seulement de l'article 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8), de l'article 6.10 et de l'article 9.[29] Le développement par le Canada de son allégation dans sa première communication écrite est fondamentalement incompatible avec la prescription voulant que le Membre plaignant indique ses allégations clairement dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, en citant les dispositions particulières qui selon ce qu'il allègue ont été violées.[30] Cette prescription "défini[t] le mandat d'un groupe spécial et ... informe [...] le défendeur et les tierces parties des allégations formulées par le plaignant".[31] En l'espèce, le Canada n'a pas allégué de violations de dispositions autres que celles citées dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial. Par conséquent, le Groupe spécial devrait refuser de considérer les allégations additionnelles soulevées pour la première fois dans la première communication écrite du Canada.

4.28 À titre de deuxième décision préliminaire, le Groupe spécial devrait refuser de considérer la pièce n° 77 du Canada. En introduisant cette pièce, le Canada demande à tort au Groupe spécial de considérer des éléments de preuve qui n'ont pas été communiqués au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante. Spécifiquement, ces éléments de preuve consistent en une analyse de régression effectuée par l'une des sociétés canadiennes interrogées en vue de manipuler certaines données utilisées dans les calculs du Département du commerce concernant la valeur normale et la valeur réalisable nette. Ils sont présentés ici pour étayer l'allégation du Canada suivant laquelle le Département du commerce a fait erreur en ne tenant pas dûment compte de certaines différences physiques dans les bois d'œuvre résineux, qui selon ce qu'allègue le Canada, affectent la comparabilité

[27] *Ibid.*

[28] WT/DS264/2, paragraphe 2.

[29] Première communication écrite du Canada, paragraphes 115 et 142.

[30] L'article 6:2 du *Mémorandum d'accord* dispose que la demande d'établissement d'un groupe spécial "indiquera les mesures spécifiques en cause et contiendra un bref exposé du fondement juridique de la plainte, qui doit être suffisant pour énoncer clairement le problème".

[31] Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Produits laitiers*, paragraphe 124.

des prix.[32] Toutefois, ils n'ont pas été communiqués au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante. Conformément à l'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping*, l'examen par un groupe spécial d'une enquête antidumping doit être fondé sur "les faits communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur". La prise en considération des nouveaux éléments de preuve du Canada est incompatible avec cette disposition. En outre, en demandant au Groupe spécial de prendre en considération ces nouveaux éléments de preuve, le Canada demande effectivement au Groupe spécial d'entreprendre son établissement et son évaluation propres des faits, contrairement à l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*. En conséquence, le Groupe spécial devrait refuser de prendre en considération la pièce n° 77 du Canada.

4.29 Le critère d'examen applicable au présent différend est énoncé à l'article 17.6 de l'*Accord antidumping*. En ce qui concerne les constatations de fait, aux termes de l'article 17.6 i), la question est de savoir si l'établissement des faits par l'autorité chargée de l'enquête était correct et si son évaluation de ces faits était impartiale et objective. Inversement, la question n'est *pas* de savoir si un groupe spécial aurait établi les faits ou évalué ces faits de la même façon que l'autorité chargée de l'enquête. Comme l'Organe d'appel et d'autres groupes spéciaux l'ont fait observer maintes fois, le rôle d'un groupe spécial n'est pas d'établir et d'évaluer les faits *de novo*.[33]

4.30 En ce qui concerne les interprétations de l'*Accord antidumping*, la question au regard de l'article 17.6 ii) consiste à savoir si une interprétation donnée par l'autorité chargée de l'enquête est admissible. L'article 17.6 ii) reconnaît que des dispositions de l'*Accord* peuvent "se prête[r] à plus d'une interprétation admissible". Lorsque cela est le cas, et lorsque l'autorité chargée de l'enquête a retenu une telle interprétation, le groupe spécial devrait constater que cette interprétation est conforme à l'*Accord antidumping*.[34]

4.31 Suivant la première allégation du Canada, le Département du commerce aurait dû refuser d'ouvrir son enquête (ou aurait dû clore l'enquête si celle-ci avait été ouverte) parce que la demande de mesures correctives présentée par les producteurs de bois d'œuvre résineux des États-Unis (selon la terminologie de la législation des États-Unis, "la requête") ne contenait pas certains renseignements dont il était allégué qu'ils étaient raisonnablement à la disposition des requérants (spécifiquement, les données relatives aux coûts et aux prix concernant Weldwood, filiale du requérant IP). Le Groupe spécial devrait rejeter cet argument, parce que le critère applicable pour l'ouverture d'une enquête conformément à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* (et pour la poursuite d'une enquête conformément à l'article 5.8) – le critère des "éléments de preuve suffisants" – était rempli. Il n'y a rien dans l'*Accord antidumping* qui oblige l'autorité chargée de l'enquête à refuser d'ouvrir ou à refuser de poursuivre une enquête pour le motif que la demande ne contenait pas d'autres éléments de preuve que ce qui suffit pour justifier l'ouverture ou la poursuite d'une enquête.

4.32 En l'espèce, les requérants ont inclus dans leur requête des éléments de preuve provenant de multiples sources indépendantes dignes de foi démontrant les prix auxquels les bois d'œuvre résineux étaient vendus au Canada, les coûts de production des bois d'œuvre résineux au Canada, et les prix auxquels les bois d'œuvre résineux étaient vendus à l'exportation pour des clients aux États-Unis. Ces éléments de preuve démontraient, premièrement, que les bois d'œuvre résineux étaient vendus au

[32] Première communication écrite du Canada, paragraphe 148, note de bas de page 139.

[33] *Voir, par exemple*, le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 55; le rapport de l'Organe d'appel *Thaïlande – Poutres en H*, paragraphes 114 et 117; le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Tôles en acier*, paragraphe 7.6.

[34] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.341 et note de bas de page 223:

> "Nous rappelons que, conformément à l'article 17.6 ii) de l'Accord antidumping, si une interprétation est "admissible", nous sommes obligés de l'accepter."

Canada à des prix inférieurs au coût de production. En conséquence, conformément à l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*, les éléments de preuve justifiaient que l'on se fonde sur la valeur normale construite pour déterminer si les bois d'œuvre résineux faisaient l'objet d'un dumping. Deuxièmement, les éléments de preuve dans la requête démontraient que les prix à l'exportation des bois d'œuvre résineux étaient inférieurs à la valeur normale construite – c'est-à-dire que les bois d'œuvre résineux faisaient l'objet d'un dumping aux États-Unis.

4.33 Les données concernant Weldwood n'auraient pas pu contredire les données figurant dans la requête ni autrement amoindrir leur exactitude et leur adéquation. Tout au plus, les données concernant Weldwood auraient fourni au Département du commerce des renseignements au sujet d'un seul producteur sur un marché comprenant des centaines de producteurs. Elles seraient venues s'ajouter aux données à l'échelle du pays provenant de diverses sources effectivement incluses dans la requête. Quoi que les données concernant une seule société aient pu montrer, elles n'auraient pas pu infirmer le caractère suffisant des données à l'échelle du pays effectivement incluses dans la requête, qui démontraient que le produit visé faisait l'objet d'un dumping.

4.34 L'article 5.2 de l'*Accord antidumping* ne prescrit pas au Département du commerce de rejeter une requête qui exclut certaines données, même si les données incluses sont suffisantes pour justifier l'ouverture d'une enquête, et même si les données exclues n'auraient pas pu infirmer le caractère suffisant des données incluses. La question qui se pose au Département du commerce pour décider ou non d'ouvrir une enquête est celle énoncée à l'article 5.3. Cette question consiste à savoir si les éléments de preuve dans la requête sont suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête. De même, en vertu de l'article 5.8, la décision de poursuivre ou de clore une enquête dépend du caractère suffisant. L'argument du Canada laissant entendre que l'*Accord antidumping* contient un critère pour l'ouverture et la poursuite d'une enquête autre que celui des éléments de preuve suffisants est infondé et devrait être rejeté.

4.35 Suivant la deuxième allégation du Canada, le Département du commerce a défini le champ du "produit considéré" (ce qui signifie apparemment pour le Canada le produit visé par l'enquête – en l'espèce, les bois d'œuvre résineux) d'une manière trop large. Le Canada ne cite aucune disposition de l'*Accord antidumping* régissant la manière dont l'autorité chargée de l'enquête définit le produit visé par l'enquête. Au lieu de cela, il affirme qu'il existe une obligation d'expliquer en quoi différents articles à l'intérieur du produit considéré "se ressemblent étroitement"[35], il soutient que le Département du commerce a manqué à cette obligation et il affirme que le manquement à cette obligation constituait une violation de divers articles de l'*Accord antidumping* (dont plusieurs n'ont pas été identifiés dans la demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par le Canada, et dont aucun n'énonce des règles pour identifier le produit visé par l'enquête).

4.36 La brève réponse à l'argument du Canada concernant le champ du produit est qu'il n'existe aucune obligation en vertu de l'*Accord antidumping* de définir le "produit considéré" de la manière proposée par le Canada. Cette absence d'obligation est démontrée par la pratique diverse des Membres de l'OMC, y compris le Canada. Sans obligation, il ne peut pas y avoir de manquement.

4.37 En outre, le critère effectivement appliqué par le Département du commerce pour définir le champ du produit considéré en l'espèce était plus clair et plus détaillé que le vague critère de la "ressemblance étroite" proposé par le Canada. Pour déterminer si certains produits étaient à bon droit visés, le Département du commerce a considéré 1) les caractéristiques physiques générales du produit, 2) les attentes de l'acheteur final, 3) l'utilisation finale du produit, 4) les circuits commerciaux sur lesquels le produit est vendu, et 5) la façon dont le produit fait l'objet d'une publicité et est présenté. En ce qui concerne les produits de bois d'œuvre résineux particuliers qui, selon les allégations du Canada, auraient dû être exclus - Western Red Cedar (cèdre rouge de l'Ouest), Eastern White Pine

[35] Première communication écrite du Canada, paragraphe 125.

(pin blanc), planches de bois d'œuvre résineux utilisées dans les châlits et planches de bois d'œuvre résineux utilisées dans les bois spéciaux aboutés –, le Département du commerce a évalué les cinq facteurs et a établi que les ressemblances avec d'autres exemples de bois d'œuvre résineux étaient suffisamment grandes pour qu'une subdivision en de multiples produits considérés soit exclue.

4.38 Suivant la troisième allégation du Canada, en comparant la valeur normale et le prix à l'exportation, le Département du commerce a violé l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* en n'effectuant pas d'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions des bois d'œuvre résineux. Le Groupe spécial devrait rejeter cette allégation, parce que les sociétés canadiennes interrogées n'ont pas montré que les différences dans les dimensions des bois d'œuvre résineux comparés en l'espèce affectaient la comparabilité des prix. La décision du Département du commerce de ne pas en tenir dûment compte en l'absence d'une telle démonstration ne constituait pas une violation de l'article 2.4.

4.39 L'article 2.4 exige que, pour comparer le prix d'exportation et la valeur normale, l'autorité chargée de l'enquête tienne "dûment [...] compte" de certaines différences dans les produits particuliers comparés. La prescription imposant de tenir dûment compte s'applique seulement aux "différences affectant la comparabilité des prix", et il sera déterminé s'il convient d'en tenir dûment compte "dans chaque cas, selon ses particularités". D'autres groupes spéciaux ont expliqué qu'il n'était pas automatique de tenir dûment compte des différences physiques ou autres qui affectent la comparabilité des prix.[36] Tout ajustement demandé doit être déterminé au cas par cas et n'est justifié que dans la mesure où les différences affectent la comparabilité des prix.

4.40 En l'espèce, les éléments de preuve communiqués au Département du commerce ne justifiaient pas un ajustement au titre des différences dans les dimensions. Le Département du commerce a bel et bien pris en compte les dimensions - avec huit autres catégories de caractéristiques physiques – pour élaborer des critères de "rapprochement" (c'est-à-dire des critères pour déterminer les articles à comparer en premier lieu). Appliquant ces critères, le Département du commerce a comparé, chaque fois que cela était possible, des transactions portant sur des produits dont les caractéristiques étaient identiques. Lorsqu'il n'était pas possible de rapprocher des produits identiques pour une transaction donnée, le Département du commerce s'est appuyé sur une transaction portant sur des produits dont les caractéristiques étaient les plus semblables. Ce processus minimisait les différences physiques des produits, y compris les différences dans les dimensions, dans les transactions comparées. En fin de compte, le Département du commerce a conclu ceci: "il semble 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".[37]

4.41 En contradiction flagrante avec l'autorité chargée de l'enquête dans l'affaire *Argentine - Carreaux en céramique*[38], affaire à laquelle le Canada se réfère abondamment[39], l'autorité chargée de l'enquête en l'espèce a recherché et évalué de très nombreuses données concernant beaucoup de caractéristiques physiques, y compris des différences dans les dimensions. Toutefois, les sociétés canadiennes interrogées n'ont pas dûment montré que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Par conséquent, conformément à l'article 2.4, le Département du commerce n'était pas tenu d'effectuer un quelconque ajustement au titre de ces différences.

[36] *Voir, par exemple*, le rapport du Groupe spécial *CE - Accessoires de tuyauterie*, paragraphe 7.158; le rapport du Groupe spécial *Égypte - Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.352.

[37] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 8.

[38] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Carreaux en céramique*.

[39] *Voir, par exemple*, la première communication écrite du Canada, paragraphe 150.

4.42 Suivant la quatrième allégation du Canada, en combinant les marges de dumping individuelles pour déterminer une marge de dumping globale, le Département du commerce n'a pas dûment tenu compte des produits ne faisant pas l'objet d'un dumping, en violation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Le Groupe spécial devrait rejeter cette allégation, car l'article 2.4 et 2.4.2 ne dit pas de quelle façon les marges de dumping particulières propres à chaque modèle ou à chaque niveau commercial, par exemple, sont combinées pour déterminer une marge de dumping globale. En outre, en soutenant que l'expression "toutes les transactions à l'exportation comparables" fait référence à "[t]outes les ventes de produits relevant du champ d'une enquête"[40], le Canada vide le terme "comparables" à l'article 2.4.2 de tout sens, en en faisant l'équivalent du terme "toutes", qui le précède immédiatement (dans la version anglaise).

4.43 Les obligations en matière de comparaison prévues à l'article 2.4.2 sont "[s]ous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées au paragraphe 4". Ainsi, l'article 2.4 fournit le contexte explicite des méthodes pour établir l'existence d'un dumping conformément à l'article 2.4.2. Ce contexte signifie que, conformément à la disposition de l'article 2.4.2 exigeant une comparaison entre "une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables", les transactions à l'exportation ne seront pas toutes également comparables à toutes les transactions à la valeur normale. En conséquence, dès lors que la comparaison a été identifiée conformément à l'article 2.4, il serait inapproprié de comparer une valeur normale moyenne pondérée pour un modèle ou un niveau commercial et une moyenne pondérée des prix pour un modèle différent ou un niveau commercial différent. Or, c'est là précisément ce qu'exigerait la prescription du Canada consistant à combiner des marges de dumping particulières aux fins d'élaborer une marge de dumping globale unique, contrairement à l'article 2.4.2 et 2.4.

4.44 Le fait que l'article 2.4.2 et 2.4 n'impose pas une méthode particulière pour combiner les marges de dumping individuelles pour chaque modèle ou chaque niveau commercial en vue d'établir une marge globale unique est corroboré par l'historique de la négociation de l'*Accord antidumping*. L'historique de la négociation démontre que la question de la prise en compte de la méthode en cause en l'espèce a été carrément présentée aux négociateurs, et que le texte n'a pas été modifié (par rapport au prédécesseur de l'*Accord antidumping*, le *Code antidumping du GATT*) pour interdire cette méthode. En outre, l'historique de la négociation démontre que l'insertion du terme "comparables" dans l'article 2.4.2 avait précisément pour objet d'assurer que le terme "toutes" ne serait pas interprété comme impliquant que le prix moyen à l'exportation doit être établi sur la base des ventes à la fois dans la catégorie faisant l'objet de la comparaison et en dehors de celle-ci.

4.45 L'allégation du Canada repose exclusivement sur le rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Les États-Unis n'étaient pas partie à ce différend et ils ne sont pas liés par le rapport à cet égard. Comme l'Organe d'appel l'a expliqué, les rapports sur le règlement des différends "n'ont aucune force obligatoire, sauf pour ce qui est du règlement du différend entre les parties en cause".[41] En outre, le rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Linge de lit* ne traitait pas plusieurs des arguments textuels présentés par les États-Unis en l'espèce. Cela est une raison de plus pour ne pas considérer ce rapport comme déterminant.

4.46 Enfin, le Canada formule six allégations concernant les différentes sociétés, dont cinq visent les calculs par le Département du commerce du coût de production et de la valeur normale construite,

[40] *Id.*, paragraphe 171.

[41] Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques*, page 16 (note de bas de page omise); *voir* aussi le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Crevettes*, paragraphes 107 à 109 (étendant le raisonnement dans l'affaire *Japon – Boissons alcooliques* aux rapports de l'Organe d'appel); le rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.41 (les rapports de groupes spéciaux de l'OMC adoptés sont non contraignants pour un groupe spécial).

et une le rejet par le Département du commerce d'une demande d'ajustement pour tenir compte des différences dans les conditions de vente. Ces allégations engagent indûment le Groupe spécial à retenir d'autres évaluations des faits, plutôt qu'à démontrer que le Département du commerce a établi incorrectement les faits ou qu'il les a évalués d'une manière partiale et non objective.

4.47 Le Département du commerce a calculé le coût de production de certains articles de bois d'œuvre résineux aux fins a) de déterminer si les ventes sur le marché intérieur canadien étaient effectuées à des prix inférieurs au coût de production, et b) de calculer la valeur normale, conformément à l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*, lorsqu'il n'y avait pas de ventes de bois d'œuvre résineux sur le marché intérieur canadien ou lorsque ces ventes ne permettaient pas une comparaison valable. Pour calculer ces coûts, le Département du commerce a inclus des montants raisonnables correspondant aux frais ACG, comme le prévoyait l'article 2.2, 2.2.1 et 2.2.1.1.

4.48 Le Canada fait valoir que lorsqu'il a calculé les frais AG, le Département du commerce a violé l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. Dans beaucoup des arguments du Canada, il est supposé à tort que le Département du commerce a appliqué ses méthodes ordinaires de calcul des coûts à différents producteurs de bois d'œuvre sans déterminer si ces méthodes étaient appropriées compte tenu des circonstances propres à chaque producteur. Toutefois, comme cela est exposé en détail dans la Détermination finale, le Département du commerce n'a appliqué ses méthodes ordinaires qu'après un examen attentif des faits dans chaque cas.

4.49 D'une manière générale, les allégations du Canada suivant lesquelles les calculs de la valeur normale par le Département du commerce étaient contraires à l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* sont infondées. L'article 2.4 concerne une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix d'exportation *lorsque la valeur normale a été dûment déterminée*. L'article 2.4 ne concerne pas ce qui est en cause en l'espèce – à savoir la détermination correcte de la valeur normale en premier lieu.[42]

4.50 Lorsqu'il a calculé le coût de production pour Abitibi, le Département du commerce a procédé à la répartition des frais financiers (c'est-à-dire des intérêts sur les fonds empruntés) sur la base du CMV (la même méthode de répartition utilisée pour toutes les sociétés interrogées). Le Département du commerce a procédé à cette répartition après avoir examiné les arguments d'Abitibi suivant lesquels sa division de la production de bois d'œuvre était moins chargée en actifs que ses autres divisions. Le Département du commerce a effectué une répartition sur la base du CMV, plutôt que la répartition préconisée par Abitibi, parce que la répartition sur la base du coût des marchandises vendues reflétait mieux le fait que les frais financiers sont des frais de caractère général, associés aux besoins de trésorerie globaux de la société dans son ensemble. Le Département du commerce a aussi déterminé que sa méthode tenait mieux compte du fait que l'argent est fongible – c'est-à-dire que les fonds empruntés peuvent être utilisés pour acquérir des actifs ou bien pour financer des opérations en cours. En outre, la méthode de répartition du Département du commerce tenait compte de valeurs d'actifs différentes, dans la mesure où les divisions plus chargées en actifs auraient des dotations d'amortissement plus élevés, qui majoreraient le coût de fabrication des marchandises pour ces divisions, avec une imputation proportionnellement plus importante de frais financiers que celle faite aux divisions moins chargées en actifs.

4.51 Quand il a calculé le coût de production pour Tembec, le Département du commerce a déterminé un montant raisonnable correspondant aux frais AG sur la base des livres et des registres de Tembec dont il a été montré qu'ils étaient conformes aux principes comptables généralement acceptés du Canada, en conformité avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Le Canada fait valoir qu'au lieu d'utiliser les livres et registres de Tembec, le Département du commerce aurait dû se servir d'un état séparé des frais par division. Toutefois, comme cet état séparé n'a pas fait l'objet d'une vérification et qu'il n'a jamais été montré qu'il était conforme aux principes comptables généralement

[42] Rapport du Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie*, paragraphe 7.140.

acceptés du Canada, le Département du commerce a refusé à bon droit de l'utiliser. Enfin, les frais AG sont, par définition, des frais de la société dans son ensemble, plutôt que des frais imputables à un produit particulier ou à une division particulière. C'était donc à bon droit que le Département du commerce avait utilisé les livres et registres de la société Tembec dans son ensemble, plutôt qu'un état séparé par division.

4.52 Lorsqu'il a calculé le coût de production pour Weyerhaeuser Canada, le Département du commerce a inclus dans les frais AG un montant imputé au titre des frais de règlement de litiges inscrit dans les livres et les registres de la société mère, Weyerhaeuser Company. Le Canada fait valoir que ces frais étaient associés à la production de produits autres que les bois d'œuvre résineux et que, par conséquent, ils n'auraient pas dû être imputés sur le coût de production des bois d'œuvre résineux. Cependant, les frais de règlement de litiges sont des frais de caractère général par excellence, qui se rapportent à une société dans son ensemble. En l'occurrence, les frais de règlement de litiges ont été supportés des années après la production du produit en question (les panneaux comprimés) et ils ne pouvaient pas raisonnablement être considérés comme un coût de production de ce produit. De fait, dans les états financiers vérifiés de la société Weyerhaeuser Company elle-même, ces frais sont traités comme des frais de caractère général. En conformité avec l'article 2.2, 2.2.1 et 2.2.1.1, il était donc approprié pour le Département du commerce d'imputer une partie des frais juridiques de Weyerhaeuser Company dans son ensemble au coût de production des bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada.

4.53 Lorsqu'il a calculé le coût de production des bois d'œuvre résineux pour les sociétés interrogées, le Département du commerce a traité les ventes de copeaux de bois (un sous-produit du processus de production) comme une compensation qui réduisait le coût total de production pour une société interrogée donnée. Le Canada allègue que le Département du commerce s'est trompé dans son calcul de la compensation représentée par les copeaux de bois pour les sociétés West Fraser et Tembec. Dans les deux cas, le calcul du Département du commerce était conforme à l'article 2.2, 2.2.1 et 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* et son bien-fondé devrait être reconnu.

4.54 Dans le cas de West Fraser, la question pour le Département du commerce était de savoir comment mesurer les ventes de copeaux de bois de la société à des sociétés affiliées. Pour déterminer si les ventes aux sociétés affiliées reflétaient les prix du marché pour les copeaux de bois, le Département du commerce a comparé ces ventes aux ventes de West Fraser à des entités non affiliées, telles qu'elles étaient consignées dans les registres de West Fraser. Le Département du commerce a établi que les ventes de West Fraser à des entités non affiliées étaient effectuées aux prix du marché et que ces ventes, par conséquent, étaient un point de repère approprié pour déterminer si les ventes aux entités affiliées étaient effectuées aux prix du marché. En appliquant ce point de repère, le Département du commerce a établi que certaines des ventes de West Fraser à des entités affiliées (en Alberta) étaient aux prix du marché, et il s'est fondé en partie sur ces ventes pour calculer la compensation. Le Département du commerce a établi que d'autres ventes à des entités affiliées (en Colombie-Britannique) n'étaient pas aux prix du marché, et il a effectué des ajustements sur la base du point de repère que constituaient les ventes à des entités non affiliées. Conformément à l'article 2.2.1.1, le Département du commerce a fait son calcul sur la base de données provenant des propres registres du producteur.

4.55 Dans le cas de Tembec, la question était de savoir comment mesurer la valeur des cessions de copeaux de bois entre les divisions au sein de la société. Le Département du commerce a analysé les transactions portant sur les ventes de copeaux de bois entre les scieries de Tembec et sa division gérant les usines de pâte pour évaluer si les prix de cession fixés au niveau interne étaient raisonnables. Le Département du commerce a établi que les prix consignés dans les livres de Tembec pour la cession des copeaux de bois entre les divisions de Tembec reflétaient raisonnablement le coût réel de production des copeaux et, par conséquent, conformément à l'article 2.2.1.1, il s'est fondé sur ces prix pour établir une compensation au titre des copeaux de bois dans le cas de Tembec.

4.56 Enfin, le Canada fait valoir que le Département du commerce n'a pas dûment tenu compte des bénéfices tirés des ventes de contrats à terme sur les bois d'œuvre par la société interrogée Slocan. Au cours de l'enquête du Département du commerce, Slocan a demandé que ces bénéfices soient traités de deux manières directement contradictoires. D'abord, Slocan a demandé que les bénéfices soient traités comme une compensation des frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis, en tant qu'ajustement au titre des conditions de vente. Selon une autre formule, Slocan a demandé que les bénéfices soient traités comme une compensation des frais financiers dans le calcul du coût de production. Or, comme l'a établi le Département du commerce, les bénéfices tirés des contrats à terme de Slocan n'étaient pas directement liés à telle ou telle vente particulière de bois d'œuvre résineux et, par conséquent, n'étaient pas une base appropriée pour un ajustement selon la première thèse de Slocan. Par ailleurs, comme les bénéfices équivalaient à des recettes des ventes (même si ce n'étaient pas des recettes *directes* des ventes), ils n'auraient pas constitué une base appropriée pour compenser le coût de production. Comme Slocan n'a pas justifié une compensation au titre de l'une ou l'autre thèse, le Département du commerce a refusé à bon droit d'accorder une compensation.

4.57 Pour les raisons précitées, les États-Unis demandent au Groupe spécial de rejeter les allégations du Canada dans leur intégralité.

C. PREMIÈRE DÉCLARATION ORALE DU CANADA

4.58 Dans sa première déclaration orale, le Canada a présenté les arguments suivants:

4.59 Le rôle du Groupe spécial conformément à l'article 17.6 i) est de déterminer si le Département du commerce a correctement établi les faits et s'il a évalué les faits d'une manière objective et impartiale. Lorsqu'il examine le dossier conformément à l'article 17.6 i), le Groupe spécial ne procède pas à un examen *de novo*. La règle de l'article 17.6 ii) entre en jeu seulement lorsqu'un groupe spécial conclut qu'il y a "plus d'une interprétation admissible", après l'application des règles coutumières d'interprétation des traités codifiées dans les articles 31 et 32 de la *Convention de Vienne*. Une démarche de déférence totale est incompatible avec la jurisprudence de l'OMC sur ce point.

1. Ouverture et clôture de l'enquête

4.60 Les articles 5.2 et 5.3 sont des obligations distinctes. En vertu de l'article 5.2, l'autorité chargée de l'enquête doit décider d'accepter ou de rejeter la demande selon qu'elle contient ou non les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant concernant le dumping, le dommage et le lien de causalité. C'est seulement quand l'autorité chargée de l'enquête a déterminé que les prescriptions de l'article 5.2 ont été remplies qu'elle peut passer à l'article 5.3 pour examiner plus avant les renseignements figurant dans la demande afin d'évaluer s'ils sont adéquats et exacts et, par conséquent, suffisants pour ouvrir l'enquête.

4.61 Aux termes de l'article 5.2 iii), si les renseignements sont d'un type ou d'une catégorie de renseignements prévu à l'article 5.2 et s'ils peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant, ils sont alors du type ou de la catégorie qu'il faut inclure dans la demande. L'article 5.2 iii) exige des renseignements sur les prix; il n'autorise pas un requérant à sélectionner quels renseignements sur les prix il fournit. Les prix des transactions réelles pour les ventes de bois d'œuvre sur les marchés pertinents pouvaient "raisonnablement être à la disposition" du requérant et auraient dû être communiqués à l'autorité chargée de l'enquête. La demande ne comportait pas d'éléments de preuve se rapportant à telle ou telle transaction et identifiant un exportateur canadien unique ni ne fournissait d'exemples spécifiques de prix ou de coût. L'allégation du requérant suivant laquelle ces renseignements ne pouvaient pas "raisonnablement être à [s]a disposition" n'est tout simplement pas crédible et n'aurait jamais dû être acceptée par le Département du commerce.

4.62 Le Département du commerce a aussi ouvert l'enquête sur la base d'éléments de preuve relatifs au dumping insuffisants, contrairement à l'article 5.3. L'article 5.3 exige que l'autorité chargée de l'enquête juge objectivement si la demande contient des éléments de preuve suffisants relatifs au dumping, au dommage et au lien de causalité entre les deux. L'autorité chargée de l'enquête ne peut pas simplement accepter les éléments de preuve figurant dans la demande. Si le Département du commerce s'était acquitté de cette obligation, il aurait découvert que le requérant n'avait pas fourni certains renseignements extrêmement importants. Un examen plus poussé des renseignements figurant dans la demande aurait dû révéler que le capital de l'un des principaux producteurs canadiens, Weldwood, est entièrement détenu par le chef de file du requérant, IP. Les données de Weldwood, si elles avaient été obtenues, auraient fourni des exemples spécifiques de prix au Canada et aux États-Unis et de coûts au Canada pour la marchandise identique, et elles auraient permis au Département du commerce d'évaluer correctement l'exactitude et l'adéquation et, par conséquent, le caractère suffisant des renseignements fournis dans la demande.

4.63 Les renseignements inclus dans la demande ne représentaient essentiellement rien de plus que des renseignements de remplacement ou secondaires par rapport à ce qui aurait pu et dû être communiqué. Par exemple, il a été démontré que les données de Random Lengths incluses dans la demande amalgamaient les prix des producteurs au Canada et aux États-Unis et, par conséquent, n'étaient pas représentatives des prix de vente canadiens. Une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale n'aurait pas pu conclure qu'il existait des "éléments de preuve suffisants" de l'existence d'un dumping pour ouvrir une enquête.

4.64 Conformément à l'article 5.8, l'autorité chargée de l'enquête doit clore l'enquête dès qu'elle est convaincue que les éléments de preuve relatifs au dumping ou au dommage ne sont pas suffisants pour justifier la poursuite de la procédure. Cette obligation s'applique à la fois avant l'ouverture de l'enquête et tout au long de celle-ci. Une société canadienne interrogée a informé le Département du commerce de la nature de la relation entre Weldwood et IP deux jours après l'ouverture de l'enquête. Le Département du commerce n'a rien fait de ces renseignements. Le Département du commerce a aussi rejeté la tentative ultérieure de Weldwood pour verser au dossier des données concernant les transactions de vente réelles. De ce fait, les États-Unis ne se sont pas conformés à l'article 5.8.

2. Produit similaire et produit considéré

4.65 Le Département du commerce a défini le "produit considéré" et le "produit similaire" comme "tous les bois d'œuvre résineux" et il a conduit une seule enquête antidumping. Les définitions larges données par le Département du commerce n'identifiaient pas un groupe homogène de produits qui ont des caractéristiques communes s'agissant soit du "produit considéré" soit du "produit similaire". En conséquence, le Département du commerce n'a pas satisfait aux prescriptions de l'article 2.6.

4.66 La définition du "produit similaire" donnée à l'article 2.6 en limite le champ et la diversité. Quand, comme en l'occurrence, le champ et la diversité du "produit considéré" sont trop larges, il se peut que le "produit similaire" ne soit pas identique au produit considéré ou ne présente pas des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré, et la prescription de l'article 2.6 ne peut pas être respectée. Les expressions "produit considéré" et "produit similaire" doivent être limitées à un seul groupe de produits ayant des caractéristiques communes. Sinon, l'article 2, qui régit la comparaison aux fins de l'établissement de la marge de dumping entre le "produit similaire" et le "produit considéré", permettrait des comparaisons aux fins de l'établissement de la marge de dumping entre les ventes de produits sans ressemblance étroite. De même, les articles 3, 4 et 5 permettraient des analyses du dommage qui couvriraient plusieurs branches de production.

4.67 L'interprétation que donne le Canada de l'article 2.6 n'aboutirait pas à des douzaines ou des centaines de produits distincts. Les États-Unis ont établi qu'au moins 90 pour cent des produits couverts dans le "produit considéré" étaient des bois d'échantillon. La demande ne présentait des

données que sur les prix des produits EPS de dimensions 2x4 normalisées que les États-Unis ont caractérisés comme "produits de bois d'œuvre résineux représentatifs". Le "produit considéré" aurait dû être limité au bois d'échantillon qui est un groupe de produits défini et homogène selon les critères applicables dans la législation des États-Unis, s'agissant des caractéristiques physiques, des utilisations finales, des attentes des acheteurs, des circuits de distribution, de la publicité et de la présentation, et des prix. Au lieu de cela, le Département du commerce y a rajouté 10 pour cent de produits sans ressemblance avec le bois d'échantillon, y compris notamment les quatre produits en cause dans le différend.

4.68 Le Département du commerce a défini erronément les caractéristiques isolées de différents produits à l'intérieur du "produit considéré", puis a déterminé s'il existait un "produit similaire" comparable avec les mêmes caractéristiques isolées à l'intérieur du groupe diversifié. Ce critère, tel qu'il est appliqué, n'est pas juridiquement admissible au regard de l'article 2.6 parce qu'il ne limite pas l'enquête antidumping à un groupement de produits importés qui ont tous des caractéristiques étroitement ressemblantes. Les pièces pour cadres de lit, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'ouest ne partagent pas des caractéristiques communes avec les bois d'échantillon et ils sont substantiellement non similaires à 90 pour cent des produits visés dans la demande.

3. Fait de ne pas tenir compte des différences dans les dimensions

4.69 Pour comparer la valeur normale et le prix d'exportation, l'article 2.4 exige un ajustement pour tenir compte de toutes les différences qui affectent la comparabilité des prix. Les différences dans les caractéristiques physiques sont définies comme une différence affectant la comparabilité des prix. Les États-Unis font valoir à tort que les éléments de preuve soumis au Département du commerce n'étayaient pas la conclusion suivant laquelle les dimensions affectaient le prix. Le dossier dont le Département du commerce était saisi comprenait des données complètes sur les ventes des six principaux producteurs canadiens, montrant tous les prix de tous les différents produits différenciés par dimensions, entre autres caractéristiques. Ces données démontraient que les différences dans les dimensions affectaient les prix. Les sociétés canadiennes et les requérants des États-Unis étaient d'accord sur ce point.

4.70 De fait, le Département du commerce a déterminé que, pour comparer les prix de vente intérieurs et les prix de vente à l'exportation entre les marchés, il fallait rapprocher les produits sur la base de la largeur, de l'épaisseur et de la longueur, entre autres critères de rapprochement. Étant donné que les seules différences qui importent aux fins du rapprochement sont celles qui affectent le prix, le Département du commerce a effectivement déterminé que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Il a agi lui-même en conséquence au cours de l'enquête. La position du Département du commerce suivant laquelle les dimensions affectent le prix aux fins du rapprochement mais pas aux fins de l'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions dénote une absence d'objectivité.

4.71 Tout en reconnaissant que les différences physiques pouvaient entraîner des différences dans la valeur marchande, le Département du commerce a conclu qu'il n'y avait pas dans le dossier de renseignements lui permettant de calculer un ajustement au titre des différences dans les dimensions sur la base soit du coût soit de la valeur. Ainsi, il n'a pas dit qu'un tel ajustement n'était pas justifié, mais qu'il ne pouvait pas le calculer. Le Département du commerce a affirmé aussi que l'ajustement qu'il ne pouvait pas calculer serait, de toute façon, mineur. Toutefois, l'article 2.4 ne fait pas de distinction pour les effets mineurs sur les prix, et il n'y a pas d'éléments de preuve indiquant que les effets sur les prix étaient mineurs.

4.72 Les États-Unis ont présenté deux arguments destinés à faire diversion. Premièrement, ils font valoir que l'article 2.4 s'applique uniquement lorsqu'il y a une configuration des prix particulière. Le fait que les prix ne suivent pas une progression linéaire, avec des prix bas pour les petites pièces et des

prix élevés pour les grandes pièces de bois d'œuvre résineux, n'est pas pertinent pour l'hypothèse suivant laquelle les dimensions affectent le prix. Deuxièmement, les États-Unis font valoir que les différences de prix fondées sur les dimensions fluctuaient. L'article 2.4 n'exige pas un écart des prix uniforme comme condition préalable pour qu'il soit "dûment tenu compte" des différences affectant la comparabilité des prix. La question est de savoir si les différences dans les caractéristiques physiques affectent la comparabilité des prix et ont ainsi un effet de distorsion. En outre, comme les prix moyens annuels pour chaque produit de chaque exportateur ont été comparés, un ajustement moyen annuel aurait pu raisonnablement être effectué, et devait être effectué en vertu de l'article 2.4. Le Département du commerce ne considérait pas les fluctuations des prix comme un obstacle aux fins d'autres comparaisons des prix. De même que les prix à l'exportation moyens annuels et les valeurs normales moyennes annuelles ont été calculés, de même le Département du commerce aurait pu calculer un ajustement moyen annuel pour tenir compte des différences dans les dimensions entre deux produits non identiques.

4. Réduction à zéro des marges négatives

4.73 Le Canada a démontré que la pratique des États-Unis consistant à "ramener à zéro" les marges de dumping négatives était contraire à l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Les États-Unis disent maintenant que l'interprétation que donne l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Linge de lit* est une interprétation erronée de l'article 2.4 et 2.4.2 et que le Groupe spécial ne devrait pas se fier au rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Or, les États-Unis ont eux-mêmes reconnu qu'il devait être tenu compte des rapports adoptés lorsqu'ils sont pertinents pour tel ou tel différend ultérieur, en particulier quand il s'agit d'un rapport de l'Organe d'appel. La méthode de la réduction à zéro appliquée par le Département du commerce en l'espèce est la même que celle qu'a examinée l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit.*

4.74 Les États-Unis se réfèrent à l'historique de la négociation de l'*Accord antidumping.* Toutefois, conformément à l'article 32 de la *Convention de Vienne*, l'historique de la négociation du texte d'un accord n'est pertinent que comme moyen complémentaire d'interprétation. Selon le Canada, le texte même de l'article 2.4 et 2.4.2 est clair, et c'est ce que l'Organe d'appel a établi dans l'affaire *CE – Linge de lit.*

5. Questions concernant les différentes entreprises

4.75 En vertu de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, des frais sont "associés à", et des données "concernent", la production lorsque les frais et les données sont liés aux frais de production et de vente du produit. L'article 2.2.1.1 prescrit aussi que "[l]es autorités [prennent] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur ...". L'article 2.4 exige que la comparaison entre le prix d'exportation et la valeur normale soit "équitable". Le Département du commerce n'a pas respecté ces prescriptions.

4.76 Le Département du commerce a mal calculé les intérêts versés par Abitibi pour le bois d'œuvre résineux 1) en ne s'acquittant pas des obligations qui lui incombent en vertu de l'article 2.2.1.1 de "prendr[e] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais", et 2) en ne s'acquittant pas des obligations qui lui incombent en vertu de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 d'utiliser une méthode qui aboutisse à une répartition qui "tienne [...] compte raisonnablement" des frais "associés à" la "production et [aux] ventes de bois d'œuvre résineux" et "concernant" celles-ci. La communication des États-Unis confirme que le Département du commerce n'a pas examiné le bien-fondé des éléments de preuve versés au dossier concernant Abitibi quand il a choisi sa méthode de répartition fondée sur le CMV. En outre, les éléments de preuve versés au dossier établissent qu'une répartition sur la base du CMV induisait des distorsions et aboutissait à une imputation excessive d'intérêts versés pour les opérations d'Abitibi concernant le bois d'œuvre

résineux par rapport à celles concernant ses produits non visés par l'enquête – pâte à papier, papier et papier journal.

4.77 Lorsqu'il a calculé les frais AG de Tembec, le Département du commerce a rejeté les données concernant les frais AG du Groupe des produits forestiers de Tembec (qui étaient exactes et fiables et qui ont été utilisées par le Département du commerce à toutes fins excepté pour calculer les frais AG au profit de données concernant les frais AG pour toute la société qui tenaient compte d'une façon excessive des frais de production de pâte à papier, de papier et de produits chimiques dans le monde entier, et pas seulement du bois d'œuvre résineux produit au Canada. Ce faisant, le Département du commerce n'a pas calculé un montant correspondant aux frais AG qui "tenait compte raisonnablement" des frais de production et de vente de bois d'œuvre résineux de Tembec contrairement à l'article 2.2.1.1 et a inclus des montants correspondant aux frais AG de Tembec qui ne concernaient pas les frais de production et de vente de bois d'œuvre résineux de Tembec contrairement à l'article 2.2.2.

4.78 Pour Weyerhaeuser Canada, le Département du commerce a inclus à mauvais escient un montant au titre des frais de règlement de litiges engagés par Weyerhaeuser Company pour des plaintes concernant ses panneaux comprimés vendus aux États-Unis au cours des précédentes années. Les frais AG calculés par le Département du commerce ne tenaient pas compte raisonnablement des frais de Weyerhaeuser Canada pour produire et vendre le bois d'œuvre résineux, mais incluaient des données qui concernaient la production et la vente d'autres produits que le bois d'œuvre résineux, contrairement à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Le Département du commerce a établi à mauvais escient que Weyerhaeuser Company avait traité les frais de règlement de ces litiges comme des frais AG dans ses registres. La première communication écrite des États-Unis ne fait apparaître aucune relation entre les frais de règlement de litiges concernant les panneaux comprimés et la production de bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada.

4.79 Pour Tembec, le Département du commerce a établi à mauvais escient une compensation au titre de sous-produits en utilisant des prix de cession interne qui étaient notablement inférieurs aux prix de vente à des parties non affiliées. Ce faisant, le Département du commerce a agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 parce que les éléments de preuve versés au dossier établissaient clairement que les prix de cession interne étaient sous-évalués. La différence importante entre les prix de cession interne et les prix du marché ne peut pas être imputée à des bénéfices comme les États-Unis le prétendent. Les sous-produits n'ont ni bénéfices ni coûts et le Département du commerce n'a pas fait de constatations sur des bénéfices. Les affirmations des États-Unis suivant lesquelles Tembec a fourni des données inadéquates et "*pro domo*" sur les achats de sociétés non affiliées sont inexactes et n'ont jamais été invoquées par le Département du commerce. Le Département du commerce était tenu d'aviser Tembec s'il constatait que des données étaient inadéquates.

4.80 Pour West Fraser, le Département du commerce a rejeté à mauvais escient les données enregistrées dans les livres de West Fraser concernant les ventes de copeaux de bois à des parties affiliées en Colombie-Britannique pour le motif que les ventes auxquelles ces données se rapportaient avaient été effectuées à des prix gonflés qui n'étaient pas ceux du marché. Cela n'était pas un examen impartial et objectif du dossier dans son ensemble et cela a abouti à une détermination des coûts contraire à l'article 2.2.1.1. Le Département du commerce a ignoré 99,7 pour cent des éléments de preuve versés au dossier qui concernaient les prix du marché en Colombie-Britannique en constatant erronément que les ventes de West Fraser à des parties affiliées ne reflétaient pas les prix du marché en Colombie-Britannique. Les États-Unis rejettent sur West Fraser la responsabilité de la faute commise par le Département du commerce lui-même lorsque celui-ci a évalué les éléments de preuve. La quantité infime des ventes de copeaux de bois par West Fraser à des parties non affiliées en Colombie-Britannique qu'a utilisée le Département du commerce était évidente et le rapport de vérification du Département du commerce lui-même montre qu'il a été notifié par des représentants

officiels de West Fraser que plus de la moitié de ces ventes avaient été effectuées au début de la période couverte par l'enquête, où les prix étaient les plus bas. Le Département du commerce a aussi réévalué certaines ventes à une usine de pâte à papier affiliée qui, selon les vérifications du Département du commerce, reflétaient les prix du marché. Le Département du commerce n'a jamais soulevé de question indiquant que certaines de ces données auraient été fournies sélectivement et West Fraser n'a jamais eu la possibilité de fournir d'autres éléments de preuve.

4.81 En calculant les coûts et la marge de dumping de Slocan, le Département du commerce a ignoré les recettes provenant des contrats à terme de Slocan et il n'a pas effectué d'ajustement pour tenir compte d'une différence qui affectait la comparabilité des prix des ventes de Slocan, contrairement à l'article 2.4. Par contre, le Département du commerce a calculé un montant correspondant aux frais financiers de Slocan qui ne tenait pas compte raisonnablement de ses frais de production et de vente de bois d'œuvre contrairement à l'article 2.2.1.1. Le Département du commerce a complètement écarté ces données, en rejetant effectivement les données figurant dans les registres de Slocan bien qu'il ait été expressément constaté que ces registres se rapportaient aux activités de Slocan concernant le bois d'œuvre. C'était une évaluation des faits ni impartiale ni objective.

D. PREMIÈRE DÉCLARATION ORALE DES ÉTATS-UNIS

4.82 Les arguments présentés par les États-Unis dans leurs premières déclarations orales liminaire et finale sont résumés ci-après:

1. Déclaration liminaire des États-Unis d'Amérique à la première réunion du Groupe spécial

4.83 Dans leur première communication, les États-Unis demandent deux décisions préliminaires. Premièrement, le Canada a, dans sa première communication écrite, étendu indûment la liste des dispositions dont il a allégué dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial qu'elles ont été violées en raison de la définition du produit considéré que donne le Département du commerce. Dans sa réponse, le Canada soutient qu'il n'a pas ajouté d'allégations, mais seulement des "arguments additionnels".[43] Cependant, des déclarations suivant lesquelles des actions étaient "incompatibles avec les obligations des États-Unis" en vertu de tel ou tel article d'un accord de l'OMC constituent clairement des allégations en vertu de ces articles.

4.84 La prescription voulant que les dispositions conventionnelles formant la base d'une allégation soient expressément identifiées dans une demande d'établissement d'un groupe spécial est aujourd'hui bien établie. L'Organe d'appel a fait une constatation sur cette question précise dans son rapport récent sur l'affaire *États-Unis – Acier au carbone*.[44]

4.85 Le Canada prétend s'en remettre au rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *Corée – Produits laitiers*. Dans cette affaire, l'Organe d'appel a considéré comme établi le fait que l'énumération des dispositions conventionnelles en cause était "une condition minimale".[45] Les facteurs que le Canada cite au paragraphe 6 de sa réponse du 10 juin 2003 n'entrent en jeu que si cette condition minimale a été remplie, ce qui n'était pas le cas en l'espèce.

4.86 La deuxième demande de décision préliminaire faite par les États-Unis concerne l'introduction injustifiée par le Canada dans sa première communication de faits qui n'étaient pas à la disposition du Département du commerce dans l'enquête correspondante. Spécifiquement, le Canada

[43] Réponse du Canada aux objections préliminaires, paragraphes 2 et 13.
[44] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier au carbone*, paragraphe 172.
[45] Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Produits laitiers*, paragraphe 124.

a présenté au Groupe spécial la pièce n° 77 du Canada, une analyse de régression. Cette analyse a été faite par la société interrogée Tembec six mois après l'achèvement de l'enquête. La tentative du Canada visant à ce que le Groupe spécial prenne en considération cette pièce n'est tout simplement pas compatible avec l'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping*.

4.87 Le Canada allègue que les sociétés interrogées n'ont pas présenté la pièce au Département du commerce, parce que la décision du Département du commerce de refuser un ajustement fondé sur les prix pour tenir compte des différences dans les dimensions était "inattendue". Cette allégation n'est pas crédible. Les conditions du Département du commerce pour établir un tel ajustement ressortent clairement de son questionnaire et de son règlement. Si l'analyse de régression de Tembec avait été présentée au Département du commerce au cours de l'enquête, ce dernier aurait pu l'évaluer afin de clarifier et d'identifier les données utilisées ainsi que les hypothèses fondamentales employées.

4.88 Contrairement à l'affirmation du Canada[46], cette analyse de régression n'est pas le "type de document exactement identique" à celui en cause dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Dans l'affaire *CE – Linge de lit*, c'était un tableau récapitulant les déclarations concernant le soutien de la branche de production, élément de preuve qui avait toujours été à la disposition de l'autorité des CE chargée de l'enquête, qui était en cause.[47] L'analyse de régression n'est pas un simple tableau récapitulatif.

4.89 En ce qui concerne la mise en cause par le Canada de l'ouverture de son enquête par le Département du commerce, le critère prévu à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* consiste à savoir "s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête". Un critère du caractère suffisant similaire régit la détermination sur le point de savoir s'il y a lieu de clore ou non une enquête en vertu de l'article 5.8. Ni l'une ni l'autre disposition n'exigent des éléments de preuve allant au-delà des éléments de preuve suffisants.

4.90 Le Canada s'appuie essentiellement sur l'article 5.2, faisant valoir que l'autorité chargée de l'enquête devrait refuser d'ouvrir une enquête à moins que la demande ne contienne *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition des requérants concernant le dumping, le dommage et le lien de causalité. Or, l'article 5.2 décrit le contenu d'une demande d'enquête sur l'existence d'un dumping. Il ne contient pas de critère pour accepter ou rejeter une demande. Ce critère est énoncé à l'article 5.3.

4.91 Le Canada fonde son argument sur la référence dans le texte introductif de l'article 5.2 aux "renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur les points énumérés dans les quatre alinéas qui suivent. Le Canada donne une lecture de ce membre de phrase qui inclut indûment le terme "tous". En fait, la référence aux renseignements "raisonnablement à [...] disposition" fixe simplement une limite à ce qui est attendu des requérants. Or, le Canada transforme cette limite en une obligation sans limite.

4.92 Les éléments de preuve relatifs au dumping dans la requête concernant les bois d'œuvre résineux étaient suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.[48] Les éléments de preuve incluaient des données sur les coûts et les prix à l'échelle de l'ensemble de la branche de production et de l'ensemble du pays provenant de multiples sources dignes de foi.[49] Les renseignements qui, selon ce qu'allègue le Canada, ont été indûment exclus n'auraient pas pu altérer l'adéquation et l'exactitude des renseignements effectivement inclus.

---

[46] Réponse du Canada aux objections préliminaires, paragraphe 27.

[47] Rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit*, paragraphes 6.42 et 6.43 et Annexe 2-2.

[48] Le Canada ne conteste pas le caractère suffisant de la demande en ce qui concerne le dommage et le lien de causalité. Par conséquent, les États-Unis limitent leur discussion aux éléments de preuve relatifs au dumping.

[49] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 50 à 62.

4.93 En ce qui concerne le "produit considéré", le Canada fonde son argument essentiellement sur l'article 2.6 de l'*Accord antidumping*. Or l'article 2.6 ne contient aucune obligation du tout quant à la manière dont l'autorité chargée de l'enquête doit définir le produit considéré dans le cadre d'une enquête. Cette interprétation de l'article 2.6 est reflétée dans les pratiques diverses de nombreux Membres de l'OMC, y compris le Canada lui-même.

4.94 En vertu de l'article 2.6, l'existence d'un "produit considéré" est tenue pour établie. Quelle que soit la manière dont l'autorité chargée de l'enquête définit le produit considéré, c'est en fonction de cette définition que l'on détermine si d'autres produits sont des "produits similaires".

4.95 Le Canada semble renverser le texte de l'article 2.6. Au lieu de prendre le "produit considéré" comme point de départ, le Canada semble prendre le "produit similaire" comme point de départ et faire valoir que ce "produit similaire" restreint la manière dont l'autorité chargée de l'enquête définit le produit considéré.

4.96 Le Canada soutient que les sociétés canadiennes interrogées avaient droit à un ajustement des prix du bois d'œuvre résineux sur le marché intérieur dans tous les cas où les produits comparés présentaient des différences dans les dimensions. Toutefois, les sociétés canadiennes interrogées n'ont pas été en mesure d'étayer les demandes d'ajustement des prix au cours de l'enquête.

4.97 Conformément à l'article 2.4, le Département du commerce procède à des ajustements de prix pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques de la marchandise quand une partie démontre qu'une différence physique entre le produit vendu sur le marché des États-Unis et le produit vendu sur le marché étranger a un effet sur les prix. Mais cet ajustement en vertu de l'article 2.4 n'est pas automatique.[50]

4.98 Dans la majorité des comparaisons de produits, le Département du commerce a comparé des produits de bois d'œuvre résineux d'épaisseur, de largeur et de longueur identiques. Si des produits identiques n'étaient pas disponibles pour la comparaison, le Département du commerce a rapproché les produits disponibles ayant les caractéristiques dimensionnelles les plus similaires.

4.99 En ce qui concerne la question du calcul de la marge de dumping globale pour un producteur donné, l'article 2.4.2 ne prescrit pas au Département du commerce de compenser une marge de dumping établie pour un modèle particulier avec des montants ne donnant pas lieu à un dumping établis pour un autre modèle. Si les critères de l'article 2.4 sont pris en considération, les transactions à l'exportation ne seront pas toutes également comparables à toutes les transactions à la valeur normale. En outre, la notion de "marge négative" ou de compensation utilisée par le Canada n'apparaît nulle part dans l'*Accord antidumping*.

4.100 Dans le cadre du *Code antidumping issu du Tokyo Round*, beaucoup de parties contractantes ont fait des calculs concernant le dumping en comparant des valeurs normales moyennes pondérées à des transactions à l'exportation prises individuellement, en n'accordant pas de compensation pour les transactions à l'exportation qui ne faisaient pas l'objet d'un dumping. L'article 2.4.2 prescrivait aux Membres de modifier le calcul des marges de dumping, mais pas comme le soutient le Canada. En ce qui concerne la méthode en cause en l'espèce, l'article 2.4.2 exige des Membres qu'ils établissent les marges de dumping en comparant les valeurs normales moyennes pondérées aux moyennes pondérées de "toutes les transactions à l'exportation comparables".

4.101 Plutôt que de calculer des marges de dumping pour chaque transaction à l'exportation prise individuellement, comme auparavant, les Membres sont maintenant tenus de pondérer la moyenne de "toutes les transactions à l'exportation comparables" – en d'autres termes, toutes les transactions à

[50] Rapport du Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie*, paragraphe 7.158.

l'exportation du même modèle vendu au même niveau commercial. En se focalisant indûment sur le terme "toutes", on prive le terme "comparables" de tout sens. Cela rend également sans objet le membre de phrase liminaire de l'article 2.4.2, qui est libellé comme suit: "Sous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées au paragraphe 4."

4.102 Le Canada s'appuie largement sur le rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Même si ce rapport traitait la question du calcul de la marge de dumping globale par les CE, il n'est pas une interprétation de l'*Accord antidumping* ayant une applicabilité plus large. Il est approprié en l'espèce de considérer les questions d'un œil neuf parce que les États-Unis n'étaient pas partie au différend *CE – Linge de lit*, et ce rapport ne traite pas un grand nombre des arguments textuels présentés par les États-Unis dans leur première communication écrite.

4.103 Le Canada formule plusieurs allégations concernant les différentes sociétés. *L'Accord antidumping* ne fournit que des indications générales sur la manière dont l'autorité chargée de l'enquête doit établir le coût de production d'un producteur. Il n'y a pas de règles spécifiques sur des questions telles que la répartition des frais d'administration et des frais de caractère général et le calcul des compensations. Ce que le Canada cherche à obtenir, c'est que le Groupe spécial réévalue les éléments de preuve.

2. Déclaration finale des États-Unis d'Amérique à la première réunion du Groupe spécial

4.104 Le fait que le Canada reconnaît que les faits sont toujours pertinents pour considérer les questions présentées souligne que le présent Groupe spécial ne considère pas les questions dans l'abstrait, mais dans un contexte factuel particulier.

4.105 En ce qui concerne leurs demandes de décisions préliminaires, les États-Unis ont pris note avec intérêt de la déclaration du Canada suivant laquelle il présentera un mémoire d'expert de sept pages expliquant la méthode appliquée pour établir la pièce n° 77 du Canada. Le fait même que l'expert canadien ait besoin de sept pages pour expliquer la méthode conforte notre argument suivant lequel la pièce est un élément de preuve nouveau.

4.106 Il y a eu certaines discussions concernant le critère d'examen. Contrairement à l'affirmation du Canada, les États-Unis ne préconisent pas une "déférence totale". Leurs discussions sur ce point ont fait ressortir la nature hautement factuelle des questions présentées et ont permis d'observer qu'une réévaluation des éléments de preuve, comme le Canada l'a instamment demandé, n'avait pas de fondement dans l'article 17.6 de l'*Accord antidumping*.

4.107 En ce qui concerne la méthode du Département du commerce pour calculer une marge de dumping globale pour un producteur donné, le Canada a contesté le fait que les États-Unis se prévalent de l'historique de la négociation pour étayer davantage leur interprétation de l'article 2.4.2. Le Canada fait valoir que, à la lumière du rapport *CE – Linge de lit*, le sens ordinaire de l'article 2.4.2 est clair, mais qu'il est contraire à l'interprétation des États-Unis et que, par conséquent, la référence faite par les États-Unis à l'historique de la négociation n'est pas appropriée. La faille dans ce raisonnement est la prémisse suivant laquelle le sens de l'article 2.4.2 est clair simplement parce que l'Organe d'appel s'est exprimé sur la question.

4.108 En ce qui concerne l'ouverture de l'enquête, comme le Canada l'a reconnu durant les discussions des États-Unis concernant l'affaire *Guatemala – Ciment*, aucun groupe spécial n'a établi l'existence, pour les autorités chargées des enquêtes, d'une obligation distincte de l'obligation prévue à l'article 5.3. Il y a à cela une bonne raison, car l'article 5.2 n'impose aucune obligation de ce type.

4.109 En ce qui concerne encore l'ouverture de l'enquête, le débat devant le Groupe spécial a mis en lumière l'insuffisance de l'affirmation du Canada suivant laquelle le Département du commerce n'a

pas utilisé les "transactions réelles" dans sa décision d'ouvrir l'enquête. Il s'est *bien* fondé sur les transactions réelles, telles qu'elles se retrouvent dans les données publiées et les déclarations sous serment des producteurs des États-Unis.

4.110 Quand il a été interrogé sur sa propre pratique en matière d'ouverture des enquêtes, le Canada a indiqué que dès lors que l'autorité chargée des enquêtes est saisie d'une demande d'ouvrir une enquête, elle ne "revient" pas sur la requête. Cela nous semble être en contradiction avec la règle de l'évaluation continue d'une requête que le Canada préconise en vertu de l'article 5.8.

4.111 En ce qui concerne le produit considéré, le Canada fait valoir que la notion de "produit similaire" délimite la notion de "produit considéré". Mais il est indéniable qu'en vertu de l'article 2.6, le "produit considéré" est le point de référence pour définir le produit similaire. Selon l'interprétation du Canada, il n'y a pas de terme logique à cette boucle.

4.112 En outre, dans son exposé, le Canada ne s'est pas contenté de faire valoir que l'article 2.6 imposait des limites et il a indiqué où auraient dû se situer ces limites en l'espèce. Sans aucun fondement dans l'*Accord antidumping*, il a prétendu définir une catégorie "essentielle" comprenant "90 pour cent des produits couverts", et il a allégué que "le Département du commerce y a rajouté 10 pour cent de produits".[51] En disant au Groupe spécial où fixer la limite, le Canada engage indûment le Groupe spécial à établir les faits comme s'il était l'autorité chargée de l'enquête.

4.113 Le Canada laisse entendre que l'absence de toute limite à la définition par l'autorité chargée de l'enquête du "produit considéré" pourrait conduire à des "résultat[s] absurde[s]". Toutefois, les circonstances absurdes que le Canada prend pour hypothèse ne sont tout simplement pas en cause en l'espèce.

4.114 S'agissant de l'allégation du Canada concernant un ajustement au titre des différences dans les dimensions, le Canada a fait plusieurs affirmations fallacieuses et sans fondement. Par exemple, dans la déclaration orale du Canada il est allégué ceci: "Les États-Unis ont contrevenu à l'article 2.4 en ne tenant pas compte des dimensions des bois d'œuvre résineux pour comparer le prix d'exportation et la valeur normale." Or, le Département du commerce a tenu compte des dimensions en acceptant les dimensions dans sa méthode fondée sur le rapprochement de modèles.

4.115 De même, le Canada fait valoir que toutes les parties, y compris les requérants des États-Unis, ont affirmé que les dimensions affectaient le prix[52], mais il ne cite aucun élément de preuve versé au dossier à cet effet. Les parties n'ont pas exprimé un point de vue commun. Le Canada concède maintenant que "le marché établissait les prix sur la base de l'offre et de la demande pour chaque produit, et non pas parce qu'un produit est plus petit ou plus grand que l'autre".[53]

4.116 Selon ce que le Canada fait valoir, il doit être constaté que les États-Unis ont conclu, en fait, que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix parce que le Département du commerce a accepté les dimensions dans la hiérarchie qu'il a établie aux fins du rapprochement des produits. Toutefois, les critères de rapprochement du Département du commerce ne dictent pas quel ajustement de prix il doit effectuer. Le Canada confond deux décisions distinctes du Département du commerce. La décision concernant le rapprochement des produits est prise au début de l'enquête, avant que les faits pertinents pour la comparabilité des prix soient rassemblés et évalués.

[51] Première déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphes 34 et 35.
[52] *Id.*, paragraphe 54.
[53] *Id.*, paragraphe 59.

E. DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DU CANADA

4.117 Dans sa deuxième communication écrite, le Canada a présenté les arguments suivants:

1. Ouverture et clôture de l'enquête

4.118 En ouvrant puis en ne closant pas l'enquête, le Département du commerce a violé l'article 5.2, 5.3 et 5.8 de l'*Accord antidumping*.

4.119 Les États-Unis ont violé l'article 5.2 parce que le Département du commerce a ouvert l'enquête en dépit du fait incontesté que le requérant avait raisonnablement à sa disposition des renseignements sur les coûts ainsi que sur les prix sur le marché intérieur et les prix à l'exportation qu'il n'a pas communiqués au Département du commerce dans le cadre de sa "demande".

4.120 Les États-Unis affirment que l'article 5.2 n'impose pas d'obligation aux autorités chargées de l'enquête. La position des États-Unis est intenable parce que l'*Accord antidumping* ne concerne que des obligations imposées aux Membres. Leur position est également contredite par la décision dans l'affaire *États-Unis – Loi de 1916* (Japon) dans laquelle il a été considéré que les États-Unis eux-mêmes avaient violé l'article 5.2.

4.121 Les États-Unis affirment aussi qu'une infraction à l'article 5.2 n'a pas de conséquences et que l'unique obligation incombant aux autorités chargées des enquêtes en vertu des paragraphes 2 et 3 de l'article 5 combinés est de s'assurer qu'une demande contient des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête. Au contraire, une analyse de l'article 5.2 à la lumière de la *Convention de Vienne* démontre qu'il s'agit d'une obligation indépendante et, en outre, que le fait de ne pas respecter l'article 5.2 signifie qu'une autorité chargée des enquêtes ne peut pas ouvrir une enquête.

4.122 Les États-Unis ont violé l'article 5.3 parce qu'une autorité chargée de l'enquête objective n'aurait pas pu constater qu'il existait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur la base de la demande. En vertu de l'article 5.3, le Département du commerce était tenu d'examiner si les éléments de preuve fournis par le requérant sur les prix sur le marché intérieur, les prix à l'exportation et les coûts étaient adéquats, exacts et par conséquent suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.

4.123 Les données du requérant concernant les coûts étaient incorrectes à quatre titres au moins: premièrement, le requérant a fondé ses allégations concernant les coûts des producteurs de la Colombie-Britannique et du Québec sur des sociétés américaines de remplacement qui n'étaient pas représentatives des sociétés canadiennes du point de vue de la taille; deuxièmement, le Département du commerce a ouvert l'enquête sans être saisi d'aucun élément de preuve indiquant comment le requérant avait calculé les coûts de fabrication des sociétés américaines de remplacement pour les essences EPS ni comment les frais des sociétés avaient été ensuite imputés aux produits spécifiques pour lesquels les modèles de coûts avaient été construits; troisièmement, les modèles de coûts pour la Colombie-Britannique et pour le Québec utilisaient l'un et l'autre des données qui portaient sur moins d'une année complète malgré le caractère saisonnier bien connu des activités des scieries; quatrièmement, on ne disposait pas des prix sur le marché intérieur pour l'EPS de l'ouest pour vérifier si les ventes de ce produit étaient effectuées à un prix inférieur au coût.

4.124 Les renseignements sur les prix sur le marché intérieur et les prix à l'exportation figurant dans la demande étaient également insuffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête. Le Département du commerce a ouvert l'enquête en dépit du fait que la demande ne comportait pas d'éléments de preuve de l'existence de transactions de vente réelles impliquant des sociétés canadiennes identifiées soit sur le marché intérieur canadien soit sur le marché d'exportation américain. Malgré les affirmations du contraire des États-Unis, la demande ne comportait pas d'éléments de preuve concernant les prix des

transactions concernant l'EPS de l'ouest en Colombie-Britannique. Les éléments de preuve relatifs aux prix étaient des estimations tirées d'une publication de la branche de production et des rapports anecdotiques non étayés présentés dans deux déclarations sous serment. Ces éléments de preuve ne sont pas suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête.

4.125 Les États-Unis ont violé l'article 5.8 parce que le Département du commerce a manqué, après l'ouverture de l'enquête, à son obligation permanente d'évaluer le caractère suffisant des éléments de preuve relatifs au dumping à la lumière des renseignements de Weldwood qui lui avaient été fournis et de clore l'enquête comme une autorité chargée de l'enquête objective l'aurait fait. Contrairement à l'opinion des États-Unis, il n'est pas possible de subordonner l'obligation contenue dans l'article 5.8 à une évaluation *a posteriori* du bien-fondé relatif des renseignements, en particulier lorsque, comme c'est le cas en l'espèce, les renseignements en cause n'ont jamais été analysés.

2. Produit similaire

4.126 Une demande d'imposition de droits antidumping doit définir le "produit considéré" proposé. L'article 2.6 prescrit expressément qu'un produit similaire soit "identique" au produit considéré, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, un autre produit qui, bien qu'il ne lui soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré.

4.127 Les termes mêmes de l'article 2.6 suggèrent un processus en plusieurs étapes. Premièrement, l'autorité chargée de l'enquête doit définir les caractéristiques du produit considéré. Deuxièmement, elle doit définir les caractéristiques de chaque produit dont il est proposé qu'il soit inclus dans le produit similaire. Troisièmement, elle doit déterminer si les caractéristiques de chacun sont identiques ou, dans la négative, si elles ressemblent étroitement à celles du produit considéré.

4.128 Le Département du commerce n'a jamais défini les caractéristiques du produit considéré, ni comparé les caractéristiques de chaque produit mis en cause à celles du produit considéré dans son ensemble. Au lieu de cela, le Département du commerce a défini comme des sous-ensembles du produit considéré divers produits de bois d'œuvre résineux. Il a ensuite comparé des caractéristiques isolées de chaque produit canadien mis en cause à des caractéristiques isolées de produits pris sélectivement dans le "produit considéré", jugés "similaires" aux produits mis en cause. Cette analyse n'a pas établi le "produit similaire" unique, étroitement ressemblant, exigé par l'article 2.6. Aucune "ressemblance étroite" illustrée par un ensemble de caractéristiques communes partagées n'a été établie entre les produits mis en cause et le produit considéré.

4.129 Les États-Unis utilisent les critères énoncés dans l'affaire *Diversified Products* pour déterminer si le produit considéré décrit dans une requête antidumping comprend une ou plusieurs "catégories ou types" de marchandises, mais il a subordonné ces critères à un critère "absence de ligne de démarcation claire"/"série continue". S'agissant des pièces pour cadres de lits, des bois spéciaux aboutés, du pin blanc et du cèdre rouge de l'ouest, les États-Unis ont examiné si chacun de ces produits ressemblait étroitement à un sous-ensemble restreint (et variable) de produits appartenant au produit considéré (c'est-à-dire les produits "voisins dans la série continue").

4.130 Le Département du commerce a établi qu'il y avait un seul produit considéré sur la base de la "caractéristique" commune de la diversité – non-communauté – des produits qui selon le requérant devaient être visés. Une analyse correcte du produit similaire pour ce qui est du marché des États-Unis n'a jamais été effectuée.

4.131 Le sens ordinaire de l'expression "caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré" oblige à comparer les caractéristiques du produit similaire présumé aux caractéristiques du produit considéré. Pour déterminer le sens ordinaire de l'expression "caractéristiques ressemblant

étroitement à celles du produit considéré", il faut comparer les caractéristiques du produit similaire présumé à celles du produit considéré. Les caractéristiques, définies comme des traits essentiels ou distinctifs, doivent être celles du "produit similaire", et doivent être "quasiment identiques" aux caractéristiques du "produit considéré". Cette interprétation est conforme à celle exprimée dans la décision du Groupe spécial chargé d'examiner l'affaire *Indonésie – Automobiles*, dans le contexte de l'expression "produit similaire" dans l'*Accord SMC*.

4.132 L'article 2.6 établit une préférence pour la notion de "semblable à tous égards". Ce contexte renforce le sens ordinaire de l'expression "caractéristiques ressemblant étroitement". Quand les produits ne sont pas "semblables à tous égards", alors leurs caractéristiques (c'est-à-dire leurs traits essentiels ou distinctifs) doivent se ressembler si étroitement (c'est-à-dire d'aussi près que possible) que les produits sont quasiment identiques.

4.133 Les prescriptions concernant la demande figurant dans l'article 5.2 i) et iv) et les prescriptions concernant le soutien exprimé par la branche de production de l'article 5.4 dépendent de la définition du "produit similaire". Si le produit similaire était défini trop largement, cela conduirait à des résultats irrationnels.

4.134 Le critère de la "série continue" ou de l'"absence de ligne de démarcation claire" est contraire au sens courant de l'article 2.6. Il vérifie seulement si l'article dont il est allégué qu'il est un produit distinct partage certaines caractéristiques avec un autre article dans la "diversité du produit". Il ne vérifie pas si l'article dont il est allégué qu'il est un produit distinct présente des caractéristiques (c'est-à-dire des traits essentiels ou distinctifs) qui ressemblent étroitement à celles du produit considéré.

4.135 Le manquement à l'obligation de définir le produit similaire conformément au critère de l'article 2.6 signifie aussi que le produit considéré n'a pas été correctement défini. Cela conduit à d'autres violations de l'*Accord antidumping*. L'autorité chargée de l'enquête doit évaluer le soutien exprimé par la branche de production et les autres prescriptions de l'article 5.2, 5.3 et 5.4 concernant la demande séparément pour chaque produit similaire. En cas de non-respect de ces prescriptions pour un produit similaire, l'autorité chargée de l'enquête ne peut pas ouvrir une enquête pour ce qui est du produit considéré et elle doit redéfinir le champ du produit visé par l'enquête. La définition incorrecte du produit similaire, contraire à l'article 2.6, infirmerait aussi l'enquête, l'établissement de l'existence d'un dumping, le calcul des marges de dumping et l'imposition de droits antidumping pour le produit considéré, en violation des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping*. Par conséquent, un manquement à l'obligation de définir les produits similaires conformément aux prescriptions de l'article 2.6 doit être réparé.

3. Fait de tenir dûment compte des différences dans les dimensions

4.136 Le dumping est une mesure pour contrebalancer la discrimination de prix entre les marchés. Pour mesurer la discrimination de prix, il faut comparer des prix qui sont comparables, de sorte que toute différence dans le prix des marchandises sur deux marchés ne puisse pas être imputée à d'autres facteurs, tels que des différences dans les taxes, ou des différences physiques entre les produits comparés. En l'absence d'une telle "comparaison équitable", où les différences entre les produits font l'objet d'ajustements, il n'est pas possible de mesurer la discrimination de prix. L'article 2.4 de l'*Accord antidumping* prescrit expressément non seulement une "comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale", mais aussi qu'il "[soit] dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans les conditions de vente, dans la taxation, dans les niveaux commerciaux, dans les quantités et les caractéristiques physiques, et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix".

4.137 La présente affaire fait intervenir la prescription voulant qu'il soit "dûment tenu compte" des différences dans les caractéristiques physiques, c'est-à-dire spécifiquement des différences dans l'épaisseur, la largeur ou la longueur (collectivement les "dimensions") des produits vendus aux États-Unis et au Canada que le Département du commerce a comparés sans procéder à aucun ajustement et, par conséquent, sans qu'il en soit "dûment tenu compte". En ce qui concerne les différences dans les caractéristiques physiques, l'article 2.4 impose à l'autorité chargée de l'enquête une obligation positive; il n'établit pas un critère en matière de preuve pour telle ou telle société interrogée dans le cadre d'une procédure interne.

4.138 Lorsqu'on procède à des comparaisons de prix à prix, l'article 2.1 et 2.6 prescrit à l'autorité chargée de l'enquête de comparer des produits identiques vendus dans le pays importateur et sur le marché intérieur, et il autorise à comparer les prix de produits non identiques seulement s'il est impossible de comparer des produits identiques. Quand les prix de produits identiques sont comparés, aucune question ne se pose. Quand les prix de produits non identiques sont comparés, il doit être "dûment tenu compte" de la différence en vertu de l'article 2.4.

4.139 Les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4 en comparant les prix de produits présentant des différences dans les dimensions que le Département du commerce a bien explicitement définis comme étant des produits non identiques, tout en les traitant comme s'ils étaient identiques en n'effectuant pas d'ajustement pour tenir compte de ces différences dans les dimensions.

4.140 Le Département du commerce a utilisé chacune des trois caractéristiques dimensionnelles pour faire la distinction entre les produits identiques et les produits non identiques. Sur la base de ses prétendus "critères de rapprochement", le Département du commerce a considéré que les produits de bois d'œuvre n'étaient identiques que s'ils étaient identiques du point de vue de l'ensemble des onze caractéristiques, qui incluaient la même épaisseur, la même largeur et la même longueur.

4.141 Les dimensions affectent à la fois l'offre et la demande, et par conséquent le prix. Les dimensions physiques d'un produit de bois d'œuvre particulier affectent l'usage qui peut en être fait, créant ainsi une demande différente pour des dimensions différentes. Du côté de l'offre, les matières premières utilisées pour produire le bois d'œuvre varient en diamètre et en longueur, et les arbres de diamètre et de longueur différents auront des coûts différents et produiront du bois d'œuvre de dimensions différentes. Les dimensions affectent donc à la fois la demande et l'offre, ce qui, conformément aux principes économiques élémentaires, affecte nécessairement le prix et la comparabilité des prix.

4.142 Les États-Unis fournissent au Groupe spécial des données informatiques montrant un échantillon des prix unitaires bruts moyens de produits sélectionnés au hasard sur le marché intérieur canadien pour différentes sociétés interrogées dans le cadre de la procédure devant le Département du commerce. Les États-Unis appellent également l'attention du Groupe spécial sur les prix bruts sur le marché intérieur, qui sont peu significatifs puisqu'ils ne sont pas ajustés pour tenir compte d'autres différences affectant la comparabilité des prix, y compris les différences dans les frais de transport, les rabais en fonction du volume, les frais de commercialisation et autres entre telle ou telle vente. De toute manière, chaque fois que des produits varient seulement au plan des dimensions, les prix auxquels se réfèrent les États-Unis diffèrent. Ce ne sont jamais les mêmes.

4.143 Le Canada a également fourni au Groupe spécial d'autres représentations graphiques des propres données du Département du commerce en matière de prix (en utilisant les prix nets significatifs après ajustements) ainsi que des représentations statistiques des données de Tembec du Département du commerce, démontrant, par des analyses de régression, que les dimensions affectent le prix. En outre, à la place des exemples de produits sélectionnés au hasard par le Département du commerce, le Canada a fourni des exemples des produits non identiques que le Département du

commerce a effectivement comparés, avec leurs prix nets au Canada. Ces figures et ces graphiques de données déjà à la disposition du Département du commerce sont simplement illustratifs et cumulatifs.

4.144 Le Département du commerce a accepté inconditionnellement l'épaisseur, la largeur et la longueur comme des caractéristiques importantes aux fins du rapprochement tout au long de son enquête, depuis son questionnaire jusqu'à ses déterminations préliminaire et finale. Comme le Département du commerce a refusé de calculer un ajustement fondé sur les coûts ou sur les prix au titre des différences dans les dimensions, le Département du commerce a refusé de comparer les prix des produits présentant des caractéristiques dimensionnelles différentes. Personne n'a mis en cause ni contesté ultérieurement cette constatation factuelle expresse suivant laquelle les dimensions affectaient le prix, et le Département du commerce n'y a pas renoncé dans sa détermination finale.

4.145 Précisément, les éléments de preuve qui établissaient que l'épaisseur, la largeur et la longueur devaient être utilisées comme caractéristiques aux fins du rapprochement, et leur ordre dans la hiérarchie comparative, établissent aussi qu'un ajustement était nécessaire avant que les prix de produits non identiques puissent être comparés.

4.146 Étant donné qu'il n'a pas fait d'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions, le Département du commerce a effectué un nombre substantiel de comparaisons de produits non identiques qui ont à leur tour considérablement faussé les marges qu'il a calculées à l'aide de ces comparaisons. Le Canada a fourni aussi des exemples de certaines des comparaisons de produits non identiques que le Département du commerce a effectivement faites. Ces renseignements réfutent rapidement les propos des États-Unis donnant à penser que peu de comparaisons de produits non identiques ont été faites, que les différences dans les dimensions dans ces comparaisons étaient toutes "mineures" et que ces différences "mineures" n'ont pas eu d'incidence sur la comparabilité des prix. Le Département du commerce n'a effectué aucune analyse.

4.147 Les données montrent d'abord que, pour chaque société, le Département du commerce a procédé à un nombre important de comparaisons de produits non identiques. En fait, pour deux sociétés, le nombre des comparaisons de produits non identiques était supérieur à celui des comparaisons de produits identiques. Surtout, pour chaque société, la marge de dumping calculée pour les produits non identiques était très largement supérieure à la marge calculée pour les comparaisons de produits identiques. Pour chaque société, la marge concernant les produits non identiques était le double au moins de celle pour les comparaisons de produits identiques. Dans certains cas, elle était de quatre à sept fois supérieure.

4.148 Le Canada a établi *prima facie* que le Département du commerce avait comparé les prix de produits qu'il a lui-même définis comme non identiques, sans tenir dûment compte des différences physiques comme l'exige l'article 2.4. Le Canada a aussi fourni des éléments de preuve, tirés du dossier dont le Département du commerce était saisi, indiquant que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix et que toutes les parties devant le Département du commerce en étaient convenues.

4.149 L'argument suivant lequel les sociétés canadiennes interrogées ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve est une justification *a posteriori* de la détermination du Département du commerce et, en tant que tel, ne peut pas être pris en considération par le Groupe spécial. Le Groupe spécial doit examiner la décision "[prise] au moment de la détermination telle qu'elle est exposée dans un avis au public ou dans tout autre document à caractère public ou confidentiel" comme confirmé par le Groupe spécial chargé d'examiner l'affaire *Argentine – Viande de volaille*.

4.150 Les États-Unis n'offrent pas d'autre explication pour le fait qu'ils reconnaissent implicitement, à savoir que les produits de bois d'œuvre de dimensions différentes affichaient des prix différents quel que soit le moment choisi dans le temps. Il n'y a pas d'autre théorie expliquant pourquoi les prix des

produits de bois d'œuvre résineux de dimensions différentes diffèrent, sinon que les dimensions affectent la comparabilité des prix.

4.151 L'argument des États-Unis selon lequel les éléments de preuve montraient que les prix des bois d'œuvre de dimensions différentes "n'étaient pas stables ni prévisibles" ne peut pas découler d'un quelconque manquement des sociétés canadiennes interrogées à l'obligation de fournir des éléments de preuve ou une analyse. Ainsi, les États-Unis, sans en aviser les parties, ont établi une charge de la preuve spécifique, d'une manière incompatible avec l'article 2.4, dont il serait virtuellement impossible de s'acquitter.

4.152 Le fait que ni les prix canadiens ni les prix américains de tout produit de bois d'œuvre visé par l'enquête n'aient été prévisibles ou stables pendant la période couverte par l'enquête n'a pas empêché le Département du commerce de comparer les prix aux fins de mesurer le dumping, et on ne peut pas permettre d'empêcher le Département du commerce de tenir dûment compte des différences entre les produits, en particulier lorsque, en l'espèce, les comparaisons effectuées portent sur les prix moyens pondérés annuels. Le Département du commerce n'a pas exigé qu'il soit démontré qu'il y avait des différences de prix constantes et prévisibles correspondant à l'une quelconque des autres caractéristiques des produits au titre desquelles il a effectué un ajustement pour tenir compte des différences entre les produits.

4.153 Le Département du commerce avait les éléments de preuve nécessaires; il a simplement refusé de fonder tout ajustement pour tenir compte des dimensions sur les différences de valeur (prix).

4. La pratique de la "réduction à zéro" du Département du commerce était contraire à l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*

4.154 Le Département du commerce a agi en violation de l'article 2.4.2 en calculant les marges de dumping pour le bois d'œuvre canadien quand il a ramené à zéro les marges au stade intermédiaire résultant des comparaisons dans lesquelles le prix à l'exportation était supérieur à la valeur normale. Quand il a fait cette réduction à zéro, il n'a pas pleinement pris en considération "toutes les transactions à l'exportation comparables" comme l'exige l'article 2.4.2 pour procéder à sa comparaison entre la moyenne pondérée des prix à l'exportation et la valeur normale moyenne pondérée.

4.155 Les modalités de la pratique des États-Unis telles que présentées par le Canada ne sont pas contestées par les États-Unis, et elles ont été reconnues par le Département du commerce au cours de l'enquête. En outre, les États-Unis n'ont pas nié que leur pratique était identique à celle appliquée par les Communautés européennes et dont l'Organe d'appel a constaté, dans l'affaire *CE – Linge de lit*, qu'elle était incompatible avec le texte de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

4.156 La formule "toutes les transactions à l'exportation comparables" exige que soient incluses les transactions à l'exportation qui entraînent des marges intermédiaires positives et celles qui entraînent des marges intermédiaires négatives. La pratique de réduction à zéro des États-Unis, qui introduit une distinction artificielle entre les marges intermédiaires positives et négatives, ne tient pas compte de toutes les transactions à l'exportation comparables, en violation de l'article 2.4.2. En ramenant à zéro les marges intermédiaires tirées des comparaisons de modèles lorsque le prix à l'exportation est supérieur à la valeur normale, les États-Unis donnent une pondération moindre à ces modèles et à ces transactions lorsqu'ils procèdent à leur comparaison globale. La réduction à zéro des marges négatives ramène en effet le prix à l'exportation réel, qui était supérieur à la valeur normale, à une valeur égale à la valeur normale.

4.157 En outre, avec la réduction à zéro on ne fait pas de comparaison entre une valeur normale "moyenne pondérée" et une "moyenne pondérée" des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables, comme l'exige l'article 2.4.2. Du fait de la réduction à zéro de certaines marges

intermédiaires, la marge de dumping globale qui en résulte ne reflète pas une moyenne réelle, en violation de l'article 2.4.2.

4.158 Toutefois, l'allégation des États-Unis suivant laquelle l'article 2.4.2 ne vise que les calculs au stade intermédiaire est infirmée par le texte même de l'article 2.4.2, qui établit pour le calcul des marges un critère unique applicable à tous les stades du calcul.

4.159 La lecture de l'article 2.4.2 conjointement avec le texte de l'article 2.1 montre que l'interprétation que donnent les États-Unis de l'article 2.4.2, limitée au calcul au stade intermédiaire, n'est pas plausible. Ces marges, décrites à juste titre par le Groupe spécial chargé d'examiner l'affaire *CE – Linge de lit* comme des marges de différence de prix, ne sont que d'importance secondaire dans le cadre de l'article 2.4.2. Suggérer qu'elles sont la seule préoccupation de ses prescriptions équivaut à négliger l'objet le plus fondamental de ces dispositions: fixer des règles prescrivant comment les autorités chargées de l'enquête doivent déterminer les marges de dumping.

4.160 La même allégation que celle formulée par les États-Unis en l'espèce a été examinée et rejetée par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Les rapports adoptés de l'Organe d'appel devraient être pris en compte dans les cas où, comme en l'espèce, ils sont pertinents pour un différend ultérieur.

4.161 L'*Accord antidumping* dispose expressément qu'il doit être procédé à une comparaison entre les moyennes pondérées du prix aux États-Unis et la valeur normale pour "toutes les transactions à l'exportation comparables". Le sens ordinaire de ces termes étaye une constatation suivant laquelle la réduction à zéro est contraire audit Accord. Toute ambiguïté ou absurdité manifeste qui pouvait être alléguée par les États-Unis tient non pas au texte, mais à leur propre interprétation unilatérale de l'article 2.4.2.

4.162 L'interprétation que donne le Canada de l'article 2.4.2 ne vide pas le terme "comparables" de son sens juridiquement valable. Le Canada convient avec les États-Unis que l'article 2.4.2 s'applique aux comparaisons au stade intermédiaire. Aux fins de ces comparaisons, le terme "comparables" garantit que les comparaisons par modèle incluent uniquement les transactions satisfaisant aux prescriptions concernant la "comparabilité des prix" énoncées à l'article 2.4. Le terme "toutes" garantit que toutes les transactions satisfaisant à ces prescriptions en matière de comparabilité sont utilisées.

4.163 Pour les comparaisons au stade final, le terme "comparables" décrit les transactions comparées au stade intermédiaire et la nature des transactions dans le cadre du produit similaire. Le terme "toutes" a pour effet de garantir que toutes les transactions sont considérées, et qu'aucune n'est exclue. Les États-Unis ont fait valoir dans leur première communication écrite que l'article 2.4.2 "indiqu[ait] clairement que les transactions à l'exportation [n'étaient] pas toutes "comparables"". Les États-Unis allèguent maintenant que toutes les transactions à l'exportation sont comparables, encore qu'elles ne soient pas "également comparables". Si toutes les transactions à l'exportation étaient comparables, alors il serait difficile de comprendre comment l'inclusion du terme "comparables" pourrait, comme les États-Unis l'ont soutenu dans leur première communication écrite, démontrer que le terme "toutes" a une application limitée, à savoir seulement à un sous-ensemble de transactions qui sont "comparables". En fin de compte, les États-Unis ne parviennent pas à réfuter la démonstration du Canada suivant laquelle la comparaison globale faite par le Département du commerce, y compris au stade final du processus, ne permettait pas d'obtenir une "comparaison équitable" au sens de l'article 2.4.

5. Questions concernant les différentes entreprises

a) Répartition des frais financiers pour Abitibi

4.164 En formulant cette allégation, le Canada ne demande pas au Groupe spécial de choisir entre des méthodes comme les États-Unis le prétendent. Le Canada fait plutôt valoir que le Département du commerce ne s'est pas acquitté de ses obligations expresses en vertu de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. D'emblée, dans sa détermination, le Département du commerce avance des justifications générales qui ne montrent pas qu'il a pris en compte les éléments de preuve dont il était saisi. Abitibi a démontré que ses opérations concernant le papier journal et la pâte à papier et le papier étaient à beaucoup plus forte intensité en capital et exigeaient davantage de financement que ses opérations concernant le bois d'œuvre, et que cette différence n'était pas prise en compte dans une répartition sur la base du CMV. Abitibi a aussi démontré que l'incorporation des frais d'amortissement dans le CMV ne corrigeait aucunement cette distorsion et n'était aucunement un ajustement pour tenir compte des différences dans les besoins en actifs. Le Département du commerce n'a pas été guidé, dans sa sélection d'une méthode de répartition, par les éléments de preuve spécifiques qui avaient été soumis en l'espèce. Les éléments de preuve montraient que l'autorité chargée de l'enquête: 1) prescrivait une méthode de répartition dès le début d'une affaire avant même de rassembler des renseignements; 2) ne faisait pas de constatations factuelles propres à chaque affaire; 3) appliquait un raisonnement général pour défendre sa méthode; et 4) affirmait que la pratique établie serait suivie parce qu'elle était cohérente et prévisible. Cela constitue un manquement à l'obligation de "prendr[e] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais" prévue à l'article 2.2.1.1.

4.165 En outre, les actifs d'Abitibi sont essentiellement à long terme et les besoins en actifs de ses différents secteurs d'activité sont très différents, différences qui ne sont pas reflétées dans le coût des marchandises vendues. Le problème rédhibitoire d'une méthode reposant sur le coût des marchandises vendues est qu'elle ne prend en compte que les dépenses courantes, et néglige effectivement les coûts intégraux véritables des biens d'équipement à long terme. En outre, le Groupe spécial doit tenir compte du fait qu'Abitibi vend le bois d'œuvre peu après que celui-ci est produit, puis se fait payer. Ainsi, à la différence des biens d'équipement qui doivent être financés sur l'année entière et au-delà, les frais de production courants ne doivent être financés que jusqu'à la réception du paiement. Ainsi, les "besoins de liquidités" ou les capitaux nécessaires pour financer les dépenses courantes sont bien inférieurs au montant total annuel de ces frais parce qu'ils prennent en compte le délai de rotation des stocks. Ce dernier est plus court pour le bois d'œuvre que pour les autres produits que vend Abitibi. En négligeant cela en ce qui concerne Abitibi, le Département du commerce a démesurément exagéré le poids des dépenses courantes dans sa répartition, puisque les "besoins de liquidités" du fonds de roulement pour financer les dépenses courantes sur une année ne correspondent pas au total de ces dépenses, mais plutôt à ce total divisé par le délai de rotation des stocks. Le fait de ne pas avoir pris en considération ces facteurs s'est traduit par des frais financiers qui n'étaient pas liés au coût supporté par Abitibi pour produire du bois d'œuvre résineux, contrairement à l'article 2.2.1.1.

4.166 La méthode du Département du commerce fondée sur le CMV faussait aussi l'imputation des frais financiers au bois d'œuvre en l'espèce parce que les opérations d'Abitibi concernant le bois d'œuvre mobilisent 7,6 pour cent des actifs totaux de la société et par conséquent 7,6 pour cent de ses frais financiers totaux. En imputant au bois d'œuvre 13,6 pour cent des frais totaux, comme démontré, le Département du commerce a inclus des frais qui ne "concernaient" pas la production et la vente de bois d'œuvre contrairement à l'article 2.2.2.

4.167 À ce jour, les États-Unis n'ont traité aucun des éléments de preuve ou arguments factuels présentés ci-dessus. Ils ont répondu en avançant des généralisations qui ne tiennent pas à l'examen, ou en déformant les arguments du Canada ou d'Abitibi.

b) Répartition des frais AG pour Tembec

4.168 Les États-Unis continuent à tenter de justifier les constatations du Département du commerce en faisant valoir que sa méthode était prévisible, et par conséquent plus fiable, et que les données du Groupe des produits forestiers n'étaient pas fiables parce qu'il s'agissait de données non vérifiées et par division. Ces arguments ne justifient pas le rejet par le Département du commerce des données du Groupe des produits forestiers comme base de détermination des frais AG de Tembec.

4.169 L'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping* prescrit au Département du commerce de calculer les frais AG en se fondant sur des données réelles concernant la production et les ventes du produit similaire. Les frais AG du Groupe des produits forestiers et ceux de la société dans son ensemble sont vérifiés et figurent dans le dossier (c'est-à-dire qu'ils satisfont dans les deux cas à la prescription relative aux "données réelles"). Le Département du commerce défendait l'utilisation des données de Tembec concernant l'ensemble de la société en indiquant que sa "méthode cohérente et prévisible consiste à calculer le taux sur la base des frais AG concernant l'ensemble de la société engagés par la société productrice ..." En l'espèce, cependant, sa méthode exigeait effectivement d'utiliser des données qui ne concernaient pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux et qui faussaient la marge de dumping de Tembec en violation de l'article 2.2.2. Elle entraînait aussi le calcul de frais qui n'étaient pas "associés [au]" coût réel de Tembec pour produire et vendre le bois d'œuvre résineux, contrairement à l'article 2.2.1.1.

4.170 Le Département du commerce a calculé le montant des frais AG de Tembec sur la base des frais AG concernant l'ensemble de la société bien que Tembec ait soumis des éléments de preuve documentés indiquant que ses opérations relatives à la pâte à papier et au papier entraînaient des frais AG notablement plus importants que ses opérations concernant le bois d'œuvre, ainsi que des éléments de preuve de la fiabilité des données du Groupe des produits forestiers. L'utilisation des données plus exactes et plus pertinentes du Groupe des produits forestiers aurait donné des frais moins élevés qui, en fin de compte, auraient donné une marge plus faible pour Tembec. Les États-Unis avancent maintenant, comme moyen de défense additionnel de leur pratique, que les données AG du Groupe des produits forestiers de Tembec n'étaient "pas vérifiées" et pas tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés du Canada. Premièrement, ce moyen de défense est une justification *a posteriori* de la détermination du Département du commerce. Deuxièmement, comme le Canada l'a précisé dans sa réponse à la question n° 54 du Groupe spécial, les données du Groupe des produits forestiers ont été vérifiées. Enfin, les données du Groupe des produits forestiers étaient tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés.

c) Répartition des frais AG pour Weyerhaeuser

4.171 Les États-Unis font valoir que la provision concernant les panneaux comprimés constitue des frais de caractère général imputables au coût de production du bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada. Le seul élément avancé par les États-Unis pour étayer cette allégation est que les frais concernant les panneaux comprimés sont en réalité des frais "juridiques". Cependant, la provision de 130 millions de dollars pour les règlements concernant les panneaux comprimés ne tient pas compte des honoraires d'avocats, de la copie des mémoires, des frais de voyage jusqu'au tribunal ou autres types de frais "juridiques" qui sont souvent considérés comme étant "de caractère général". Comme il est indiqué à la page 51 de la déclaration financière de Weyerhaeuser Company, la provision concernant les panneaux comprimés était unique. Elle avait spécifiquement pour objet de couvrir le coût du règlement de litiges futurs concernant les panneaux comprimés. Ces frais n'ont même pas été engagés l'année où Weyerhaeuser Company les a provisionnés; il s'agissait simplement de tenir compte de cet imprévu dans ses livres. En réalité, ces frais affectaient un seul type d'activité, aux États-Unis, qui était sans relation avec les bois d'œuvre résineux – rien de plus.

4.172 Les États-Unis tentent encore de justifier la classification par le Département du commerce des frais concernant les panneaux comprimés comme des frais de caractère général en alléguant que cette façon de procéder est "étayée par les propres livres et registres de Weyerhaeuser Company" et que Weyerhaeuser Company qualifie ces frais de "généralement liés à son activité". Au contraire, l'état financier consolidé de Weyerhaeuser Company prévoit des lignes séparées pour les frais ACG de Weyerhaeuser Company et ses frais de règlement de litiges concernant les panneaux comprimés. Les éléments de preuve démontrent aussi qu'un seul autre poste de dépense (les frais d'intégration) était inclus dans le calcul des frais AG du Département du commerce. En outre, la formule indiquant que les frais sont "généralement liés à son activité", comme il ressort de la citation complète, faisait référence à des litiges concernant l'environnement en cours ou qui menaçaient.

4.173 Enfin, les États-Unis fondent toute leur argumentation sur la conviction que le Canada ne peut pas démontrer que la provision au titre du règlement de litiges est liée à la production et à la vente des panneaux comprimés. Cette approche est incompatible avec l'article 2.2.2 et 2.2.1.1, avec les constatations du Groupe spécial chargé d'examiner l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier* et avec la propre pratique du Département du commerce. Comme indiqué dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, des frais peuvent être imputés à la production et à la vente du produit similaire seulement si les faits de la cause font apparaître que ces frais étaient associés au produit visé par l'enquête. Dans le cas de la provision au titre du règlement de litiges concernant les panneaux comprimés, les États-Unis ne peuvent pas invoquer, pour justifier leur décision d'inclure cette provision, le fait que Weyerhaeuser Company n'a pas démontré que la provision était liée à l'activité de production, ou que ces types de frais étaient normalement traités de cette manière. Les frais relatifs aux panneaux comprimés sont un fonds pour le règlement de litiges concernant un produit sans relation avec le produit similaire, produit aux États-Unis par Weyerhaeuser Company. En conséquence, les frais relatifs aux panneaux comprimés ne "concernaient" pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux comme l'exige l'article 2.2.2. L'incorporation de ces frais n'a pas non plus abouti à un coût qui "tenait compte raisonnablement" des frais de Weyerhaeuser Canada "associés à" la production et à la vente de bois d'œuvre résineux conformément à l'article 2.2.1.1. Les constatations des États-Unis à cet égard ne constituaient ni un établissement correct des faits ni une évaluation des faits qui était impartiale et objective.

4.174 Les arguments des États-Unis ne définissent pas non plus correctement la charge incombant à Weyerhaeuser Company au cours de l'enquête. Weyerhaeuser Company était tenue de démontrer que les frais n'étaient pas liés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux canadiens, rien de plus. Le Département du commerce n'a jamais demandé de renseignements additionnels pour compléter ces éléments de preuve versés au dossier. Enfin, l'argument des États-Unis déroge à la propre pratique du Département du commerce. Quand le Département du commerce calcule les frais AG pour une société mère qui possède le producteur ou l'exportateur faisant l'objet de l'enquête, comme en l'espèce, le Département du commerce a reconnu que les frais AG n'étaient pas considérés comme fongibles par nature. Les États-Unis ne se réfèrent jamais à cette politique dans leur première communication écrite ni dans leurs réponses aux questions du Groupe spécial. Le dossier en l'espèce démontre que pour d'autres frais "de caractère général", le Département du commerce a effectivement suivi cette politique.

d) Compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de West Fraser

4.175 Le Canada fait valoir que le Département du commerce a négligé à tort les éléments de preuve pertinents versés au dossier concernant 99,7 pour cent des prix des copeaux de bois en Colombie-Britannique. Dans leur réponse, les États-Unis qualifient l'allégation du Canada d'"argument suivant lequel le Département du commerce aurait dû préférer une source d'éléments de preuve", et allèguent que cet argument est une "demande d'établir les faits *de novo*". Cette qualification est incorrecte. Le Canada fait valoir que le Département du commerce était tenu d'examiner tous les éléments de preuve pertinents versés au dossier. Un groupe spécial doit

"examiner si tous les éléments de preuve ont été pris en compte, y compris les faits qui pourraient déroger à la décision effectivement prise" pour déterminer si l'autorité chargée de l'enquête a été impartiale et objective. Les États-Unis ont également tort d'alléguer que le Canada sollicite un examen *de novo* des éléments de preuve versés au dossier. Le Canada a établi *prima facie* que les éléments de preuve concernant les prix du marché en Colombie-Britannique étaient incompatibles avec la détermination du Département du commerce suivant laquelle les ventes de copeaux de bois de West Fraser à des parties affiliées étaient faites à des prix gonflés. Il relève de la compétence du Groupe spécial de constater que cette détermination ne constitue pas une évaluation "impartiale et objective" de ces éléments de preuve.

4.176 Le Canada a démontré que les données qu'a utilisées le Département du commerce ne fournissaient pas un point de repère raisonnable pour les prix du marché en Colombie-Britannique. Le Canada a montré que la majorité des ventes de copeaux de bois de West Fraser à des parties non affiliées étaient faites par la scierie McBride conformément à un contrat qui existait déjà au début de la période couverte par l'enquête, lorsque les prix étaient au plus bas. Le Canada a aussi montré que le volume des ventes de West Fraser à des parties non affiliées représentait juste 0,28 pour cent des ventes totales de copeaux de bois de West Fraser en Colombie-Britannique.

4.177 Premièrement, les États-Unis font valoir que ce sont là des arguments nouveaux qui n'ont pas été avancés par West Fraser lui-même. Or, comme le Département du commerce a utilisé une comparaison concernant l'ensemble du pays dans sa détermination préliminaire, il n'y avait pas de raison pour West Fraser de faire valoir que ses ventes à des parties non affiliées en Colombie-Britannique étaient trop modestes ou non représentatives. Deuxièmement, les États-Unis affirment que le Département du commerce a agi raisonnablement parce qu'il a été constaté que les transactions de West Fraser avec des parties non affiliées en Colombie-Britannique étaient des transactions commerciales. Comme les éléments de preuve versés au dossier montrent que la majorité des ventes de West Fraser en Colombie-Britannique à des parties non affiliées ont eu lieu au cours des deux premiers mois de la période couverte par l'enquête, quand les prix étaient au plus bas, le prix moyen de ces ventes ne peut pas refléter les prix du marché pour la période couverte par l'enquête. Troisièmement, les États-Unis allèguent que "[d]u moment que les transactions portant sur les copeaux de bois étaient de nature commerciale, le volume réel de ces transactions n'est pas pertinent." Cette affirmation, toutefois, n'est pas compatible avec les obligations incombant à l'autorité chargée de l'enquête en vertu de l'*Accord antidumping*. Selon l'interprétation du Département du commerce, même une transaction non représentative faite dans des conditions de pleine concurrence pourrait servir de point de repère raisonnable en ce qui concerne les prix du marché pour une période couverte par l'enquête d'une année entière. Enfin, les États-Unis font observer que le Canada n'a pas présenté d'arguments concernant les ventes de West Fraser à des parties non affiliées par sa scierie Pacific Inland. Cette observation est correcte, et pour une simple raison: les ventes de Pacific Inland à des parties non affiliées ne faussaient pas l'analyse du Département du commerce.

4.178 Le Département du commerce a utilisé des points de repère non cohérents pour Canfor et pour West Fraser pour déterminer si leurs ventes respectives de copeaux de bois à des parties non affiliées étaient faites aux prix du marché. Les États-Unis défendent cette action en faisant valoir que "les ventes [à des parties non affiliées] en Colombie-Britannique faites par West Fraser portaient sur sa propre gamme de produits, et étaient ainsi le meilleur élément de preuve de la valeur d'une compensation dans le processus de West Fraser". Cet argument est une fausse justification *a posteriori* du traitement différent de West Fraser par le Département du commerce. Ce dernier n'a pas établi que les ventes de copeaux de bois de West Fraser à des parties non affiliées constituaient un meilleur point de repère parce qu'elles reflètent la "propre gamme de produits" de West Fraser, et il n'a pas désigné d'éléments de preuve indiquant que les copeaux de bois de West Fraser différaient à un titre quelconque de ceux de Canfor ou d'autres producteurs.

4.179 Le Canada a aussi montré que le Département du commerce avait revalorisé certaines ventes de copeaux de bois de West Fraser à une société affiliée, QRP, bien que le Département du commerce ait reconnu que ces ventes avaient été effectuées aux prix du marché. En réponse, les États-Unis font valoir que le Canada demande au Groupe spécial de constater que les données provenant de QRP étaient "plus pertinentes". Le Canada ne fait pas valoir que ces données étaient "plus pertinentes". Le Canada fait plutôt valoir que le Département du commerce a déraisonnablement revalorisé les ventes de copeaux de bois faites par cette grosse scierie à un client non affilié, bien que le Département du commerce ait lui-même expressément reconnu que les prix payés par QRP à West Fraser n'étaient pas gonflés. L'argument des États-Unis ne prend pas en compte cette incohérence. Ces éléments de preuve doivent à tout le moins être pris en considération pour déterminer si la constatation était fondée sur une évaluation impartiale et objective des éléments de preuve versés au dossier dans leur ensemble.

e) Compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de Tembec

4.180 Le Département du commerce avait deux options pour les données qu'il utiliserait pour calculer la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits de Tembec. Le Département du commerce devait choisir entre utiliser les prix de cession interne ou les prix facturés aux parties non affiliées pour les achats de copeaux de bois. Le Département du commerce a utilisé une méthode pour Tembec et la méthode opposée pour West Fraser dans le même objectif global: gonfler artificiellement les marges des deux sociétés.

4.181 Les États-Unis font valoir que "l'écart entre l'élément de remplacement ... interne pour le coût et le prix du marché extérieur est l'équivalent du "bénéfice" dans le cadre normal où les coûts et les prix de vente sont connus". Cette justification *a posteriori* doit être rejetée. L'écart entre les prix internes et les prix du marché ne peut pas être imputé au bénéfice. Les sous-produits, par définition, n'ont ni bénéfices ni coûts. En outre, le Département du commerce n'a pas fait de constatations concernant les bénéfices.

4.182 Le Canada déclare que le prix du marché est le point de repère approprié pour évaluer les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits. Aux termes de l'article 2.2.1.1, le Département du commerce doit fonder ses calculs des coûts sur les registres tenus à condition qu'ils "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit". Les prix de cession interne figurant dans les livres et registres de Tembec ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production de bois d'œuvre résineux parce que les prix des copeaux de bois qui y sont inclus ne tiennent pas compte raisonnablement de la valeur marchande du sous-produit.

4.183 Il y a trois erreurs dans l'argument des États-Unis suivant lequel Tembec a évalué de son mieux un élément de remplacement pour le coût quand il a fixé son prix de cession interne. Premièrement, le Département du commerce n'a pas fait une telle constatation. Deuxièmement, il n'y a pas d'élément de preuve versé au dossier sur la base duquel une telle constatation aurait pu être faite. Troisièmement, l'argument suppose que les comptables de Tembec assigneraient un coût à un sous-produit alors que les principes comptables généralement acceptés disposent qu'aucun coût n'est assigné aux sous-produits.

4.184 Les États-Unis allèguent qu'"il n'y a pas de méthodes faciles pour déterminer la valeur dans de telles conditions" et que, puisque le Département du commerce a utilisé la propre valorisation de la société, il a déterminé un chiffre raisonnable pour les recettes tirées des sous-produits. Ces allégations n'ont pas été avancées par le Département du commerce dans le Mémorandum sur les questions et la décision, et elles ne sont pas correctes. Il aurait été très facile de déterminer la valeur des copeaux de bois en utilisant les registres tenus par Tembec sur ses ventes et ses achats de copeaux de bois à des parties non affiliées.

f) Compensation au titre des recettes tirées des contrats à terme de Slocan

4.185 Le Département du commerce a rejeté la thèse de Slocan suivant laquelle les recettes provenant des contrats à terme faisaient partie des frais de commercialisation directs. Ce faisant, le Département du commerce a affirmé qu'il ne considérait pas que les recettes "résultaient d'[une] vente particulière en question et présentaient une relation directe avec celle-ci". Cela est inexact. Aux termes de l'article 2.4, "[i]l sera dûment tenu compte ... des différences affectant la comparabilité des prix". Le sens ordinaire de cette disposition ne peut pas étayer l'interprétation des États-Unis. L'article 2.4 ne fait pas référence à des "transactions de vente particulières" et aucune interprétation raisonnable du libellé de cette disposition n'y inclurait une telle prescription spécifique.

4.186 Les États-Unis font valoir que l'article 2.4 suppose une demande d'ajustement et une démonstration de l'effet sur la comparabilité des prix. Cette interprétation contredit le sens ordinaire de l'article 2.4. Les États-Unis devaient tenir dûment compte de toutes les différences affectant la comparabilité des prix. Dans ce contexte, les "différences" en question incluent les différences "dans les *conditions de vente*, dans la taxation, dans les niveaux commerciaux, dans les quantités et les caractéristiques physiques, et [...] toutes les autres différences".

4.187 L'article 2.4 fournit une liste non exhaustive des différences qui affectent la comparabilité des prix. Il apparaît qu'il y a une large obligation de procéder à des ajustements pour tenir compte des éventuelles différences affectant la comparabilité des prix. En outre, l'article 2.4 envisage clairement un chevauchement entre les "différences" dans le cadre de cette disposition. Autrement dit, il importerait peu que Slocan ait ou non démontré séparément que ses recettes tirées des contrats à terme étaient une "condition de vente" sur le marché des États-Unis. L'activité de Slocan en matière de contrats à terme était soit une "condition" des ventes aux États-Unis, soit une "autre différence" affectant la comparabilité des prix, soit les deux.

F. DEUXIÈME COMMUNICATION ÉCRITE DES ÉTATS-UNIS

4.188 Dans leur deuxième communication écrite, les États-Unis abordent les points soulevés par le Canada à la première réunion de fond et dans les réponses du 30 juin du Canada aux questions du Groupe spécial. Les États-Unis affirment que ces déclarations faites par le Canada à la première réunion de fond et dans ses réponses ne changent rien à la conclusion à laquelle le Groupe spécial devrait parvenir. En ce qui concerne chaque allégation, les États-Unis soutiennent que le Canada n'a pas identifié une obligation associée à l'action du Département de commerce ou, lorsqu'il l'a fait, il n'a pas démontré en quoi les actions du Département du commerce étaient incompatibles avec cette obligation, et il a demandé au Groupe spécial d'entreprendre d'établir les faits *de novo*.

1. Engagement de la procédure

4.189 L'argument du Canada au sujet de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* est vicié pour au moins deux raisons. Premièrement, le Canada a donné à tort une lecture de cette disposition qui inclut, pour les autorités chargées des enquêtes, une obligation qui est indépendante de l'obligation de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour ouvrir une enquête prévue à l'article 5.3. Lorsque l'article 5 impose une obligation aux autorités chargées des enquêtes, cette obligation est très claire. En revanche, l'article 5.2 ne fait pas du tout référence aux autorités, mais décrit simplement le contenu d'une demande. Ce fait n'est pas sans conséquence, étant donné que cette description du contenu de la demande est nécessairement à la base de l'examen de l'exactitude et de l'adéquation ainsi que du caractère suffisant au titre de l'article 5.3.

4.190 Le deuxième vice de l'argument du Canada tient au fait que celui-ci donne à mauvais escient une lecture du membre de phrase "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition" qui inclut le terme "tous". Le Canada semble dire que le fait d'exclure de la demande tout

renseignement qui peut raisonnablement être à la disposition, aussi peu important soit-il, constituerait un motif pour refuser d'ouvrir une enquête, même si les renseignements inclus dans cette demande étaient suffisants pour démontrer l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité.

4.191 En vertu de l'article 5.3, le Canada conteste le caractère suffisant des éléments de preuve présentés à l'appui de l'ouverture d'une enquête et fait valoir que les données concernant Weldwood auraient constitué une meilleure base pour décider d'ouvrir ou non une enquête.[54] Toutefois, les données concernant Weldwood auraient nécessairement représenté l'expérience d'une seule société, à la différence des diverses données relatives aux coûts et aux prix effectivement présentées dans la demande. Toutefois, même à supposer, pour les besoins de l'argumentation, que l'évaluation du Canada à cet égard est correcte, elle n'a aucune incidence sur la question dont le présent groupe spécial est saisi.

4.192 Les éléments de preuve sur lesquels le Département du commerce s'est fondé pour ouvrir son enquête comprenaient des données tirées de la publication *Random Lengths* de la branche de production de bois d'œuvre. Le Canada affirme à tort que *Random Lengths* "amalgame" les données du Canada et des États-Unis. L'affirmation du Canada selon laquelle les données de *Random Lengths* ne sont "pas des prix de transaction réelles" mais "des estimations informelles" est également incorrecte. De plus, la mise en doute par le Canada de la fiabilité des données présentées dans *Random Lengths* est contredite par le fait qu'il a lui-même utilisé cette même source.[55]

4.193 Le Canada fait également valoir que la demande démontrait l'existence d'un dumping pour un nombre limité de catégories de bois d'œuvre seulement.[56] L'argument du Canada part du principe que sa propre allégation concernant le produit considéré est correcte, à savoir, que chaque "catégorie" de bois d'œuvre résineux constitue en fait un "produit considéré" distinct et, par conséquent, exige une démonstration distincte de l'existence d'un dumping aux fins de l'ouverture d'une enquête. Toutefois, l'argument du Canada relatif au produit considéré n'a aucun fondement dans l'*Accord antidumping*.

4.194 Enfin, le Canada fait valoir que l'engagement de la procédure par le Département du commerce était vicié par l'absence d'éléments de preuve sur les prix de vente sur le marché intérieur en Colombie-britannique.[57] La demande contenait des éléments de preuve sur des ventes effectuées à des prix inférieurs aux coûts sur le marché intérieur au Québec. Ils ont servi de fondement à l'utilisation d'une valeur construite pour établir la valeur normale. L'*Accord antidumping* ne prescrit pas aux autorités chargées des enquêtes de procéder à des analyses distinctes des coûts sur différents marchés dans le "marché intérieur du pays exportateur".

4.195 L'établissement des faits par le Département du commerce en ce qui concerne les coûts du bois d'œuvre résineux était également approprié. L'allégation du Canada selon laquelle la demande "n'indiquait pas les coûts de producteurs importants ou représentatifs" est incorrecte pour deux raisons.[58] Premièrement, en ce qui concerne la grande majorité des coûts, les données présentées par des scieries des États-Unis ont été utilisées uniquement pour obtenir des facteurs de production, qui ont ensuite été évalués en utilisant des données dont le Canada ne conteste pas qu'elles sont représentatives de ses coûts de production.[59] Deuxièmement, les scieries des États-Unis dont les données ont été utilisées dans le modèle des coûts étaient elles-mêmes des producteurs importants et représentatifs de bois d'œuvre résineux.

---

[54] *Voir, par exemple*, la première communication écrite du Canada, paragraphes 86, 95 et 99 et la réponse du Canada à la question n° 9 du Groupe spécial, paragraphes 45 à 49.

[55] Réponse du Canada à la question n° 4 du Groupe spécial, paragraphes 6 et 7.

[56] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphes 28 à 30.

[57] *Voir, par exemple*, la réponse du Canada à la question n° 19 du Groupe spécial, paragraphe 61.

[58] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphes 34 et 35.

[59] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 53 et 54 et les pièces qui y sont citées.

4.196 Enfin, l'allégation du Canada selon laquelle "le Département du commerce s'est fondé sur une moyenne des frais de transport depuis Québec jusqu'aux États-Unis dans laquelle il a inclus une estimation des frais de transport au départ des provinces maritimes"[60] est manifestement fausse. La déclaration sous serment citée prévoit des frais de transport *distincts* par millier de pieds-planche pour des expéditions à Boston en provenance de quatre régions, dont les provinces maritimes.[61]

2. Produit considéré

4.197 Le Canada n'a pas identifié une obligation résultant de l'article 2.6 de l'*Accord antidumping* à laquelle les États-Unis ont manqué dans la présente affaire. En passant d'une théorie à une autre, le Canada montre qu'il est incapable d'identifier une violation.

4.198 C'est ce que met en évidence la réponse qu'il a donnée le 30 juin 2003 à une question portant précisément sur ce point. Le Canada essaie d'abord de faire l'analyse grammaticale du membre de phrase "caractéristiques ressemblant étroitement" qui figure à l'article 2.6. Il conclut que ce membre de phrase "veulent nécessairement dire que les traits distinctifs essentiels d'un produit doivent être quasi identiques aux traits distinctifs essentiels de l'autre produit".[62] En fait, cette conclusion n'est pas corroborée par les définitions des termes clés que le Canada cite.

4.199 Le Canada entreprend ensuite de poser comme postulat un problème qui pourrait surgir si le produit considéré dans une situation donnée était défini d'une manière trop large, en utilisant un cas hypothétique comprenant des automobiles et des bicyclettes.[63] Cet exemple hypothétique soulève plusieurs problèmes. Premièrement, quelle que soit l'analyse appropriée d'une enquête dans laquelle les automobiles et les bicyclettes pourraient être traitées comme un seul produit considéré, telle n'est pas la situation présentée en l'espèce. Deuxièmement, la propre analyse que fait le Canada de son hypothèse soulève la question de savoir comment l'article 2.6 enjoint à l'autorité de déterminer le nombre approprié de produits considérés dans une affaire donnée. Troisièmement, le Canada ne tient pas compte des conséquences qu'aurait une définition étroite du produit considéré sur les déterminations mêmes concernant la représentativité et l'existence d'un dommage auxquelles il fait allusion.

3. Fait de tenir compte des caractéristiques dimensionnelles

4.200 Le Département du commerce a agi d'une manière compatible avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* dans le cadre de son examen des caractéristiques dimensionnelles du bois d'œuvre résineux. Le Canada soutient que les sociétés interrogées n'avaient pas été avisées de l'intention du Département du commerce d'examiner la question de savoir si oui ou non les prix devaient être ajustés pour tenir compte des différences dans les dimensions.[64] L'allégation d'iniquité de la procédure – à savoir, spécifiquement, que les États-Unis ont violé l'article 6 de l'*Accord antidumping* – est une nouvelle allégation qui ne relève pas du mandat du Groupe spécial.

4.201 Dans sa réponse aux questions du Groupe spécial, le Canada a présenté un rapport de sept pages d'un consultant (qui figure dans la pièce n° 129 du Canada) pour expliquer l'analyse de régression contenue dans la pièce n° 77 du Canada. La raison pour laquelle le Canada a présenté cette analyse de régression (et le rapport du consultant) pour la première fois dans le présent différend au lieu de le faire pendant l'enquête tient au fait que "personne ne doutait raisonnablement que l'inclusion des dimensions aux fins de la comparaison des modèles ne signifierait pas leur inclusion dans les

[60] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphe 40.
[61] Pièce n° 41 du Canada, Petition Exhibit VI.C-9, paragraphe 4.
[62] Réponse du Canada à la question n° 20 du Groupe spécial, paragraphe 64.
[63] *Id.*, paragraphe 65.
[64] *Id.*, réponse du Canada à la question n° 4 du Groupe spécial, paragraphes 4 et 5.

ajustements pour tenir compte des différences physiques".[65] La position du Canada est démentie par le dossier. Les opinions exprimées par les parties au cours de l'enquête montrent qu'elles savaient qu'il restait à déterminer si l'on procéderait à un ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions.

4.202 Le Canada interprète à tort l'inclusion par le Département du commerce des caractéristiques physiques dans la méthode de comparaison des produits comme la reconnaissance du fait que les différences dans les dimensions avaient un effet sur la comparabilité des prix, ce qui nécessitait d'en "tenir dûment compte" au titre de l'article 2.4.[66] Toutefois, le Département du commerce ne peut pas être réputé avoir conclu que les dimensions affectaient la comparabilité des prix simplement parce qu'il a fait une détermination concernant la comparaison des produits. Le Département du commerce a admis que les caractéristiques dimensionnelles étaient importantes aux fins de la comparaison des produits, sur l'ordre des parties, mais sans avoir examiné attentivement les données relatives aux prix ou aux coûts spécifiquement pertinentes pour les dimensions. Même en admettant, pour les besoins de l'argumentation, que le Département du commerce a implicitement reconnu que les dimensions affectaient la comparabilité des prix, celui-ci a dûment tenu compte des éléments prescrits à l'article 2.4 en comparant les produits sur la base de critères qui incluaient les dimensions. Contrairement à l'autorité argentine dans l'affaire *Argentine – Carreaux en céramique*, en procédant à une comparaison par modèle et en comparant non seulement des dimensions identiques de bois d'œuvre résineux, mais aussi, lorsqu'il n'y avait pas de dimensions identiques aux fins de la comparaison, des dimensions les plus semblables possibles, le Département du commerce a *pleinement* tenu compte des différences dans les dimensions.

4.203 Pour que le membre de phrase "affectant la comparabilité des prix", qui figure à l'article 2.4 ait un sens, il faut qu'un lien soit établi entre les différences dans les caractéristiques physiques en cause et les prix. Comme les sociétés interrogées le savaient, les différences dans les dimensions n'avaient pas produit des différences dans le coût de fabrication variable et, par conséquent, le Département du commerce n'avait pas le moyen de relier les différences dans les prix aux différences dans les dimensions comme il le fait normalement. Le lien entre les différences physiques et les prix devait être établi d'une autre façon pour justifier un ajustement.¨

4.204 Il ne s'agit pas d'une affaire dans laquelle le Département du commerce soit n'a pas demandé des données, soit a demandé des données que les sociétés interrogées n'ont jamais fournies, de sorte qu'il n'existe pas d'éléments de preuve dans le dossier. Le Département du commerce est parvenu à sa conclusion à partir d'un examen des renseignements contenus dans les bases de données relatives aux coûts et aux prix des sociétés interrogées qui a été fait dans le cours normal de l'enquête.[67]

4.205 En réponse à la demande que le Groupe spécial avait adressée aux États-Unis au sujet du "nombre de comparaisons" concernant le bois d'œuvre résineux qui avaient été faites avec des dimensions différentes, le Canada a donné sa propre réponse faussée. Premièrement, le Canada a simplement présenté le nombre de comparaisons faites, sans pondérer les résultats en fonction du volume.[68] Comme les marges de dumping sont calculées en fonction du volume des ventes aux États-Unis, le simple nombre des comparaisons ne traduit pas l'importance relative, dans la marge, des comparaisons entre produits identiques ou semblables et des comparaisons fondées sur la valeur construite.

4.206 Le Canada a également présenté plusieurs graphiques qui montraient des différences de prix sur le marché canadien pour plusieurs produits de bois d'œuvre résineux. Toutefois, les différences de

[65] *Id.*, paragraphe 4.
[66] Réponse du Canada à la question n° 22 du Groupe spécial, paragraphe 86.
[67] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 4, note 60.
[68] Réponse du Canada à la question n° 25 du Groupe spécial, paragraphe 97.

prix qui ressortaient de ces graphiques ne sont peut-être pas attribuables à des différences dans les dimensions, mais au fait que ces ventes n'avaient pas lieu au cours d'opérations commerciales normales.[69] D'autres comparaisons figurant dans le dossier montrent qu'aucune relation ne pouvait être discernée entre les dimensions et le prix. Elles font ressortir des différences de prix minimales pour des différences dans les dimensions, des variations importantes, et des pièces de bois d'œuvre de petites dimensions vendues à des prix supérieurs à ceux de pièces de grandes dimensions. Cet autre élément de preuve versé au dossier montre le caractère sélectif des graphiques du Canada.

4. Calcul de la marge de dumping globale

4.207 En ce qui concerne le calcul par le Département du commerce de la marge de dumping globale, la question est de savoir si l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping* impose aux Membres l'obligation positive de compenser les marges de dumping établies après avoir comparé les valeurs normales moyennes pondérées et les moyennes pondérées de toutes les transactions à l'exportation comparables au moyen de tout montant ne correspondant pas à un dumping relevé dans ces comparaisons. Une telle obligation n'a aucun fondement dans l'*Accord antidumping*.

4.208 Bien qu'il soit clair que le Canada n'est pas du même avis que les États-Unis sur l'existence d'une telle obligation (aux fins du présent différend), on ne sait pas très bien si ce désaccord va au-delà du présent différend. Il ressort de la pratique administrative du Canada que l'interprétation que donne le Canada de l'article 2.4 et 2.4.2 est semblable à celle des États-Unis.[70] On ne sait pas très bien comment le Canada concilie son interprétation de l'article 2.4 et 2.4.2 aux fins de ses propres enquêtes avec l'interprétation qu'il donne de ces dispositions en l'espèce.

4.209 En outre, le Canada a énoncé des positions qui sont: a) incompatibles avec le rapport *CE – Linge de lit* et b) incohérentes au plan interne. Premièrement, après s'être abondamment référé au rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, le Canada adopte maintenant des positions qui sont en contradiction avec ce rapport. Le Canada convient maintenant avec les États-Unis qu'une démarche en deux étapes pour déterminer si un producteur ou un exportateur a pratiqué le dumping est appropriée au titre de l'article 2:4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.[71] Toutefois, l'Organe d'appel, lorsqu'il est arrivé à sa constatation dans l'affaire *CE – Linge de lit*, a constaté qu'il n'y avait "rien dans l'article 2.4.2 qui étaye l'idée qu'une enquête antidumping comporte deux étapes ou qu'il faille distinguer deux étapes [...] ni qui justifie les distinctions ... entre des *types ou modèles* du même produit, en fonction de ces "deux étapes"".[72] Ainsi, le Canada semble maintenant convenir avec les États-Unis que le raisonnement qui a été fait dans l'affaire *CE – Linge de lit* ne tient pas compte de la nécessité de faire de nombreuses comparaisons pour se conformer à l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

4.210 Deuxièmement, la position du Canada au sujet d'une analyse en deux étapes du dumping n'est pas totalement cohérente. En particulier, au paragraphe 109 de sa réponse à la question n° 31 du Groupe spécial, le Canada semble adopter le point de vue selon lequel l'*Accord antidumping* prescrit une analyse en deux étapes. Or, dans cette même réponse, et sans citer ni expliquer quoi que ce soit, le Canada allègue que "la marge de dumping obtenue devrait être la même, peu importe que l'autorité procède à son calcul en une ou deux étapes"[73] et que, en l'espèce, dans le cadre de la première étape, on avait "divisé le produit similaire unique en plusieurs modèles, ce qui était une solution de

[69] *Voir* la pièce n° 76 des États-Unis, pages 1 à 4, qui illustre ce point.

[70] *Voir* la pièce n° 78 des États-Unis, section "Margins of Dumping" du document intitulé "Statement of Reasons, Concerning the making of a final determination of dumping with respect to Fresh Tomatoes, Originating in or Exported from the United States of America, Excluding Tomatoes for Processing".

[71] Réponses du Canada aux questions n° 28, 29, 30 et 31 du Groupe spécial, paragraphes 101, 105 à 107 et 109.

[72] Rapport de l'Organe d'appel *CE - Linge de lit*, paragraphe 53.

[73] Réponse du Canada à la question n° 31 du Groupe spécial, paragraphe 110.

commodité permettant des comparaisons appropriées entre des produits identiques ou très semblables".[74] (pas d'italique dans l'original) Nulle part le Canada ne concilie ces positions.

4.211 Bien que le Canada ait contesté le caractère approprié de la référence faite par les États-Unis à l'historique de la négociation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*[75], l'article 32 de la *Convention de Vienne* prévoit expressément le recours à l'historique de la négociation afin de confirmer le sens ordinaire des termes du traité dans leur contexte et à la lumière de l'objet et du but du traité. Le Canada ne réfute pas la substance de l'historique de la négociation pertinent.

5. Questions concernant les différentes entreprises

4.212 Le Canada interprète d'une manière erronée l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 de l'*Accord antidumping* en affirmant que ces dispositions prescrivent des méthodes particulières autres que celles que le Département du commerce a effectivement utilisées. En fait, l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 donne aux autorités chargées des enquêtes des indications générales sur le calcul des coûts de production et de la valeur construite.

4.213 Le Canada soulève la question de savoir si la décision du Département du commerce de procéder à la répartition des **frais financiers d'Abitibi** en utilisant la méthode fondée sur le CMV était compatible avec l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Le Département du commerce a pleinement tenu compte de la proposition de répartition "sur la base des actifs" formulée par Abitibi, mais n'a pas considéré que seuls les actifs devraient régir la façon dont les frais financiers étaient répartis.[76] Le Canada fait valoir que la répartition sur la base du coût des marchandises vendues est déraisonnable, non pas parce qu'elle n'inclut pas une valeur pour les actifs immobilisés, mais parce qu'elle ne tient pas suffisamment compte de tous les actifs.[77] Par exemple, le Canada fait valoir que la méthode fondée sur le CMV ne tient pas compte des actifs non amortissables. Toutefois, le dossier révèle que la plupart des actifs d'Abitibi – et tous ses "actifs immobilisés" – étaient des actifs amortissables.[78]

4.214 Le présent Groupe spécial n'est pas saisi de la question de savoir si oui ou non la méthode de répartition des coûts fondée sur les actifs d'Abitibi était une solution de rechange raisonnable par rapport à la méthode fondée sur le CMV utilisée par le Département du commerce. Toutefois, même tel que le Canada l'entend, son argument est vicié parce qu'il repose sur le postulat infondé selon lequel les frais financiers d'Abitibi se rapportent uniquement à ces actifs. Comme l'argent est fongible, les frais financiers ne peuvent pas être attribués à telle ou telle dépense – qu'il s'agisse d'achats d'actifs ou de tout autre investissement particulier.[79] Au contraire, et conformément au traitement des frais financiers comme des frais de caractère général selon les principes comptables généralement acceptés du Canada, le Département du commerce a conclu que les frais financiers se rapportaient à Abitibi dans son ensemble et étaient représentatifs des besoins d'emprunt globaux d'Abitibi.

4.215 Le Canada soulève la question de savoir si le calcul par le Département du commerce des **frais AG de Tembec** – sur la base des frais de la société dans son ensemble déclarés dans l'état financier vérifié de Tembec – était incompatible avec l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Le Canada ne cite aucun texte à l'appui de l'affirmation selon laquelle, sur le plan comptable, une société peut engager des frais d'administration et des frais de caractère général par division.

---

[74] *Id.*, paragraphe 111.
[75] Première déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphes 67 et 68.
[76] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 15.
[77] Réponse du Canada à la question n° 52 du Groupe spécial, paragraphe 146.
[78] Pièce n° 82 du Canada, Abitibi's Consolidated Financial Statement, page 35.
[79] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 192 et 193.

4.216 Le Canada n'a pas été en mesure de présenter des éléments de preuve indiquant que les "frais AG par division" de Tembec étaient conformes aux Principes comptables généralement acceptés du Canada.[80] Le Canada fait plutôt valoir qu'une assertion faite dans une section non vérifiée de l'état financier de Tembec montre que les "frais AG par division" sont conformes aux principes comptables généralement acceptés du Canada.[81] Toutefois, cette note relative aux états financiers vérifiés n'aborde pas directement la façon dont Tembec traite ses frais d'administration et ses frais de caractère général, et le dossier n'établit pas non plus que les "frais AG par division" de Tembec faisaient partie des éléments vérifiés.[82] Le Canada fait valoir que parce que les frais AG globaux de Tembec avaient été vérifiés, les frais AG que Tembec avait attribués aux différentes divisions devaient forcément avoir aussi été vérifiés[83], mais cette conclusion n'est pas une conséquence logique. Le fait qu'un état financier vérifié consigne dûment les frais AG totaux d'une société ne veut pas dire que la répartition interne par la société de ces frais entre les divisions a été vérifiée.

4.217 En ce qui concerne les **frais AG de Weyerhaeuser Canada**, le Canada semble dire dans son raisonnement que les frais d'administration et les frais de caractère général qui ne se rapportent pas *exclusivement* à la production et à la vente du bois d'œuvre résineux ne doivent pas être inclus dans le calcul de ces coûts de production.[84] Ce raisonnement constitue une appréciation erronée de la nature même des frais d'administration et des frais de caractère général. Les 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".

4.218 Dans des communications antérieures, les États-Unis ont renvoyé le Groupe spécial à la note 14 de l'état financier vérifié de Weyerhaeuser Company, expliquant la nature générale des frais de règlement de litiges de la société.[85] Dans sa plus récente communication, le Canada répond que l'assertion qui figure dans la note 14 "n'a pas été faite dans le contexte de l'allégation relative aux panneaux comprimés".[86] Toutefois, la note 14 est manifestement jointe au poste de l'état financier de Weyerhaeuser Company qui se rapporte aux litiges visant les panneaux comprimés. Le Canada ajoute que la note 14 "n'attribue ces frais ni à un secteur d'activité particulier de Weyerhaeuser ni à la société dans son ensemble. Elle reconnaît simplement que la société a supporté certains frais."[87] Mais cela ne constitue pas une baisse pour exclure ces frais des frais AG. S'ils étaient exclus, les frais de règlement de litiges et d'autres frais de nature générale ne seraient pas inclus dans le calcul des frais ACG totaux d'une société simplement en vertu de leur qualification dans les livres et registres de la société.

4.219 Le Canada soutient que ces frais étaient "clairement associés à la production et à la vente d'un produit non similaire ...".[88] Ce que le Canada n'explique pas, c'est la façon dont des litiges qui

---

[80] Réponse du Canada à la question n° 53 du Groupe spécial, paragraphes 149 à 154.
[81] *Id.*, paragraphe 149.
[82] Pièce n° 12 des États-Unis, Tembec's Annual Report, "Auditors' Report", page 34.
[83] Réponse du Canada à la question n° 53 du Groupe spécial, paragraphe 150.
[84] *Voir, par exemple*, la réponse du Canada à la question n° 60 du Groupe spécial, paragraphes 163 et 164.
[85] *Voir* la réponse des États-Unis à la question n° 41 du Groupe spécial, paragraphe 65, note 41, citant la pièce n° 101 du Canada, Weyerhaeuser 2000 Annual Report, note 14, page 75.
[86] Réponse du Canada à la questions n° 60 du Groupe spécial, paragraphe 164.
[87] *Ibid.*
[88] Réponse du Canada à la question n° 58 du Groupe spécial, paragraphe 159.

surviennent des années après la production d'une marchandise peuvent être clairement associés à sa production.

4.220 L'*Accord antidumping* est muet quant à la façon dont les autorités chargées de l'enquête devraient calculer les **compensations des coûts de production au titre des sous-produits**. L'article 2.2.1.1 vise les "frais associés à la production et à la vente" du produit considéré et ne vise pas la prise en considération de la "valeur marchande" des compensations de ces frais. La "valeur marchande" diffère des "frais". La valeur marchande comprend le coût d'une marchandise, mais aussi d'autres éléments comme les frais de commercialisation et les bénéfices.

4.221 Utilisant la valeur marchande comme point de repère, le Département du commerce a déterminé que les transactions de West Fraser avec des parties affiliées en Colombie-Britannique ne tenaient pas compte raisonnablement de la valeur des copeaux de bois.[89] Dès lors, le Département du commerce a évalué la compensation **au titre des sous-produits** pour les transactions avec les parties affiliées comme avec les parties non affiliées en utilisant le "prix de vente moyen" des copeaux de bois dérivé des transactions avec des parties non affiliées en Colombie-Britannique.[90]

4.222 Le Canada reconnaît maintenant que West Fraser n'a jamais fait valoir auprès du Département du commerce que certaines de ses transactions avec des parties non affiliées (scierie McBride) n'étaient pas représentatives de la valeur marchande des copeaux de bois.[91] Le Canada fait valoir que, comme West Fraser avait exécuté de nombreuses transactions avec des parties affiliées pendant la période couverte par l'enquête, il "va de soi" que le Département du commerce aurait dû remettre en cause l'utilisation des transactions de West Fraser avec des parties non affiliées pour évaluer les copeaux de bois en Colombie-Britannique.[92] Toutefois, les transactions de West Fraser avec des parties non affiliées étaient considérables en quantité et en valeur. Même si le nombre de transactions avait été inférieur, ce fait, en lui-même et à lui seul, n'aurait pas remis en cause la nature commerciale des transactions avec des parties non affiliées.

4.223 Le Canada fait également valoir que le Département du commerce aurait dû comparer les valeurs des copeaux de bois de West Fraser avec les valeurs de *tous* les copeaux de bois qui étaient consignées au dossier, y compris les valeurs indiquées dans les livres et registres de Tembec, Canfor, Abitibi et Weyerhaeuser Canada.[93] Le Canada ne cite aucune disposition de l'*Accord antidumping* prescrivant cette analyse.

4.224 Enfin, le Canada fait valoir que le Département du commerce "a appliqué aveuglément" sa méthode d'évaluation des transactions avec les parties affiliées.[94] Toutefois, la méthode que le Département du commerce a appliquée en Colombie-Britannique (ainsi qu'aux transactions en Alberta) était fondée sur un examen objectif des livres et registres de la société.[95]

4.225 Dans le cas de Tembec, la question qui se pose est la valorisation par le Département du commerce des cessions de copeaux de bois entre divisions. La valeur d'une cession entre divisions d'un sous-produit consignée dans les livres et registres d'une société peut tenir compte raisonnablement des "frais associés à la production et à la vente" du sous-produit, même si cette valeur est inférieure à la valeur marchande. En l'espèce, le Département du commerce a déterminé

---

[89] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11. *Voir* aussi la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 218 à 229.

[90] *Ibid.*

[91] Réponse du Canada à la question n° 65 du Groupe spécial, paragraphe 168, note 168.

[92] *Ibid.*

[93] Réponse du Canada à la question n° 66 du Groupe spécial, paragraphes 170 et 171.

[94] *Id.*, paragraphes 170 et 172.

[95] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11.

que le prix que les usines de pâte de Tembec avaient payé à ses scieries était d'un montant raisonnable.[96]

4.226 Le Canada allègue que les transactions entre les divisions de Tembec étaient "arbitraires".[97] Mais aucune disposition de l'*Accord antidumping* ne prescrit à l'autorité chargée de l'enquête de remplacer la propre valorisation des cessions entre divisions d'un produit faite par une société par la valeur marchande pour les ventes de ce même produit. Les coûts de production sont habituellement inférieurs à la valeur marchande d'un produit, en raison de la part de bénéfice versée par un acheteur non affilié à son fournisseur.

4.227 En ce qui concerne **Slocan**, le Canada affirme que le Département du commerce aurait dû procéder à un ajustement pour tenir compte des bénéfices tirés des contrats à terme, même si Slocan elle-même n'avait justifié aucun des traitements de rechange qu'elle demandait. Comme le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* l'a noté, les parties défenderesses ont l'obligation de présenter et de justifier les renseignements et les arguments nécessaires pour prouver leurs allégations.[98] Slocan avait demandé deux traitements de substitution directement contradictoires des bénéfices provenant de ses opérations de couverture, mais les éléments de preuve n'appuyaient aucune des deux allégations.[99]

4.228 Ni Slocan ni le Canada n'ont expliqué comment les contrats à terme de Slocan pouvaient "affecter" tel ou tel prix spécifique facturé aux clients des États-Unis, étant donné qu'aucune vente ou expédition de bois d'œuvre résineux ni aucun paiement pour du bois d'œuvre n'avait effectivement eu lieu dans le cadre de ces contrats.[100] Le Canada n'a désigné aucune vente de bois d'œuvre à un client aux États-Unis pour laquelle les contrats à terme de Slocan étaient une condition de vente.[101] Faute d'une telle mise en évidence dans le cadre de l'enquête, il n'y avait pas lieu de procéder à un ajustement pour tenir compte des différences dans les conditions de vente au titre de l'article 2.4.

4.229 Le Département du commerce a également constaté, conformément à l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*, que les contrats à terme n'étaient pas liés à la production, puisque les bénéfices représentaient des recettes des ventes (même s'ils n'étaient pas liés à telle ou telle vente particulière de bois d'œuvre aux États-Unis). Ainsi, c'est à bon droit que le Département du commerce a refusé d'utiliser les recettes des ventes pour compenser les frais financiers inclus dans les coûts de production de Slocan.[102]

G. DEUXIÈME DÉCLARATION ORALE DU CANADA

4.230 Dans sa deuxième déclaration orale, le Canada a présenté les arguments suivants:

1. Ouverture et clôture de l'enquête

4.231 Les États-Unis ont contrevenu à l'*Accord antidumping* parce que l'enquête a été ouverte puis poursuivie d'une manière qui ne respectait pas les obligations résultant pour les États-Unis de l'article 5.2, 5.3 et 5.8.

---

[96] *Id.* *Voir* aussi la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 230 à 244.
[97] Réponse du Canada à la question n° 71 du Groupe spécial, paragraphe 179.
[98] Rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.3.
[99] *Voir* la pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 21.
[100] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 249 et 250.
[101] *Ibid.*
[102] *Id.*, paragraphe 252.

4.232 Dans l'affaire *Guatemala – Ciment I*, le Groupe spécial a estimé que même si les éléments de preuve nécessaires pour justifier l'ouverture d'une enquête n'étaient pas les mêmes que ceux qui étaient nécessaires pour justifier une détermination préliminaire ou finale, l'"objet, ou le **type**, des éléments de preuve nécessaires pour justifier l'ouverture d'une enquête est le même que pour établir une détermination préliminaire ou finale de l'existence d'un dumping".

4.233 Les États-Unis ont allégué que la demande "contenait des données relatives au coût de production, aux ventes sur le marché intérieur et au prix à l'exportation pour de nombreuses entreprises des deux provinces productrices de bois d'œuvre les plus importantes du Canada". Ils ont maintenant admis, toutefois, que cette assertion n'était pas vraie.

4.234 Le Département du commerce a ouvert l'enquête sans disposer d'aucun renseignement relatif aux ventes sur le marché intérieur concernant la Colombie britannique – de loin la province productrice de bois d'œuvre la plus importante du Canada. L'unique allégation de dumping dirigée contre des producteurs de Colombie britannique était fondée sur une comparaison utilisant la valeur construite. L'article 2.2.1 ne permet à une autorité d'écarter les comparaisons de prix à prix et de recourir à des comparaisons fondées sur la valeur construite "que si" elle a dûment déterminé que les ventes sur le marché intérieur sont réalisées à un prix inférieur au coût. Comme il n'y avait pas de prix sur le marché intérieur en Colombie britannique, il n'y avait pas de base juridique autorisant le Département du commerce à utiliser les comparaisons fondées sur la valeur construite en Colombie britannique comme élément de preuve de l'existence d'un dumping justifiant l'ouverture d'une enquête.

4.235 En ce qui concerne le Québec, la décision d'ouvrir une enquête était injustifiée parce que l'estimation des frais des producteurs reposait sur des assertions, non sur des éléments de preuve. Une comparaison entre les renseignements communiqués par le requérant concernant les ventes sur le marché intérieur au Québec et les renseignements communiqués par lui concernant le prix à l'exportation ne fait apparaître aucun dumping. La décision d'ouvrir l'enquête reposait sur des comparaisons utilisant la valeur construite, lesquelles reposaient à leur tour sur l'estimation ou le modèle, établis par le requérant, des coûts supportés par les producteurs du Québec.

4.236 Lors de l'ouverture de l'enquête, le Département du commerce ne disposait pas de données montrant comment le coût de production était supporté par les usines canadiennes. Le modèle de coût présenté par le requérant était fondé, pour une part importante, sur des renseignements émanant de deux usines des États-Unis choisies à titre de remplacement pour modéliser les coûts des usines du Québec.

4.237 Le requérant a noté que le coût de la fabrication du bois d'œuvre résineux variait beaucoup d'un producteur à l'autre en fonction d'un certain nombre de facteurs identifiés. Le Département du commerce n'a pas veillé à ce que les deux usines des États-Unis choisies en remplacement soient représentatives des usines du Québec, du moins en ce qui concernait les facteurs indiqués par le requérant. Le requérant a simplement affirmé que les usines des États-Unis retenues à titre de remplacement étaient représentatives, et le Département du commerce l'a admis. Le Département du commerce ne disposait d'aucun élément de preuve étayant une telle conclusion.

4.238 De plus, le requérant n'a fourni aucun renseignement montrant comment les frais des usines des États-Unis retenues en remplacement étaient imputés aux produits en cause.

4.239 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.

4.240 Les renseignements relatifs aux coûts qui formaient la base de la décision d'ouvrir une enquête prise par le Département du commerce n'étaient ni exacts ni adéquats. Ils n'étaient donc pas suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête au titre de l'article 5.3.

4.241 En ce qui concerne l'article 5.2, les faits sont les suivants: les États-Unis ont admis que la demande contenait des renseignements selon lesquels Weldwood, producteur canadien majeur, était la propriété du requérant International Paper; les liens existant entre Weldwood et IP établissent que des renseignements relatifs aux coûts et prix réels émanant d'un gros producteur canadien pouvaient aisément être à la disposition du requérant; et le requérant n'a pas communiqué ces renseignements au Département du commerce. Les faits incontestés établissent une violation de l'article 5.2.

4.242 En ce qui concerne l'article 5.8, étant donné l'absence dans la demande de données réelles relatives aux prix et aux coûts des transactions au Canada, le Département du commerce était tenu de prendre en considération les renseignements relatifs à Weldwood. Tout autre résultat priverait d'effet l'obligation permanente de clore l'enquête inscrite à l'article 5.8.

2. Réduction à zéro

4.243 Le raisonnement de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit* est clair. Toutefois, les États-Unis font valoir que cette interprétation clairement établie devrait être rejetée. Ils ne nient pas, pourtant, que leur pratique soit identique à celle suivie anciennement par les CE, jusqu'au moment où elle a été jugée incompatible avec l'article 2.4.2.

4.244 En substance, l'argument des États-Unis cherche à sortir l'article 2.4.2 de son contexte, à en donner une lecture dans laquelle chaque mot pris individuellement aurait un sens alors qu'une lecture simple de l'ensemble de l'article établit un sens auquel les États-Unis ne souhaitent pas se rallier. Le sens courant de l'expression "toutes les transactions à l'exportation comparables" exige l'inclusion de toutes les transactions à l'exportation qui aboutissent à des marges positives, ainsi que de toutes celles qui aboutissent à des marges négatives.

4.245 Dans l'affaire *CE – Linge de lit*, l'Organe d'appel a souligné que le libellé de l'article 2.4.2 ne visait pas à fragmenter le processus de calcul de la marge, comme les États-Unis le suggèrent. L'article 2.4.2, vu à la lumière de l'article 2.4, exige que les Membres procèdent à une comparaison équitable de toutes les transactions à l'exportation comparables lorsqu'ils déterminent la marge de dumping, quelle que soit la méthode retenue. L'article 2.4.2 n'est pas limité à une méthode particulière, ni à un stade particulier d'une méthode. Il est au contraire libellé en termes généraux, et s'applique dans tous les cas aux comparaisons en matière de dumping.

4.246 Les États-Unis demandent au Groupe spécial d'examiner l'historique de la négociation. Le texte de l'article 2.4.2 est clair et n'appelle pas un recours à l'historique de la négociation. D'ailleurs, l'historique de la négociation n'étaye pas la position des États-Unis.

3. Produit similaire

4.247 En l'espèce, la demande visait une large gamme de produits. Elle visait non seulement le bois de construction, mais aussi chacun des quatre produits en cause – composants de châlits, bois spéciaux aboutés, pin blanc et cèdre rouge de l'Ouest. En vertu de l'article 2.6, le Département du commerce était tenu de déterminer le "produit similaire" correspondant produit aux États-Unis. Il devait le faire, entre autres raisons, en vertu de l'article 5.2, 5.3 et 5.4 pour examiner si la demande

contenait des renseignements complets et exacts et évaluer le degré de soutien de la branche de production.

4.248 Le libellé clair et déterminant est le texte de l'article 2.6. Cette disposition exige que tous les produits inclus dans le produit similaire aient des caractéristiques identiques ou présentant une ressemblance étroite. L'autorité chargée de l'enquête doit donc soit déterminer que le produit similaire et le produit considéré sont "identiques à tous égards", soit déterminer que le produit similaire a "des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré".

4.249 L'autorité chargée de l'enquête doit donc indiquer les caractéristiques du produit dont il est allégué qu'il est un produit similaire distinct, indiquer les caractéristiques qui définissent le produit considéré, et comparer les caractéristiques du produit dont il est allégué qu'il est un produit similaire distinct à celles du produit considéré. Ce n'est pas ce que le Département du commerce a fait.

4.250 Les États-Unis ne peuvent proposer, comme détermination au titre de l'article 2.6, que ce qu'ils appellent leur analyse par "catégorie ou type", conformément aux critères définis dans l'affaire *Diversified Products*. Cette détermination ne contient aucune analyse ou détermination pertinente justifiant que tous les produits de bois d'œuvre résineux des États-Unis soient traités comme produits similaires au produit considéré.

4.251 En l'espèce, les États-Unis ont subordonné leur utilisation des critères définis dans l'affaire *Diversified Products* à un critère "absence de ligne de démarcation claire"/"série continue" et n'ont utilisé le premier que pour examiner si les caractéristiques de chacun des produits contestés ressemblaient à certaines caractéristiques d'un produit isolé choisi pour sa similarité avec les produits contestés. Le Département du commerce n'a trouvé qu'un seul produit similaire sur la base de la "caractéristique" commune de la *diversité* même – la grande variété – des produits que les requérants voulaient inclure. En raison du critère appliqué par le Département du commerce, plus il y avait de produits inclus dans le produit considéré, plus il était probable de trouver quelque part des caractéristiques distinctes au sein de ce grand ensemble de produits à rapprocher de tel ou tel produit contesté.

4.252 Les États-Unis n'ont jamais procédé à l'analyse nécessaire pour établir, comme ils y étaient tenus en vertu de l'article 2.6, si les composants de châlits, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc ou le cèdre rouge de l'Ouest étaient identiques au produit considéré, ou avaient des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré.

4.253 Le fait que le Département du commerce n'a pas comparé de manière systématique les composants de châlits, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'Ouest à tous les produits inclus dans le produit considéré constitue une violation de l'article 2.6. Ces quatre produits importés ne ressemblent pas étroitement au reste du produit considéré, si bien que le Département du commerce aurait dû examiner séparément si la demande suffisait à justifier l'ouverture d'une enquête les concernant.

4.254 Dès lors que le Département du commerce avait reconnu qu'il y avait de multiples "produits similaires" distincts supposés correspondre au produit considéré, cela aurait dû entraîner plusieurs conséquences. En vertu de l'article 5.2, 5.3 et 5.4, l'autorité chargée de l'affaire doit examiner le caractère suffisant de la demande et le degré de soutien de la branche de production séparément pour chacun de ces produits similaires distincts. Le Département du commerce n'a examiné ni l'un ni l'autre.

4. Ajustement pour tenir compte des dimensions requis par l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*

4.255 Dans l'enquête correspondante, le requérant a affirmé que pour procéder à une utile analyse des prix, "[u]ne comparaison très précise des produits [était] nécessaire". Il a ensuite spécifié les produits selon l'épaisseur, la largeur et la longueur, entre autres, en tant que facteurs indispensables à une analyse des prix. 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 diffèrent substantiellement en fonction de la qualité et des dimensions". Les producteurs canadiens comme ceux des États-Unis ont indiqué dans leurs observations que l'épaisseur, la largeur et la longueur ont une incidence sur les prix auxquels ils vendent le bois d'œuvre. Les publications professionnelles indiquaient des valeurs différentes pour des bois d'œuvre de dimensions différentes. Les factures commerciales précisent la dimension. Les données concernant les prix obtenues par le Département du commerce auprès de chacune des six entreprises faisant l'objet de l'enquête montraient que chaque producteur vendait des bois d'œuvre de dimensions différentes à des prix différents. Les éléments de preuve versés au dossier établissant l'incidence des dimensions étaient incontournables. Au contraire, il n'y a aucun élément de preuve venant étayer la thèse selon laquelle la dimension n'a *pas* d'incidence sur le prix.

4.256 Le Département du commerce a procédé à un nombre important de comparaisons de prix entre produits vendus aux États-Unis et au Canada qui étaient différents par leurs dimensions, que l'on considère le volume ou le nombre de comparaisons. Les faits établissent une violation *prima facie* de la prescription figurant à l'article 2.4, selon laquelle l'autorité chargée de l'enquête doit dûment tenir compte des différences dans les quantités physiques affectant la comparabilité des prix. Les États-Unis ne réfutent pas ces faits. Ils semblent au contraire affirmer qu'il y a des exceptions à la prescription de l'article 2.4. Ils font valoir que l'article 2.4 ne s'applique pas lorsqu'il y a eu une tentative de rapprochement des produits par modèle; que les différences entre les produits sont mineures; ou que les rapports de prix entre produits physiquement différents ne sont pas "stables ou prévisibles". À titre subsidiaire, les États-Unis laissent entendre que les sociétés interrogées canadiennes ne se sont pas acquittées de l'obligation qui leur incombait de fournir un "moyen de rattacher" les différences de prix aux différences dans les dimensions. Aucune de ces exceptions ou prescriptions supposées ne peut être établie.

4.257 Premièrement, la prescription de "tenir dûment compte" figurant à l'article 2.4 est globale. Elle ne permet pas à l'autorité d'ignorer des différences subsistant après le rapprochement de modèles, ou autre. Deuxièmement, en ce qui concerne les différences "mineures" dans les caractéristiques physiques, le Canada a déjà montré que l'article 2.4 ne contient aucune exception de ce genre. Troisièmement rien dans le libellé de l'article 2.4 n'autorise l'autorité chargée de l'enquête de ne prendre en compte que les différences qui "affectent la comparabilité des prix de manière stable et prévisible". Enfin, la nouvelle prescription supposée relative au "moyen de rattacher" est une rationalisation *a posteriori* par les États-Unis de leur refus de procéder à un ajustement.

5. Questions concernant les différentes entreprises

4.258 Dans le cas d'Abitibi, le Canada a démontré que les raisons données par le Département du commerce pour utiliser une méthode fondée sur le CMV ne contenaient aucune analyse des éléments de preuve fournis par Abitibi et ne pouvaient pas satisfaire au critère imposé par l'article 2.2.1.1 ou par la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Fils de coton* selon laquelle l'autorité doit prendre en considération tous les faits. Le Canada a aussi démontré que l'approche fondée sur le CMV, telle qu'elle est appliquée à Abitibi, va à l'encontre de l'article 2.2, 2.2.1.1 et 2.2.2. Les intérêts versés dépendent de deux choses: la quantité d'argent nécessaire pour produire un produit et le temps pendant lequel cet argent est nécessaire. Il faut de l'argent pour financer à la fois les dépenses de fabrication courantes *et* les acquisitions d'éléments d'actifs. Or la méthode fondée sur le CMV

appliquée par le Département du commerce ne prend en considération que le financement des frais de fabrication ordinaires, elle ne tient pas pleinement compte des besoins de financement, et ne tient pas compte correctement non plus de la durée de la période pendant laquelle ce financement est nécessaire. Une répartition fondée sur le CMV ne reflète pas tous les besoins de financement en général, ni les besoins de financement relatifs des lignes de produits d'Abitibi en particulier. Dans le cas d'Abitibi, la catégorie des actifs était beaucoup plus importante – Abitibi devait financer des actifs de 11 milliards de dollars canadiens, mais des dépenses de production courantes de 4 milliards de dollars canadiens seulement. De plus, la production de pâte, de papier et de papier journal d'Abitibi exigeait beaucoup plus d'actifs que sa production de bois d'œuvre résineux. À titre de comparaison, une répartition fondée sur tous les éléments d'actif prend en considération non pas seulement les biens de capital fixe ou biens d'équipement, mais le financement de toutes les dépenses de fabrication courantes *plus* tous les actifs. Cette méthode tient compte aussi de la période pendant laquelle cet argent est nécessaire pour chaque type de dépenses. Toutes les dépenses de production courantes sont pleinement prises en compte, parce que chaque dépense associée à la production d'une marchandise est incluse dans la valeur des actifs. Étant donné les faits concernant Abitibi, la méthode fondée sur le CMV aboutissait à imputer des frais financiers qui n'étaient pas associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux et ne concernaient pas cette production et cette vente.

4.259 Lorsqu'il a calculé les frais AG de Tembec, le Département du commerce a rejeté à tort les données relatives aux frais AG du Groupe des produits forestiers de Tembec au profit de données relatives à l'ensemble de l'entreprise. Les données relatives au Groupe des produits forestiers étaient des montants réels concernant la production de bois d'œuvre résineux, incluant une partie des frais AG du siège social. Il n'y a aucun élément de preuve donnant à penser que Tembec ait employé des méthodes sources de distorsion pour imputer à la division des frais relatifs à l'ensemble de l'entreprise, et le Département du commerce n'en a indiqué aucun. Le Département du commerce a rejeté ces données consignées dans les registres, non pas parce que les données elles-mêmes présentaient un vice quelconque, mais parce que sa pratique normale était d'utiliser des données relatives aux frais AG relatifs à l'ensemble de l'entreprise. La majorité des produits de Tembec étaient de la pâte, du papier et des produits chimiques, étaient vendus hors d'Amérique du Nord et supportaient des frais AG proportionnellement plus élevés que le bois d'œuvre. Le Département du commerce n'a donc pas utilisé un autre ensemble, raisonnable, de données – il a choisi des frais faussés qui surestimaient les frais AG imputables au bois d'œuvre et a calculé des frais qui ne "concernaient" pas seulement le bois d'œuvre résineux, contrairement à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Les arguments invoqués par les États-Unis pour rejeter les données du Groupe des produits forestiers sont affaiblis par le fait que le Département du commerce a utilisé des données relatives à chaque division pour tous les calculs de frais concernant le bois d'œuvre, sauf pour celui des frais AG et des frais financiers. De plus, les États-Unis ignorent le fait que différentes parties d'une entreprise produisant des produits différents peuvent supporter des frais AG, outre les frais AG relatifs à l'entreprise dans son ensemble, et les consigner dans leurs registres comme Tembec le fait. La position des États-Unis selon laquelle les données du Groupe des produits forestiers étaient inutilisables parce qu'elles n'avaient pas été vérifiées n'a aucune base dans l'article 2.2.1.1. Une note figurant dans le rapport financier de Tembec indique que les données étaient enregistrées conformément aux principes comptables généralement acceptés. De plus, le Département du commerce lui-même, dans sa détermination finale, n'a nulle part fait référence au fait que les états n'avaient pas été vérifiés, et le Groupe spécial devrait écarter cette justification *a posteriori* présentée par les États-Unis.

4.260 Pour Weyerhaeuser, le Département du commerce a inclus un coût concernant les panneaux comprimés, lié exclusivement aux activités de production et de vente de Weyerhaeuser US aux États-Unis, dans les frais AG relatifs au bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada, contrairement aux articles 2.2.2 et 2.2.1.1. Le Canada a montré que les registres de Weyerhaeuser US ne traitaient pas les frais relatifs aux panneaux comprimés comme frais AG imputables à toutes ses filiales. La pièce n° 26 relative à la vérification des coûts présente une ventilation des frais AG de Weyerhaeuser US et n'inclut pas de frais relatifs aux panneaux comprimés. De plus, le Canada a

montré que le fait qu'un coût relève ou non des frais AG ne supprime pas la nécessité d'établir un lien entre une partie de ce coût et le produit visé par l'enquête, comme l'exige l'article 2.2.1.1 et 2.2.2. Une dépense doit à tout le moins être liée au coût de la production et de la vente du produit. La position des États-Unis suppose que *n'importe lequel* des frais AG, y compris tous ceux qui sont supportés par des entreprises simplement affiliées avec le producteur ou l'exportateur en question, *profite* à la société *dans son ensemble* et est imputable à toutes ses filiales. Cela va aussi à l'encontre de la prescription de l'article 2.2 selon laquelle le montant imputé pour les frais AG doit être "raisonnable". En l'espèce, les frais relatifs aux panneaux comprimés étaient liés seulement aux activités de production et de vente de Weyerhaeuser US aux États-Unis et n'étaient pas des frais AG supportés pour le compte de ses filiales. Enfin, 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 AG de la société mère non liés, puisqu'il a constaté à de nombreuses occasions que les frais AG n'étaient pas tous fongibles.

4.261 Les allégations portant sur la compensation **au titre des sous-produits** s'articulent sur la mesure dans laquelle il convient de s'appuyer sur les registres d'un producteur. S'agissant de West Fraser, les États-Unis affirment que le Département du commerce pouvait à juste titre se fonder sur des ventes non représentatives à des entités non affiliées pour rejeter l'ensemble des registres de West Fraser en ce qui concernait les ventes à des entités affiliées en Colombie britannique. Par contre, les États-Unis insistent sur le fait qu'ils devaient utiliser les registres de Tembec, alors même que ses prix de cession interne étaient bien inférieurs à la valeur marchande.

4.262 Le Canada examine d'abord l'allégation concernant la compensation au titre des sous-produits se rapportant à West Fraser. L'article 2.2.1.1 indique que les registres tenus par un producteur sont la source préférable de données relatives au coût de production à condition que ces registres tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production. Pour calculer le coût de production, on combine les frais et les compensations associés à la production du produit considéré. En conséquence, les registres relatifs aux frais et compensations qui constituent le coût de production doivent aussi être exacts. Le Département du commerce a rejeté les registres de West Fraser concernant les ventes de copeaux de bois à des entités affiliées en Colombie britannique après avoir déterminé qu'ils ne reflétaient pas leur valeur marchande. La question en l'espèce est de savoir si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu constater que ces ventes de copeaux de bois à des entités affiliées ne reflétaient pas leur valeur marchande.

4.263 Les États-Unis continuent d'insister sur le fait que West Fraser n'a jamais fait valoir que ses ventes à des entités non affiliées n'étaient pas représentatives. Cet argument, toutefois, est incorrect. De fait, les responsables de West Fraser ont indiqué lors de la vérification que les ventes de McBride n'étaient pas représentatives de la période visée par l'enquête. De plus, le comportement du Département du commerce a aussi amené West Fraser à croire qu'il avait accepté ces transactions avec des entreprises affiliées.

4.264 Les États-Unis affirment aussi que le Département du commerce a examiné les transactions de West Fraser avec des entreprises non affiliées et a constaté qu'elles étaient des transactions commerciales reflétant une valeur marchande. Il n'existe aucun élément de preuve d'un tel "examen" par le Département du commerce. Le rapport de vérification même du Département du commerce montre que celui-ci était conscient que la majorité des ventes de West Fraser à des entités non affiliées avaient été remplacées par un contrat à long terme. Le dossier montre aussi que les ventes de McBride à des entreprises non affiliées n'avaient été réalisées que pendant les deux premiers mois de la période visée par l'enquête, alors que les prix des copeaux de bois étaient au plus bas. Si le Département du commerce avait examiné cet élément de preuve, il n'aurait pas pu conclure que ces ventes étaient représentatives de la "valeur marchande".

4.265 La deuxième allégation portant sur la compensation au titre des sous-produits a trait à Tembec. Le fait que le Département du commerce s'est fondé sur le registre de Tembec pour calculer la compensation pour sous-produits au titre des copeaux de bois viole l'article 2.2.1.1. Dans l'enquête correspondante, le Département du commerce a ignoré les éléments de preuve versés au dossier vérifiés concernant la valeur marchande des copeaux de bois. Il s'est fondé au contraire sur les prix de cession interne de Tembec qui étaient fixés bien au-dessous de la valeur marchande.

4.266 L'article 2.2.1.1 exige que l'autorité chargée de l'enquête calcule des frais et des compensations qui reflètent raisonnablement le coût de production du produit considéré, en l'espèce le bois d'œuvre résineux. Dans le calcul desdits frais, il faut tenir compte exactement des montants qui viennent en compensation de ces frais, telles les compensations au titre de sous-produits. Ainsi, pour tenir compte raisonnablement du coût de production de bois d'œuvre résineux, il est nécessaire de déterminer la valeur des sous-produits, qui est leur prix sur le marché.

4.267 Les États-Unis affirment que le Département du commerce est seulement tenu de déterminer le coût "à titre de remplacement" d'une compensation dans les cessions entre divisions. La position des États-Unis fait abstraction de la distinction essentielle entre un sous-produit et un coproduit. Les sous-produits n'ont pas leur propre coût, pas plus qu'ils ne génèrent leur propre bénéfice. Dans le cas contraire, il n'y aurait aucune différence pratique entre sous-produits et coproduits. La position des États-Unis est par ailleurs incompatible avec l'article 2.2.1.1, parce que la fiction d'un coût "à titre de remplacement" pour une compensation ignore la prescription voulant que les frais tiennent compte raisonnablement du coût de production du produit considéré. La compensation au titre des sous-produits est la valeur marchande. L'article 2.2.1.1 ne supprime pas cette prescription dans le cas des cessions internes.

4.268 L'article 2.4 exige que le Département du commerce prenne dûment en compte toutes différences affectant la comparabilité des prix. Slocan a communiqué au Département du commerce des éléments de preuve concernant les recettes qu'il tire d'activités de couverture des opérations à terme sur le marché des États-Unis. Ces contrats à terme affectent la comparabilité des prix entre les marchés du Canada et des États-Unis. Le fait que le Département du commerce n'a procédé à *aucun* ajustement au titre de ces recettes est incompatible avec l'article 2.4.

4.269 L'article 2.4 ne comporte pas d'énumération limitative et exige que l'autorité chargée de l'enquête procède à des ajustements pour *toute* différence qui affecte la comparabilité des prix. De plus, l'article 2.4 envisage aussi un chevauchement entre une *différence énumérée* et toute "*autre*" *différence* au titre de cette disposition. La note de bas de page 7 dispose "que certains de ces *facteurs* [indiqués à l'article 2.4] *peuvent chevaucher* … ". Dans la situation en cause, les activités relevant d'opérations à terme de Slocan peuvent constituer une "condition" de vente, une "autre" différence affectant la comparabilité des prix, ou les deux à la fois. Le point important est que Slocan a demandé un ajustement au titre d'une différence déterminée. Même si la notion de "frais de commercialisation directs" telle qu'elle est définie selon la législation interne des États-Unis a un sens plus restrictif, la question n'est pas pertinente et le Groupe spécial n'en est pas saisi.

H. DEUXIÈME DÉCLARATION ORALE DES ÉTATS-UNIS

4.270 Dans leur deuxième déclaration orale - déclarations liminaire et finale -, les États-Unis ont présenté les arguments ci-après:

1. Déclaration liminaire

4.271 À ce stade de la procédure, les États-Unis sont conscients que les questions ont été exposées de manière très détaillée et sont bien connues du Groupe spécial. Toutefois, dans ses réponses aux questions et dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada a formulé de

nombreuses assertions par lesquelles 1) il affirme à tort que les États-Unis admettent ou reconnaissent certains points; 2) sort les déclarations des États-Unis de leur contexte; ou 3) fait de toute autre manière une présentation erronée des arguments des États-Unis. L'effet de ces fausses représentations est de dénaturer gravement les faits et les questions. Les États-Unis examinent ici les plus importantes de ces assertions afin de clarifier les faits et les questions en jeu dans le présent différend.

4.272 Tout d'abord, il est nécessaire de revoir brièvement la question du **critère d'examen** approprié. Dans leur première communication écrite, les États-Unis ont rappelé l'interprétation de l'Organe d'appel et de plusieurs groupes spéciaux selon laquelle l'article 17.6 i) interdit de procéder à un examen *de novo* des constatations de fait de l'autorité chargée de l'enquête. Les États-Unis ont aussi fait observer que, nonobstant cette limitation, le Canada semblait demander au Groupe spécial de se prononcer sur certaines questions comme s'*il* était l'autorité chargée de l'enquête. Par exemple, les États-Unis ont appelé l'attention sur la demande du Canada tendant à ce que le Groupe spécial examine "si l'autorité a[vait] accordé le poids voulu aux faits". Dans leurs réponses aux questions du Groupe spécial, ils ont relevé d'autres cas dans lesquels le Canada semblait demander qu'il soit procédé à un examen *de novo* des constatations de fait du Département du commerce. Ils ont cité, par exemple, la présentation par le Canada au Groupe spécial d'une analyse de régression dont le Département du commerce n'était pas saisi lors de l'enquête relative aux bois d'œuvre résineux, ainsi que d'un mémorandum d'experts de 7 pages. Les États-Unis ont aussi cité les arguments du Canada présentés à propos de certaines questions liées au calcul entreprise par entreprise. Maintenant, dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada les accuse de soutenir que "le Département du commerce a un pouvoir discrétionnaire absolu et doit se voir accorder une déférence absolue sur les questions de fait".[103] Cette accusation est manifestement fausse. Les États-Unis n'ont jamais préconisé le critère allégué par le Canada.

4.273 En ce qui concerne l'**ouverture de l'enquête sur les bois d'œuvre résineux** par le Département du commerce, le Canada a présenté des arguments au titre de l'article 5.2, 5.3 et 5.8 de l'*Accord antidumping*. Il a fait valoir que le Département du commerce avait violé l'article 5.2 en ouvrant l'enquête sur la base d'une demande qui ne contenait pas certains renseignements dont il est allégué qu'ils pouvaient raisonnablement être à la disposition de l'une des sociétés requérantes. Les États-Unis ont donné une double réponse. Premièrement, ils ont soutenu que l'article 5.2 n'imposait pas aux autorités chargées de l'enquête une obligation indépendante de l'obligation énoncée à l'article 5.3 d'"examiner[ ] l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête". Lorsque divers paragraphes de l'article 5 imposent des obligations aux autorités chargées de l'enquête, elles le font en des termes dont le sens est indubitable. L'article 5.2 ne contient aucune prescription de ce genre. Il décrit la teneur d'une demande et fournit par là le contexte de l'obligation incombant à l'autorité en vertu de l'article 5.3.

4.274 Deuxièmement, les États-Unis ont fait valoir que le Canada donnait à tort de l'article 5.2 une lecture incluant une prescription voulant qu'une demande contienne *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant sur les points qui y sont énumérés. Toutefois, l'article 5.2 dit seulement que "[l]a demande contiendra les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur certains points qui sont précisés. Le membre de phrase "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition" [du requérant] ne signifie pas *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition [du requérant].

4.275 Dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada a formulé à propos de l'argument des États-Unis concernant l'article 5.2 plusieurs assertions qui appellent une réponse. Premièrement, le Canada a affirmé à tort que le Département du commerce "reconna[issait] avoir su à l'époque de l'ouverture" de l'enquête que la demande "ne contenait pas certains renseignements

[103] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 6.

extrêmement pertinents concernant les différentes entreprises qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant en violation de l'article 5.2".[104] L'assertion dont le Canada infère cette reconnaissance supposée n'est pas une reconnaissance de la pertinence des données de Weldwood, ni d'aucune obligation incombant à l'autorité chargée de l'enquête au titre de l'article 5.2.

4.276 Deuxièmement, le Canada caractérise à tort l'argument des États-Unis comme vidant l'article 5.2 de son sens. Le Canada soutient que si l'article 5.2 n'impose pas une obligation autonome aux autorités chargées de l'enquête, il "devient redondant et inutile". Cette thèse revient à ne pas lire l'article 5.2 dans son contexte, en particulier, à ne pas prendre en considération le lien entre l'article 5.2 et l'article 5.3. En spécifiant quels renseignements doivent être contenus dans une demande, l'article 5.2 précise ce que doit être l'enquête relative au caractère suffisant qu'une autorité doit entreprendre en vertu de l'article 5.3. Par conséquent, l'article 5.2 n'est pas vidé de son sens, comme le Canada le soutient.

4.277 Dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada fait valoir que si un document qui se veut une "demande" au titre de l'article 5.1 ne contient pas "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur les points décrits à l'article 5.2, ce document n'est pas en fait une "demande" et ne peut pas servir de base à l'ouverture de l'enquête sur la base d'une "demande".[105] C'est là une variation de l'argument du Canada selon lequel l'autorité chargée de l'enquête doit prouver une chose négative avant d'ouvrir l'enquête. Outre que cela n'est pas possible dans la pratique, la suggestion du Canada exigerait une enquête préalable à l'engagement de la procédure, qui n'est simplement pas envisagée par l'*Accord antidumping*.

4.278 Les États-Unis répondent ensuite à l'affirmation du Canada selon laquelle son interprétation de l'article 5.2 est étayée par le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Loi de 1916 (Japon)*.[106] Le rapport en question n'est pas pertinent pour le présent différend et n'étaye certainement pas la thèse selon laquelle l'article 5.2 imposerait une obligation indépendante aux autorités chargées de l'enquête. Le Groupe spécial chargé du différend *Loi de 1916 (Japon)* n'a rien dit des obligations incombant aux autorités chargées de l'enquête en vertu de l'article 5.2. Il parlait du respect par un *plaignant* des obligations résultant de cette disposition.

4.279 Pour conclure sur cette disposition, les États-Unis relèvent que le Canada persiste dans son argument selon lequel l'article 5.2 exige qu'un requérant communique *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition sur les points indiqués. Il fonde entièrement cette affirmation sur le terme "les" ("such" dans la version anglaise) dans le membre de phrase "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" (dans la version anglaise "such information as is reasonably available to the applicant"). Rien dans la définition de ce mot ne peut même suggérer le mot "tous". Ainsi, quand bien même le Groupe spécial constaterait l'existence d'une obligation incombant aux autorités chargées de l'enquête en vertu de l'article 5.2, l'ouverture d'une enquête fondée sur une demande ne contenant pas *tous* les renseignements pouvant raisonnablement être à la disposition du requérant ne constituerait pas un manquement à cette obligation.

4.280 Le Canada a aussi fait valoir que le Département du commerce avait ouvert l'enquête concernant les bois d'œuvre résineux en se fondant sur des éléments de preuve de l'existence d'un dumping insuffisants, en violation de l'article 5.3. Dans sa réfutation, le Canada soulève de nouvelles objections à l'encontre des éléments de preuve de l'existence d'un dumping contenus dans la demande. Par exemple, il affirme à tort qu'il n'y avait pas de données réelles relatives aux frais aux fins de l'ouverture d'une enquête. Il est vrai que pour évaluer la requête, le Département du commerce s'est

[104] *Id*., paragraphe 10.
[105] *Id*., paragraphe 21.
[106] *Id*., paragraphes 16 et 24.

fondé sur les *facteurs d'usage* communiqués par des usines des États-Unis. Toutefois, tous les *frais de production* importants ont été évalués sur la base de données réelles relatives aux frais tirées de sources canadiennes. L'allégation du Canada selon laquelle les données relatives aux facteurs d'usage figurant dans la requête n'étaient "pas représentatives" est également erronée. Le Canada prétend mesurer le caractère représentatif des données figurant dans la demande au regard des six sociétés qui en définitive ont été examinées pendant l'enquête. Mais la sélection, après l'ouverture de l'enquête, des sociétés qui seront interrogées n'a rien à voir avec les données utilisées avant l'ouverture de l'enquête. Pour décider d'ouvrir l'enquête, le Département du commerce s'est fondé sur les coûts et les prix d'une gamme étendue de producteurs. Le Canada continue aussi d'affirmer que la demande contenait des éléments de preuve relatifs aux prix insuffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête, rejetant l'utilisation par les requérants de données tirées de *Random Lengths* en contestant qu'elles représentent des transactions réelles. Les États-Unis ont répondu à cette allégation dans des communications antérieures, en démontrant que les données de *Random Lengths* représentent effectivement des transactions réelles.

4.281 Enfin, le Canada continue de soutenir que le Département du commerce a violé l'article 5.8 en refusant d'évaluer "les données relatives à Weldwood ou toutes autres données qui auraient pu être disponibles compte tenu de la prescription en vigueur en matière de caractère suffisant des éléments de preuve".[107] Cet argument est erroné pour plusieurs raisons. Premièrement, les États-Unis ont expliqué que ces données *n'auraient pas pu* neutraliser le caractère suffisant des données sur lesquelles le Département du commerce s'est fondé à l'époque de l'ouverture de l'enquête parce qu'elles reflétaient l'expérience d'une seule entreprise, tandis que les données effectivement utilisées pour ouvrir l'enquête reflétaient l'expérience d'un vaste échantillon d'entreprises canadiennes produisant et exportant du bois d'œuvre. Deuxièmement, le Canada fait abstraction du fait que les données de Weldwood ont été communiquées deux mois après l'ouverture de l'enquête, comme une réponse donnée "volontairement". Ces données ont été reçues en même temps que les communications des six entreprises interrogées canadiennes qui étaient examinées et dont les données démontraient toutes l'existence d'un dumping. Compte tenu des éléments de preuve de l'existence d'un dumping obtenus pendant l'enquête, on ne voit pas du tout en quoi, selon le Canada, les États-Unis ont manqué à leur obligation au titre de l'article 5.8. Cette disposition exige qu'une enquête soit close "dès que les autorités concernées seront convaincues que les éléments de preuve relatifs soit au dumping soit au dommage ne sont pas suffisants pour justifier la poursuite de la procédure". Or, en l'espèce, les éléments de preuve accumulés pendant l'enquête renforçaient plutôt qu'ils n'affaiblissaient les raisons de conclure qu'il y avait dumping. Le Canada semble soutenir qu'ayant reçu les données de Weldwood, le Département du commerce aurait dû revenir en arrière afin de déterminer si dans le cas où ces données auraient été incluses dans la requête, il y aurait eu des éléments de preuve suffisants pour ouvrir l'enquête. Mais l'article 5.8 ne contient pas de prescription imposant un tel "retour en arrière".

4.282 S'agissant de l'**allégation relative au produit considéré**, le Canada affirme que le fait de traiter les "produits de bois d'œuvre résineux" comme un produit considéré unique revient de la part du Département du commerce à violer l'article 2.6. Les États-Unis ont répondu en indiquant que l'article 2.6 ne contenait aucune obligation relative à la manière dont l'autorité chargée de l'enquête doit désigner le produit considéré dans une enquête antidumping. Cela est d'autant plus vrai que dans le cadre des négociations en cours, certains Membres de l'OMC ont proposé d'énoncer une telle obligation. Cette proposition serait superflue si l'obligation existait déjà. Même le Canada reconnaît que sa thèse repose sur une simple inférence, non sur une règle expresse.[108]

4.283 Dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada s'attache à deux assertions des États-Unis. Dans chaque cas, le Canada présente l'assertion d'une manière erronée, la lisant

[107] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 63.
[108] *Id.*, paragraphe 70.

isolément et lui attribuant une signification qui n'est clairement pas justifiée lorsque l'assertion est lue dans son contexte. Premièrement, le Canada s'attache à l'assertion des États-Unis selon laquelle "dans le cadre de l'analyse qu'il effectue pour déterminer s'il existe des "lignes de démarcation claires" à l'intérieur du produit considéré désigné dans la requête, le Département du commerce examine [les] cinq facteurs [définis dans l'affaire *Diversified Products*]".[109] Selon le Canada, cela veut dire que le Département du commerce "a subordonné l'emploi des critères définis dans l'affaire *Diversified Products* à un critère "absence de ligne de démarcation claire"/"série continue"".[110] Toutefois, le Canada se méprend sur l'analyse qui a réellement été faite. Il ressort clairement à la fois du mémorandum sur le champ d'application et de la détermination finale que le Département du commerce a appliqué les critères définis dans l'affaire *Diversified Products* à chacun des quatre produits en cause. En d'autres termes, l'évaluation du Département du commerce tendant à déterminer s'il y a des "lignes de démarcation claires" entre les produits fait *partie de* l'analyse appliquée dans l'affaire *Diversified Products*, elle n'est pas subordonnée à cette analyse.

4.284 La deuxième assertion à laquelle le Canada s'attache dans sa réfutation est l'affirmation du Département du commerce selon laquelle "paradoxalement, c'est autant la *diversité* de la production de bois d'œuvre que les caractéristiques que tous les bois d'œuvre résineux ont en commun qui nous amène à continuer de traiter tous les bois d'œuvre résineux comme une seule catégorie ou type de marchandises".[111] Le Canada relève à tort une observation incidente du Département du commerce et la traite comme si elle constituait le fondement même de sa décision. Si on la lit dans son contexte, il apparaît à l'évidence que tel n'est pas le cas. Le Département du commerce a expressément reconnu qu'il ne pouvait pas fonder sa détermination sur la diversité des caractéristiques entre produits de bois d'œuvre. Il a reconnu au contraire qu'il avait l'obligation en vertu de sa propre pratique d'appliquer les facteurs définis dans l'affaire *Diversified Products*.

4.285 De plus, même si l'on se place dans l'optique du Canada, son allégation au titre du produit considéré doit être rejetée. Le Canada infère de l'article 2.6 une règle applicable à la définition du produit considéré. Bien qu'aucun des termes clés de l'article 2.6 ne fasse référence à la qualité de deux choses qui sont identiques, le Canada infère en quelque sorte une prescription voulant "que les traits essentiels, distinctifs d'un produit soient presque exactement *identiques* aux traits distinctifs essentiels de l'autre produit".[112] (pas d'italique dans l'original) Non seulement une telle prescription est totalement absente de l'article 2.6, mais le libellé même de l'article 2.6 n'autorise pas à inférer une telle prescription.

4.286 Enfin, dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada cherche à étayer sa position par une référence au rapport de l'Organe d'appel *Indonésie – Automobiles*.[113] Le recours du Canada à cette affaire est hors de propos pour au moins deux raisons. D'abord et surtout, le Groupe spécial *Indonésie – Automobiles* n'examinait pas la détermination établie par l'autorité chargée de l'enquête au regard du critère inscrit à l'article 17.6 de l'*Accord antidumping*. Deuxièmement, contrairement à ce qui est le cas en l'espèce, il n'était pas question dans l'affaire *Indonésie - Automobiles* de l'identité du produit considéré.

4.287 La question suivante est l'**allégation concernant "le fait de tenir dûment compte des différences physiques**" formulée par le Canada. Le Canada allègue au titre de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* que le Département du commerce était tenu d'apporter des ajustements à ses calculs pour tenir compte de certaines différences de dimension dans les transactions qu'il comparait.

---

[109] *Id.*, paragraphe 70 et note 66 (*citant* la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 103).

[110] *Id.*, paragraphes 70 et 87.

[111] *Id.*, paragraphes 71 et 87.

[112] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 76.

[113] *Id.*, paragraphes 78 à 81 (traitant du rapport de l'Organe d'appel *Indonésie – Automobiles*).

Mais le Canada omet des éléments essentiels du puzzle qui, mis à leur place comme il convient, révèlent que la largeur, l'épaisseur et la longueur *ont été* prises en compte dans les comparaisons de produits.

4.288 Les communications du Canada contiennent aussi d'importantes distorsions des faits et interprétations erronées de la position des États-Unis. Par exemple, le Canada continue à indiquer de façon grossièrement erronée l'incidence sur la marge de dumping de comparaisons faites entre produits de dimensions non identiques. Correctement comprises, la grande majorité des comparaisons, pondérées par le volume, étaient des comparaisons entre produits de bois d'œuvre résineux identiques, ce qui limite beaucoup l'incidence de ces comparaisons entre produits non identiques. Deuxièmement, le Canada allègue à tort que les États-Unis ont créé un nouveau critère auquel il est impossible de satisfaire pour établir les ajustements de prix au titre de différences physiques, en exigeant que l'existence de prix stables soit établie. Le Canada a lu de manière totalement erronée les communications des États-Unis. Ce faisant, il demande au Groupe spécial de constater que l'article 2.4 impose un ajustement de prix automatique au titre des différences physiques, quelle que soit l'incidence de telles différences sur la comparabilité des prix. Comme le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature* l'a indiqué, en vertu de l'article 2.4, le fait de tenir dûment compte des différences n'est justifié que si l'incidence sur la comparabilité des prix est démontrée.[114]

4.289 Ce que les États-Unis ont soutenu, et que le Canada n'est pas en mesure de réfuter, c'est que les prix *relatifs* des produits de bois d'œuvre résineux *l'un par rapport à l'autre* doivent présenter *quelque relation discernable*. Le seul élément de preuve précis que le Canada, pourrait-on soutenir, ait présenté et qui démontre un effet sur la comparabilité des prix est une analyse de régression fondée sur les données d'une seule société interrogée. Il a été présenté pour la première fois au Groupe spécial, et de ce fait, comme les États-Unis l'ont indiqué dans des communications antérieures, ne peut pas, en vertu de l'article 17.5 ii), être pris en considération par le Groupe spécial. Pour toutes les caractéristiques physiques, sauf la dimension, 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. Par conséquent, la manière dont le Département du commerce a traité la dimension était nécessairement différente de la manière dont il a traité les autres caractéristiques physiques. Comme les sociétés interrogées canadiennes n'ont pas démontré que les différences de dimension affectaient la comparabilité des prix, le Département du commerce n'était pas tenu de procéder à un ajustement de prix au titre de l'article 2.4.

4.290 Les États-Unis examinent maintenant l'allégation du Canada concernant le **calcul de la marge de dumping globale**. Le Canada n'a pas établi que l'*Accord antidumping* exige que les Membres compensent les marges de dumping par les montants de non-dumping constatés dans des comparaisons distinctes. Tout au long de la présente procédure, les États-Unis ont soutenu que 1) l'article 2.4 et 2.4.2 ne crée pas l'obligation de procéder à une compensation; 2) le Groupe spécial n'est pas lié par le rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, et ne devrait pas s'appuyer sur ce rapport; et 3) l'historique de la négociation confirme l'interprétation des États-Unis, à savoir que l'article 2.4.2 a été rédigé de manière à traiter de la symétrie des comparaisons dans les calculs relatifs au dumping, non de la question de la compensation.

4.291 Dans leur communication présentée à titre de réfutation, les États-Unis ont démontré que le Canada cherchait en fait à isoler différentes parties du membre de phrase "toutes les transactions à l'exportation comparables" s'appliquant à différentes fins. Selon la thèse du Canada, dans ce membre de phrase, le terme "comparables" s'appliquerait au premier stade du calcul relatif au dumping, et le terme "toutes", au deuxième stade. Dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada, plutôt que d'expliquer ou de justifier cette position, en adopte une nouvelle. Il voudrait maintenant que le Groupe spécial constate que le sens de chacun des termes – "toutes" et "comparables" – change

[114] Rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.352.

selon le stade de calcul. La thèse du Canada selon laquelle le même mot prend un sens différent selon le stade du calcul relatif au dumping en cause n'est aucunement étayée par les règles ordinaires d'interprétation des traités.

4.292 De plus, la nouvelle thèse du Canada ne tient pas compte du fait qu'en vertu de l'article 2.4.2, on peut choisir entre trois bases pour établir les marges de dumping. Deux de ces bases supposent des comparaisons utilisant des transactions à l'exportation prises individuellement. L'existence de ces deux possibilités de comparaison transaction par transaction indique clairement que l'article 2.4.2 est applicable au premier stade du calcul – c'est-à-dire avant l'établissement d'une marge globale. Par ailleurs, il est tout aussi clair que l'article 2.4.2 n'indique pas comment ces marges transaction par transaction doivent être combinées pour établir une marge globale. 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.

4.293 En ce qui concerne le rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, les États-Unis ont seulement deux choses à dire. Premièrement, le Canada affirme à tort que les États-Unis n'ont pas nié que leur pratique était identique à la pratique des CE visée dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Là encore, le Canada présente de manière erronée l'assertion des États-Unis par laquelle ceux-ci ont expliqué que, faute de connaître dans leurs détails les méthodes de calcul des CE, ils ne pouvaient évaluer les similarités ou différences entre les pratiques. Deuxièmement, le Canada fait valoir qu'en tant que rapport de l'Organe d'appel adopté, le rapport *CE – Linge de lit* devrait être pris en compte lorsqu'il est pertinent. Comme les États-Unis l'ont indiqué dans leur première communication écrite, la notion de *stare decisis* n'est pas applicable aux différends nés dans le cadre de l'OMC.[115] Le présent Groupe spécial n'est pas tenu de suivre le rapport *CE – Linge de lit*. Comme le Groupe spécial *Argentine - Pêches en conserve*[116], le Groupe spécial ne devrait pas s'abstenir de réévaluer un rapport adopté lorsque cela est approprié. Les États-Unis font valoir respectueusement que dans la présente affaire, une telle réévaluation est appropriée. Le Groupe spécial devrait constater que le rapport *CE - Linge de lit* n'est pas convaincant.

4.294 En ce qui concerne l'historique de la négociation de l'article 2.4.2, deux points sont à signaler: premièrement, le Canada ne conteste pas que lors des négociations relatives à l'*Accord antidumping*, une nette distinction a été faite entre deux questions distinctes: 1) la symétrie des comparaisons; et 2) la question de savoir s'il y aurait lieu de procéder à des compensations lors de la combinaison des résultats des comparaisons. Le Canada cherche à tort à utiliser un libellé concernant la question de la symétrie pour créer une obligation concernant les compensations. Deuxièmement, le Canada laisse entendre que la référence faite par les États-Unis à l'historique de la négociation est fondée sur une ambiguïté ou une absurdité manifeste qui, selon le Canada, tire son origine de "l'interprétation unilatérale de l'article 2.4.2 faite par les États-Unis eux-mêmes".[117] Au contraire, les États-Unis se réfèrent à l'historique de la négociation pour confirmer le sens ordinaire des termes de l'article 2.4.2. Étant donné la pratique propre du Canada et la pratique d'autres Membres en ce qui concerne le calcul des marges de dumping globales[118], l'interprétation des États-Unis peut difficilement être qualifiée d'"unilatérale".

[115] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 173 à 177.
[116] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Pêches en conserve*, paragraphe 7.24.
[117] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 149.
[118] Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphes 60 à 63.

4.295 Enfin, dans sa communication présentée à titre de réfutation, le Canada affirme que des compensations sont requises du fait de la mention d'une "comparaison équitable" figurant à l'article 2.4. Toutefois, le Canada n'a pas dit sur quelle base il fondait cet argument, sinon qu'il s'est appuyé sur l'affaire *CE – Linge de lit*. La mention d'une comparaison équitable n'est pas isolée, mais figure dans l'article 2.4. Cette disposition dit à une autorité comment parvenir à une comparaison équitable en tenant dûment compte dans les comparaisons des différences affectant la comparabilité des prix. En faisant dépendre l'article 2.4.2 de l'article 2.4, les Membres ont fait en sorte que toutes les transactions comparées, soit individuellement soit par le biais de moyennes pondérées, auraient été identifiées et, en tant que de besoin, ajustées conformément aux dispositions de l'article 2.4. Rien dans l'article 2.4 n'exige que les marges de dumping soient compensées par les montants ne correspondant pas à un dumping.

4.296 Le Canada présente un certain nombre d'**allégations concernant les différentes entreprises**. Tout au long de ces allégations, le Canada fait valoir que les États-Unis ont fait abstraction d'éléments de preuve figurant au dossier et appliqué aveuglément à la place leurs méthodes normales. Le Département du commerce n'a appliqué ses méthodes normales qu'après avoir attentivement examiné les éléments de preuve figurant au dossier. De plus, il est important de dire clairement que le Département du commerce s'est, en fait, écarté de ses méthodes normales et sur des points importants, lorsque les faits le justifiaient.

4.297 Dans sa première communication, le Canada a fait valoir que la méthode fondée sur le CMV pour imputer les **frais financiers d'Abitibi** était déraisonnable, parce qu'elle ignorait le fait que la division des bois d'œuvre résineux de cette entreprise exigeait moins de biens d'équipement. Le Canada fait maintenant valoir qu'une répartition fondée sur le CMV incluant des frais d'amortissement était déraisonnable, parce qu'elle ne prenait pas *suffisamment* en compte la valeur des éléments d'actifs. Plus précisément, le Canada fait valoir que les frais financiers doivent être répartis sur la seule base de la valeur totale des éléments d'actifs. Toutefois, l'argument du Canada n'est fondé que si l'on admet l'hypothèse sous-jacente selon laquelle les frais financiers sont liés *uniquement* aux éléments d'actifs. Les États-Unis rejettent cette hypothèse parce que l'argent est un bien fongible, notion à laquelle le Canada souscrit explicitement. Le CMV inclut tous les coûts de production directs associés à la production de marchandises, en même temps qu'il prend en compte la plupart des éléments d'actifs grâce à l'inclusion des dotations d'amortissement. Les dotations d'amortissement tiennent raisonnablement compte des éléments d'actifs d'Abitibi, parce que, comme le Canada le reconnaît, la grande majorité des éléments d'actifs d'Abitibi sont des biens d'équipement qui donnent lieu à amortissement.

4.298 Le Canada fait aussi valoir que le Département du commerce a imputé à Tembec une part excessive des frais de caractère général. Le Canada fonde son argument sur le fait que le Département du commerce a refusé de fonder les **frais AG de Tembec** sur des registres comptables établis division par division. Comme les États-Unis l'ont indiqué, le Département du commerce a rejeté cet argument à bon escient, parce que les frais de caractère général se rattachent à l'entreprise dans son ensemble, et non à tel ou tel produit ou division. De plus, à supposer même que les frais de caractère général puissent être imputés à des divisions à l'intérieur d'une entreprise, ni Tembec, ni le Canada n'ont présenté d'élément de preuve permettant de penser que les livres internes concernant les différentes divisions de Tembec constituaient une base raisonnable sur laquelle calculer les frais. Tout d'abord, les registres de Tembec concernant les différentes divisions n'ont pas été vérifiés. De plus, 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.

4.299 Le Canada fait aussi valoir que le Département du commerce a imputé une part excessive des frais AG lorsqu'il a imputé une partie des **frais de contentieux supportés par** la société mère de **Weyerhaeuser** Canada au bois d'œuvre résineux. Le Canada soutient que même si ces frais de contentieux étaient des frais de caractère général, ils ne concernaient pas le bois d'œuvre résineux.

L'argument du Canada est incompatible avec la définition de base des "frais de caractère général", parce que les frais de caractère général ne concernent pas plus ou moins tel ou tel produit, mais ont trait à l'entreprise dans son ensemble. Il n'est pas contesté que la société mère de Weyerhaeuser s'est acquittée de fonctions pour le compte de Weyerhaeuser Canada. Ainsi, d'une manière compatible avec ce fait, le Département du commerce a inclus un montant proportionné des frais AG de la société mère, y compris une partie des frais de contentieux, dans les frais AG de Weyerhaeuser Canada, ce qui a abouti à une imputation raisonnable des frais de caractère général de Weyerhaeuser au bois d'œuvre résineux, conformément à l'*Accord antidumping*.

4.300 Pendant la période couverte par l'enquête, **West Fraser** a vendu **des copeaux de bois** à des sociétés affiliées en Colombie-Britannique. Pour déterminer si les registres d'une entreprise tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente d'un produit, le Département du commerce examine si les transactions entre parties affiliées ont été réalisées à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence. Là, il a conclu que les ventes de West Fraser aux parties affiliées n'étaient pas réalisées à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence. Il s'est donc fondé sur les ventes de copeaux de West Fraser aux parties non affiliées pour valoriser la compensation. Il a constaté que ces ventes aux parties non affiliées étaient des transactions commerciales effectuées dans des conditions de pleine concurrence aux prix du marché et constituaient, en tant que telles, le meilleur point de repère pour les ventes de West Fraser aux parties affiliées. Le Canada reconnaît maintenant que West Fraser n'a jamais soutenu en fait devant le Département du commerce que certaines de ses transactions avec des parties non affiliées (usine McBride) étaient peu représentatives de la valeur commerciale des copeaux de bois. Il fait maintenant valoir que, dès lors que West Fraser avait réalisé beaucoup de transactions avec des parties affiliées pendant la période visée par l'enquête, il est va de soi que le Département du commerce aurait dû contester l'utilisation faite des transactions de West Fraser avec des parties non affiliées pour valoriser ces copeaux de bois en Colombie-Britannique. Contrairement aux assertions du Canada, toutefois, les transactions de West Fraser avec des parties non affiliées étaient importantes, en nombre et en valeur, par rapport au total des ventes de copeaux de bois de West Fraser. De plus, l'existence d'un important volume de transactions avec des parties affiliées en Colombie-Britannique pendant la période visée par l'enquête ne met pas en question à elle seule la légitimité de la valeur commerciale des copeaux de bois que West Fraser a vendus aux parties non affiliées. Cette valeur n'est pas remise en question non plus du fait que les ventes de l'une des deux usines ont été réalisées au début de la période visée par l'enquête, conformément à un contrat préexistant.

4.301 Le Canada conteste aussi la manière dont le Département du commerce a établi la valeur des prix de cession entre divisions des **copeaux de bois de Tembec**. Le Département du commerce a analysé les ventes de copeaux de bois conclues entre les scieries de Tembec et sa division interne d'usine de pâte pour évaluer si les cessions internes de copeaux de bois étaient réalisées à un prix approchant raisonnablement le coût des copeaux de bois. Le Département du commerce a constaté que ces prix de cession internes étaient raisonnables et n'étaient pas préférentiels. Le Canada allègue que les transactions entre divisions de Tembec étaient "arbitraires". De fait, le seul argument réel du Canada consiste à affirmer avec insistance que les États-Unis ont agi d'une manière partiale et non objective du fait qu'ils n'ont pas évalué tous les frais sur la base d'une valeur commerciale.[119] Mais aucune disposition de l'*Accord antidumping* n'exige qu'une autorité chargée de l'enquête remplace la valorisation faite par l'entreprise elle-même des cessions entre divisions d'un produit par une valeur marchande pour les ventes du même produit. Le coût de production d'un produit est inférieur à sa valeur marchande, en raison du bénéfice que l'acheteur non affilié paye au producteur. Dès lors que le Département du commerce avait déterminé que la différence entre la valeur marchande et la valeur de cession entre divisions des copeaux de bois de Tembec était raisonnable, l'analyse était terminée, et l'article 2.2.1.1 n'exigeait pas que le Département du commerce fasse davantage.

[119] Réponses du Canada aux questions n° 70 et 72 du Groupe spécial, paragraphes 178 et 180.

4.302 Le Département du commerce a dûment pris en compte les **bénéfices tirés par Slocan d'opérations de couverture de ses ventes à terme de bois d'œuvre**, constatant, conformément à l'article 2.4, que ces bénéfices ne faisaient pas partie des conditions de vente du bois d'œuvre aux États-Unis. De fait, ces bénéfices n'avaient aucun rapport avec aucune transaction de vente ni avec aucun client. Ni Slocan, ni le Canada n'ont expliqué en quoi les contrats à terme en cause étaient des conditions liées à telle ou telle vente de bois d'œuvre aux États-Unis. En l'absence d'une telle démonstration pendant l'enquête, rien ne justifiait un ajustement pour différences dans les conditions de vente au titre de l'article 2.4. Le Département du commerce a aussi constaté, conformément à l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*, que les contrats à terme n'étaient pas liés à la production, puisque les bénéfices se ramenaient à des recettes liées aux ventes (même s'ils n'étaient pas liés à telle ou telle vente de bois d'œuvre aux États-Unis). Le Canada affirme que le Département du commerce aurait dû faire *quelque chose*, même si Slocan elle-même n'a justifié aucun des deux traitements possibles dont elle demandait l'application.[120] Comme l'a souligné le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, les parties interrogées ont l'obligation de communiquer et de justifier les renseignements et les arguments requis pour prouver leurs allégations.[121] Contrairement aux assertions du Canada, il n'y a pas d'obligation non définie d'accorder des ajustements qui n'ont été ni demandés ni justifiés par la société interrogée.[122] C'est donc à bon droit que le Département du commerce n'a pas accordé les deux compensations demandées par Slocan.

2. Déclaration finale

4.303 Les États-Unis souhaitent indiquer clairement leur position en ce qui concerne la recommandation que le Canada demande au Groupe spécial de formuler, tendant à ce que les États-Unis abrogent l'ordonnance en matière de droits antidumping et restituent tous les dépôts en espèces reçus.[123] Le Canada semble demander au Groupe spécial de formuler une suggestion plutôt qu'une recommandation, en vertu de l'article 19.1 du Mémorandum d'accord. Dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, le Groupe spécial a rejeté une demande du Japon semblable à celle que le Canada présente en l'espèce.[124] Comme les mesures des États-Unis en cause sont déjà conformes aux Accords de l'OMC, il n'est besoin ni d'une recommandation, ni d'une suggestion. Toutefois, même compte tenu des allégations et arguments présentés par le Canada dans le présent différend, la demande du Canada tendant à ce que le Groupe spécial formule une suggestion déborde ce qui peut être pertinent pour mettre en œuvre une recommandation et cherche au contraire à obtenir des mesures que rien ne justifie dans le cadre de l'OMC.

4.304 Rétrospectivement, les États-Unis sont frappés par une constante de la présente procédure: le Canada prend d'abord une position, puis modifie cette position après que des réponses des États-Unis ont démontré les erreurs dont la première position était entachée. Cela se remarque tout particulièrement en ce qui concerne l'ouverture de l'enquête, le produit considéré et le calcul d'une marge de dumping globale.

4.305 L'illogisme de l'argumentation du Canada est significatif, parce que le Canada semble avoir engagé la présente procédure sans savoir si les États-Unis avaient manqué aux obligations leur incombant dans le cadre de l'OMC, ni de quelle manière. Cela devrait amener le Groupe spécial à réfléchir. Pour les raisons énoncées dans les communications et déclarations des États-Unis, le Groupe spécial, appliquant le critère d'examen énoncé à l'article 17.6, devrait constater que l'ouverture

[120] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 340 à 342.
[121] Rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.3.
[122] Réponses des États-Unis aux questions n° 81 et 84 du Groupe spécial, paragraphes 132 à 138, et paragraphe 146.
[123] Première communication écrite du Canada, paragraphe 280; deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 346.
[124] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphes 8.5 à 8.14.

et la conduite par le Département du commerce de l'enquête sur les bois d'œuvre étaient compatibles avec les obligations contractées dans le cadre de l'OMC.

V. ARGUMENTS DES TIERCES PARTIES

5.1 Les arguments des CE et du Japon sont exposés dans leurs communications écrites et orales au Groupe spécial, qui sont résumées ci-après. Les résumés sont fondés sur les résumés analytiques que les CE et le Japon ont présentés au Groupe spécial. Les réponses écrites des tierces parties aux questions posées par le Groupe spécial figurent dans les annexes au présent rapport (*voir* la liste des annexes à la page vii *supra*). L'Inde, également tierce partie au présent différend, n'a présenté aucune communication écrite et aucune communication orale au Groupe spécial, ni n'a répondu aux questions posées par le Groupe spécial.

A. COMMUNICATION ÉCRITE DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES EN TANT QUE TIERCE PARTIE

5.2 Dans leur communication en tant que tierce partie, les CE ont avancé les arguments suivants:

1. Portée juridique de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*

a) Les obligations au titre de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*

5.3 Dans sa première communication écrite, le Canada n'a pas précisé le paragraphe de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* que les États-Unis auraient violé. Le Canada semble donc inférer de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* qu'il existe une obligation générale de communiquer tous les renseignements "qui peuvent raisonnablement être à […] disposition".

5.4 Les CE s'opposent à une telle interprétation de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*. Compte tenu du libellé et de la structure de cette disposition, il est évident que l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* n'impose pas au requérant l'obligation de communiquer tous les renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition, mais seulement ceux qui sont visés par l'un ou l'autre des alinéas i) à iv).

5.5 Les CE reconnaissent que l'article 5.2 i) ou iv) de l'*Accord antidumping* ("identité du requérant" et "identité de chaque exportateur connu" respectivement) pourrait être pertinent lorsque l'une des entreprises visées par l'enquête antidumping est une filiale à part entière de l'une des sociétés requérantes, mais elles s'abstiendront d'exprimer un point de vue compte tenu des circonstances assez particulières de l'affaire.

b) L'article 5.2 de l'*Accord antidumping* impose uniquement une obligation au requérant

5.6 Le Canada fait valoir que l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* impose une obligation à l'autorité chargée de l'enquête. Les CE contestent cette conclusion. L'objet de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* est "la demande". En vertu de la troisième phrase de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*, la demande contiendra les renseignements qui "peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant". Par conséquent, selon le libellé de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*, cette obligation vise uniquement le requérant.

5.7 Dans ce contexte, l'article 5.1 de l'*Accord antidumping* donne également des indications pertinentes. En vertu de cette disposition, une demande devrait être présentée "par la branche de production nationale ou en son nom". Par conséquent, c'est la branche de production nationale, c'est-à-dire le requérant, qui devrait s'acquitter des prescriptions objectives que la demande doit respecter.

5.8 Le rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment I*, cité par le Canada, n'appuie pas l'argument du Canada. Le Groupe spécial a simplement indiqué qu'on peut "permettre" à l'autorité chargée de l'enquête de rejeter une demande. Toutefois, une telle possibilité de rejeter une demande n'implique pas qu'une obligation de le faire est imposée à l'autorité chargée de l'enquête au titre de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*. En outre, dans le passage pertinent du rapport *Guatemala – Ciment I*, le Groupe spécial a conclu que l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* imposait une obligation "au requérant", tandis que l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* visait l'"autorité chargée de l'enquête". Le Groupe spécial a donc indiqué clairement que le contenu de l'obligation et les personnes visées étaient différents et devraient être distingués.

5.9 Les CE notent que la question de savoir si l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* impose une obligation à l'autorité chargée de l'enquête a été brièvement examinée dans la récente affaire *Argentine – Viande de volaille*. Bien que le Groupe spécial se soit abstenu de se prononcer sur cette question, car les deux parties avaient accepté une telle obligation, les CE, pour les raisons exposées ci-dessus, considèrent que l'article 5.2 n'impose aucune obligation semblable à l'autorité chargée de l'enquête. Comme les CE l'expliqueront ci-après, cette question doit être examinée au regard de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.

5.10 Le Canada affirme que les États-Unis ont violé l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* en s'appuyant uniquement sur les éléments de preuve et les renseignements contenus dans la demande et en ne jugeant pas objectivement ces renseignements. Même si les requérants avaient présenté tous les renseignements "qui [pouvaient] raisonnablement être à [leur] disposition" au regard de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*, ce n'était pas suffisant pour justifier l'ouverture de l'enquête.

5.11 De l'avis des CE, l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation générale de déterminer si l'ouverture d'une enquête serait justifiée compte tenu des éléments de preuve objectivement disponibles. Non seulement cette obligation englobe l'examen de la demande et de la question de savoir si celle-ci satisfait par exemple aux prescriptions de l'article 5.2 ou 5.4 de l'*Accord antidumping*, mais elle peut également exiger de l'autorité chargée de l'enquête qu'elle prenne des mesures supplémentaires pour réunir les éléments de preuve nécessaires avant d'ouvrir une enquête.

5.12 À cet égard, les CE souscrivent aux constatations faites par le Groupe spécial dans la récente affaire *Argentine – Viande de volaille* (paragraphe 7.60).

5.13 En outre, les CE approuvent les constatations du Groupe spécial dans l'affaire *Guatemala - Ciment I* selon lesquelles la question de l'existence d'"éléments de preuve suffisants" dans une affaire donnée doit être tranchée en fonction du critère établi à l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*.

5.14 En tant que tierce partie, les CE ne formulent pas d'observations sur la question de savoir si le DOC s'est effectivement acquitté de ses obligations au titre de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.

2. Portée de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping*

5.15 Le Canada fait valoir que les États-Unis n'ont pas respecté leurs obligations au titre de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* parce que le DOC n'a pas clos l'enquête au motif que les éléments de preuve étaient insuffisants. Même si le DOC avait ouvert l'enquête conformément à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*, il aurait dû mettre fin à l'examen ultérieurement compte tenu des éléments de preuve insuffisants sur la relation commerciale et les données sur les coûts et les prix.

5.16 L'article 5.8 de l'*Accord antidumping* prévoit donc deux cas de figure distincts:

- la demande ne contenait pas d'éléments de preuve suffisants, auquel cas elle devrait être rejetée; ou

- pendant l'enquête, il devient manifeste que les éléments de preuve sont insuffisants, ce qui oblige à clore rapidement la procédure.

5.17 En ce qui concerne la première possibilité, les CE souscrivent aux constatations du Groupe spécial dans l'affaire *Mexique – Sirop de maïs* selon lesquelles l'article 5.8 n'impose pas d'obligations de fond additionnelles à l'autorité en dehors de celles qui figurent à l'article 5.3 relativement à l'ouverture de l'enquête. À savoir, s'il existe des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête au titre de l'article 5.3, le fait de ne pas rejeter la demande ne constitue pas une violation de l'article 5.8.

5.18 Autrement dit, les CE conviennent qu'avant l'ouverture d'une enquête, les paragraphes 3 et 8 de l'article 5 de *l'Accord antidumping* ont le même champ d'application en ce qui concerne la question de savoir s'il existe des "éléments de preuve suffisants".

5.19 En ce qui concerne la seconde possibilité, c'est-à-dire après l'ouverture de l'enquête, il est évident que l'enquête doit révéler des "éléments de preuve suffisants" de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité pour qu'on la mène à son terme et, éventuellement pour que des mesures soient imposées. Si l'enquête ne permet pas d'obtenir ces éléments de preuve, les autorités devraient mettre fin à l'examen dans les plus brefs délais. Selon ce cas de figure, la question de l'existence d'"éléments de preuve suffisants" devrait être tranchée d'une manière plus flexible compte tenu du stade atteint par l'enquête.

3. Pratique de la "réduction à zéro" – violation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'A*ccord antidumping*

5.20 Les CE font observer que le Groupe spécial devrait constater que la pratique de la "réduction à zéro" des États-Unis est incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Les Communautés européennes estiment que la méthode utilisée par les États-Unis pour déterminer le numérateur aux fins du calcul de la marge moyenne pondérée ne diffère aucunement de la méthode de la "réduction à zéro" des CE dont il a déjà été constaté qu'elle était incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping* dans l'affaire *Communautés européennes – Linge de lit*. Les CE avaient comparé la valeur normale moyenne pondérée avec le prix à l'exportation de différents types de produits constituant le produit similaire. Elles avaient attribué une valeur zéro à tous les types de produits pour lesquels la marge de dumping obtenue était négative, tandis qu'elles avaient agrégé les marges de dumping positives et les avaient divisées par la valeur totale des ventes à l'exportation pour obtenir un taux de dumping exprimé en pourcentage. Elles n'avaient donc accordé aucune "compensation" pour le dumping négatif entre les types de produits. Les États-Unis ont fait exactement la même chose en l'espèce.

5.21 Les États-Unis ne contestent pas la similitude de ces deux méthodes, mais se bornent à rejeter la valeur de précédent de la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *Communautés européennes - Linge de lit* et essaient de défendre à nouveau ce dossier. Bien que la décision rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *Communautés européennes – Linge de lit* ne lie que les parties à cette affaire, l'Organe d'appel attend des groupes spéciaux qu'ils tiennent compte des clarifications juridiques concernant l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Bien entendu, les groupes spéciaux et l'Organe d'appel peuvent réexaminer ou peaufiner certaines interprétations juridiques étant donné que certains arguments juridiques n'ont pas été présentés par les parties et n'ont donc pas été examinés par l'Organe d'appel. Toutefois, les arguments avancés par les États-Unis en plus de ceux qui ont déjà été examinés dans l'affaire *Communautés européennes – Linge de lit* pour défendre leur méthode de la "réduction à zéro" ne sont pas de cette nature.

5.22 La plupart de ces arguments ont déjà été examinés par l'Organe d'appel, en particulier ceux qui se rapportent à la pertinence de la définition du produit. Comme nouvel argument, les États-Unis cherchent à mettre en doute l'interprétation donnée par l'Organe d'appel de la première méthode symétrique énoncée à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* en faisant valoir que les arguments du Canada débouchent sur un résultat anormal dans la mesure où la "réduction à zéro" serait interdite dans la première méthode symétrique de comparaison, tandis que l'utilisation de la "réduction à zéro" serait laissée à la discrétion des Membres dans le cas des deux autres méthodes. En outre, les États-Unis font valoir que les négociateurs n'ont pas eu l'intention de traiter la question de la compensation. Ces arguments ne peuvent pas être acceptés.

5.23 La "réduction à zéro" est interdite lorsque la première méthode symétrique de comparaison est utilisée en raison de l'emploi du terme "toutes" dans le membre de phrase "une comparaison entre la valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de *toutes* les transactions à l'exportation comparables" qui figure à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* (pas d'italique dans l'original). Par contre, les deuxième et troisième méthodes concernent des situations qui ne sont pas pertinentes en l'espèce. L'allégation du Canada est explicitement limitée à la première méthode symétrique (valeur normale moyenne pondérée/prix à l'exportation moyens pondérés). Les Communautés européennes relèvent en outre que, de toute façon, l'utilisation de la troisième méthode n'est permise que dans des circonstances bien définies et est assujettie à des conditions rigoureuses.

5.24 Pour ce qui est de la référence à l'historique de la négociation de l'*Accord antidumping*, les Communautés européennes estiment qu'en conformité avec l'article 32 de la *Convention de Vienne*, il n'y a pas lieu d'examiner l'historique de la négociation d'un texte lorsque l'interprétation de ce texte peut reposer sur la lettre du texte, comme c'est le cas du premier paragraphe de l'article 2.4.2. Par conséquent, les arguments présentés par les États-Unis ne sont pas pertinents pour l'affaire portée devant le présent Groupe spécial.

B. COMMUNICATION ÉCRITE DU JAPON EN TANT QUE TIERCE PARTIE

5.25 Dans sa communication écrite en tant que tierce partie, le Japon a avancé les arguments suivants:

1. L'article 2 de l'*Accord antidumping* interdit aux autorités de ramener à zéro des marges négatives

5.26 Le Japon convient avec le Canada que l'utilisation de marges de dumping dans lesquelles les marges négatives ont été "ramenées à zéro" aux fins de la détermination de l'existence d'un "dumping" est incompatible avec l'*Accord antidumping*. La pratique de la "réduction à zéro" consiste à calculer d'une manière sélective des marges uniquement pour les ventes de produits ayant une marge positive et à rejeter les ventes ayant une marge négative. Cette méthode crée donc une marge artificiellement élevée. Comme il est analysé ci-après, l'existence de marges de dumping, qui constitue le fondement de la détermination de l'existence d'un "dumping" au titre de l'*Accord antidumping*, doit être établie en procédant à une "comparaison équitable" entre tous les types du produit considéré, et non pas certains types de ce produit.

5.27 L'article 2.1 dispose qu'un produit fait l'objet d'un dumping si le prix à l'exportation est inférieur à sa valeur normale. "Un produit" au sens de l'article 2.1 englobe tous les types du produit qui sont visés par une procédure antidumping particulière, pas certains types de ce produit. C'est ce qu'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*. *Voir* le paragraphe 53 du rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*.

5.28 L'article 2.1 éclaire l'interprétation de l'article 2.4 ainsi que les prescriptions relatives à la "comparaison équitable" et à la "comparabilité des prix". Essentiellement, ces prescriptions signifient

que l'établissement des marges de dumping au titre de l'article 2.4 doit être fait en évaluant le produit considéré dans son ensemble et non pas seulement une partie du produit. L'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit, id.*, paragraphe 58, a indiqué qu'"[a]près avoir défini le produit en cause et le "produit similaire" sur le marché communautaire comme elles l'ont fait, les Communautés européennes ne pouvaient pas, à une étape ultérieure de la procédure, prétendre que certains types ou modèles de ce produit avaient des caractéristiques physiques qui étaient si différentes les unes des autres que ces types ou modèles n'étaient pas "comparables". Tous les types ou modèles assimilables à un produit "similaire" doivent nécessairement être "comparables"".

5.29 La pratique de la réduction à zéro pour l'établissement des marges de dumping d'un produit considéré est donc incompatible avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* lu conjointement avec l'article 2.1 de cet accord.

5.30 La pratique établie du DOC consiste toutefois à appliquer la méthode de la réduction à zéro au calcul des marges de dumping. La détermination de l'existence d'un dumping par le DOC, qui repose sur les marges de dumping utilisées par le DOC, est donc incompatible avec l'article 2.4 lu conjointement avec l'article 2.1 de cet accord.

5.31 Fait important, si la réduction à zéro n'avait pas été appliquée en l'espèce, certaines sociétés canadiennes interrogées dans la présente affaire concernant les bois d'œuvre résineux auraient eu une marge de dumping *de minimis*. *Voir* la pièce n° 3 du Canada et la première communication écrite du Canada, note de bas de page 3. Cette situation pourrait affecter non seulement l'analyse du DOC concernant le "dumping", mais aussi la détermination de l'existence d'un "dommage", y compris la constatation de l'existence d'"importations faisant l'objet d'un dumping", par l'ITC au titre de l'article 3 de l'*Accord antidumping*.

2. Le calcul par le DOC des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*

5.32 Le Japon demande au présent Groupe spécial d'examiner attentivement la question de savoir si le DOC s'est acquitté de la charge qui lui incombait de constater que les frais ACG consignés par les sociétés interrogées dans leurs registres comptables ordinaires ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente des bois d'œuvre résineux. Le Japon demande également au Groupe spécial d'examiner attentivement la question de savoir si le DOC a correctement examiné et évalué tous les éléments de preuve présentés par les sociétés interrogées lorsqu'il a calculé les frais ACG de ces sociétés.

5.33 Comme le Canada l'a fait valoir à juste titre, l'article 2.2.1.1 prescrit aux autorités de fonder leur calcul des frais sur les "registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés". Les autorités peuvent toutefois décider de s'écarter de ces registres comptables si elles constatent qu'ils ne "tiennent [pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré", comme le dispose l'article 2.2.1.1. Par conséquent, pour écarter les registres d'une société interrogée, les autorités doivent d'abord déterminer au cas par cas sur la base des registres comptables d'une société interrogée spécifique que les registres de la société interrogée ne "tiennent [pas] compte raisonnablement" des coûts du produit considéré.

5.34 En l'espèce, le DOC aurait agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 s'il avait demandé aux sociétés canadiennes interrogées productrices de bois d'œuvre résineux de calculer à nouveau leurs frais ACG selon une méthode préétablie sans d'abord examiner les frais ACG consignés dans leurs registres.

5.35 En outre, comme le Canada l'a aussi indiqué à juste titre, l'article 2.2.1.1 dispose que "[l]es autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête ...". Ainsi, les autorités sont tenues de fonder leur détermination sur la juste répartition des frais, y compris les frais ACG, lorsqu'elles examinent tous les éléments de preuve mis à disposition par les sociétés interrogées.

5.36 À cet égard, l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping* dispose que l'établissement des faits par les autorités doit être correct et que leur évaluation de ces faits doit être impartiale et objective. Bien que cette disposition s'adresse au groupe spécial, l'obligation de faire une évaluation impartiale et objective des faits s'applique pareillement aux autorités parce que le groupe spécial examine leur évaluation des faits au moyen de ce critère. *Voir* le rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 56.

5.37 Les autorités doivent donc déterminer les frais ACG en se fondant sur tous les éléments de preuve présentés par les sociétés interrogées, et sur une évaluation impartiale et objective des faits. Si le DOC appliquait sa méthode préétablie à telle ou telle société interrogée sans examiner les éléments de preuve présentés par celle-ci, cette application serait incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* lu conjointement avec l'article 17.6 i) de cet accord.

3. La pratique du DOC concernant la valorisation des recettes tirées des sous-produits est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*

5.38 Le Japon convient avec le Canada que la pratique établie du DOC en ce qui concerne la valorisation des recettes tirées des sous-produits, telle qu'elle est appliquée en l'espèce, est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Le Japon estime que la pratique du DOC en matière de valorisation des prix de vente des sous-produits à des parties affiliées est incompatible avec l'article 2.2.1.1 lu conjointement avec l'article 17.6 i) de cet accord parce qu'elle n'a que des effets défavorables pour les sociétés interrogées.

a) Pratique établie du DOC concernant la valorisation des ventes des sous-produits à des parties affiliées

5.39 Selon la pratique établie du DOC, lorsqu'une société interrogée détermine la valeur d'un sous-produit en fonction des prix auxquels elle vend ce sous-produit à une partie affiliée (le "prix de vente aux parties affiliées") dans ses registres comptables des coûts, le DOC examine s'il devrait ajuster la valeur consignée du sous-produit en fonction du prix de vente moyen pondéré d'un sous-produit identique vendu par la société interrogée à des parties non affiliées (le "prix de vente aux parties non affiliées"). Le DOC ne tient pas compte de la valeur consignée du sous-produit fondée sur le prix de vente aux parties affiliées, et utilise à la place le prix de vente aux parties non affiliées, si le prix de vente aux parties affiliées est supérieur au prix de vente aux parties non affiliées. Le DOC fait cette revalorisation même si les registres comptables de la société interrogée sont conformes aux principes comptables généralement acceptés du pays de cette dernière. Toutefois, le DOC n'ajuste pas la valeur consignée d'un sous-produit si le prix de vente aux parties affiliées qui a été consigné est inférieur au prix de vente aux parties non affiliées.

5.40 La valeur des recettes tirées des sous-produits compense le coût de production total du produit considéré. *Voir* la première communication écrite du Canada, paragraphe 233. Ainsi, plus le montant de la compensation est bas, plus le coût de production du produit considéré est élevé. Il s'ensuit que la pratique établie du DOC qui consiste à ajuster la valeur d'un sous-produit a uniquement pour effet d'accroître le coût de production des sociétés interrogées.

b) Limite applicable au pouvoir discrétionnaire accordé aux autorités au titre de l'*Accord antidumping*

5.41 Les autorités ont le pouvoir discrétionnaire de calculer à nouveau le coût de production consigné par une société interrogée dans certaines circonstances prévues à l'article 2.2.1.1, comme il est indiqué plus haut. Ce pouvoir discrétionnaire n'est toutefois pas illimité. L'*Accord antidumping* ne confère pas aux autorités le pouvoir discrétionnaire absolu de choisir n'importe quelle méthode qui leur convient. Comme il est analysé dans la section précédente, ce pouvoir discrétionnaire doit être exercé en se fondant sur un établissement correct des faits et une évaluation impartiale et objective des faits établis, comme le prévoit l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*. L'article 26 de la *Convention de Vienne* exige en outre que ce pouvoir discrétionnaire soit exercé de bonne foi.

5.42 Pour agir d'une manière impartiale, objective et équitable, les autorités doivent exercer leur pouvoir discrétionnaire d'une façon neutre sans favoriser les intérêts de telle ou telle partie dans une procédure antidumping. À cet égard, l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud* a expliqué au paragraphe 148 que, "[s]i un Membre choisit d'adopter des règles générales pour éviter que la valeur normale ne soit faussée par l'inclusion de ventes entre parties affiliées, ces règles doivent tenir compte, de façon impartiale, du fait que des ventes entre parties affiliées, réalisées aussi bien à un prix élevé qu'à bas prix, peuvent ne pas avoir lieu "au cours d'opérations commerciales normales"". L'Organe d'appel a également indiqué dans l'autre contexte au paragraphe 193 qu'"[e]n bref, un "examen objectif" exige que l'on enquête sur la branche de production nationale (...) de manière impartiale, sans favoriser (...) les intérêts d'aucune partie intéressée".

5.43 Cette règle de l'*Accord antidumping*, telle qu'elle a été expliquée par l'Organe d'appel, s'applique directement au pouvoir discrétionnaire conféré aux autorités sur la manière de construire le coût de production d'une société interrogée.

c) La valorisation par le DOC des copeaux de bois, pour laquelle le DOC a suivi sa pratique établie, est incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*

5.44 La pratique établie du DOC, telle qu'elle est appliquée dans la présente affaire concernant le bois d'œuvre résineux, est contraire à cette règle de la neutralité. Le Canada a démontré que le DOC avait appliqué sa pratique établie en l'espèce. Le DOC a revalorisé le coût de production des sociétés interrogées seulement lorsqu'un prix de vente aux parties affiliées qui avait été consigné pour les copeaux de bois, un sous-produit, était supérieur au prix de vente de copeaux de bois aux parties non affiliées. Le DOC n'a pas revalorisé le prix de vente aux parties affiliées qui avait été consigné lorsque ce prix était inférieur au prix de vente aux parties non affiliées. (*Voir* la première communication écrite du Canada, paragraphes 237 à 265.) Par conséquent, la pratique du DOC a uniquement pour effet d'accroître le coût de production des sociétés interrogées.

5.45 Si le DOC estime que le prix de vente aux parties non affiliées doit être le point de repère approprié pour valoriser les sous-produits, il devrait alors substituer le prix de vente aux parties non affiliées à tous les prix de vente aux parties affiliées, indépendamment de la question de savoir si le prix de vente aux parties affiliées était supérieur ou inférieur au prix de vente aux parties non affiliées. La méthode de sélection du DOC, qui a été conçue dans le seul but d'accroître le coût de production et d'augmenter la probabilité que le DOC constate l'existence d'un dumping en faveur de la branche de production nationale, n'est pas neutre et favorise la branche de production nationale. Une telle pratique outrepasse l'exercice autorisé du pouvoir discrétionnaire du DOC et, par conséquent, est, et était, telle qu'elle a été appliquée dans la présente affaire, incompatible avec les obligations qui sont faites aux autorités au titre de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* lu conjointement avec l'article 17.6 i) de cet accord.

5.46 Pour les raisons qui précèdent, le Japon demande au Groupe spécial d'examiner l'incompatibilité des pratiques du DOC avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* lu conjointement avec l'article 2.1, ainsi qu'avec l'article 2.2.1.1 lu conjointement avec l'article 17.6 i).

C. DÉCLARATION DES COMMUNAUTÉ EUROPÉENNES EN TANT QUE TIERCE PARTIE

5.47 Dans leur déclaration orale, les CE ont avancé les arguments suivants:

1. Article 5.2 de l'Accord antidumping

5.48 Le Canada a fait valoir que les États-Unis avaient ouvert leur enquête en contravention de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* parce que le requérant n'avait pas présenté tous les renseignements "qui [pouvaient] raisonnablement être à [sa] disposition", c'est-à-dire concernant la relation commerciale entre les différentes entreprises et les données sur les prix et les coûts de l'entreprise exportatrice.[125]

5.49 Les CE ne souscrivent pas à une telle interprétation de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*. Comme elles l'ont déjà expliqué dans leur communication en tant que tierce partie, les CE estiment que ni le libellé ni le contexte ne viennent appuyer l'idée que l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* impose une obligation *directe* à l'autorité chargée de l'enquête.

5.50 Premièrement, les CE souligneront qu'en vertu de la troisième phrase du texte introductif de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*, la demande "contiendra les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition *du requérant*". (pas d'italique dans l'original) Par conséquent, l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* subordonne une demande à des prescriptions minimales auxquelles seul le requérant peut satisfaire. Le libellé de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* démontre donc que les prescriptions qui y figurent visent le requérant mais pas l'autorité chargée de l'enquête.

5.51 Deuxièmement, l'article 5.1 de l'*Accord antidumping* précise que la demande est présentée "par la branche de production nationale ou en son nom". Par conséquent, les insuffisances de la demande relèvent de la sphère de responsabilité du requérant mais pas de l'autorité chargée de l'enquête. Cette dernière n'est tout simplement pas chargée de présenter une demande qui satisfait aux prescriptions de l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*.

5.52 Les CE se rallieront donc au point de vue des États-Unis selon lequel l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* n'impose pas une obligation spécifique aux autorités chargées de l'enquête.[126]

2. Article 5.3 de l'*Accord antidumping*

5.53 Le Canada a allégué que les États-Unis avaient manqué aux obligations découlant pour eux de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* parce que la demande ne contenait pas d'"éléments de preuve suffisants" pour justifier l'ouverture de l'enquête.[127]

5.54 Les CE s'abstiendront de formuler des observations sur le fond de cette allégation. Toutefois, d'un point de vue systémique, elles feront observer que l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* est une disposition fondamentale pour déterminer si les autorités chargées de l'enquête ont correctement ouvert une enquête antidumping. Dans ce contexte, d'autres prescriptions applicables à la demande, comme celles dont il est question à l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*, peuvent également devenir

[125] Première communication écrite du Canada, paragraphes 89 et suivants.
[126] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 73 et suivants.
[127] Première communication écrite du Canada, paragraphes 100 et suivants.

pertinentes. Ainsi, pour s'acquitter des obligations qui lui incombent au titre de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*, l'autorité chargée de l'enquête devra également tenir compte de la question de savoir si la demande contient tous les renseignements nécessaires, comme le prescrit l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*.

3. Article 5.8 de l'*Accord antidumping*

5.55 Le Canada a allégué que même si les autorités des États-Unis avaient ouvert l'enquête en conformité avec l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*, elles auraient dû mettre fin à l'examen ultérieurement compte tenu de l'existence d'éléments de preuve insuffisants sur la relation commerciale et les données relatives aux coûts et aux prix.[128] De l'avis du Canada, les États-Unis ont donc manqué à leurs obligations au titre de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping*.

5.56 Les CE rappelleront que l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* prévoit deux cas de figure possibles: soit la demande ne contenait pas d'éléments de preuve suffisants dès le début, soit, pendant l'enquête, il apparaît que les éléments de preuve sont insuffisants.

5.57 En ce qui concerne la première possibilité, les CE souscriront aux constatations du Groupe spécial dans l'affaire *Mexique – Sirop de maïs* dans laquelle il a été déterminé que l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* n'imposait pas une obligation de fond additionnelle en dehors de celles qui figurent à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.[129]

5.58 En ce qui concerne la deuxième possibilité, les autorités chargées de l'enquête sont appelées à décider à la fin de l'enquête antidumping si l'imposition de mesures antidumping serait ou non justifiée. À cette fin, elles doivent déterminer si l'enquête révèle des "éléments de preuve suffisants" de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité.

5.59 Les CE feront observer qu'après qu'une enquête a été ouverte (en conformité avec l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*) ces questions évoluent habituellement au cours de l'enquête. Par conséquent, l'obligation de clore une enquête en cours au titre de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* en raison de l'absence d'"éléments de preuve suffisants" devrait être interprétée d'une manière plus flexible. Ce point de vue est corroboré par la première phrase de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* qui dispose que la clôture de l'enquête est subordonnée à la question de savoir si les "autorités concernées *[sont] convaincues* que les éléments de preuve relatifs soit au dumping soit au dommage ne sont pas suffisants pour justifier la poursuite de la procédure". (pas d'italique dans l'original) Par conséquent, l'autorité chargée de l'enquête a une marge discrétionnaire considérable pour décider de clore ou non une enquête en raison de l'absence d'éléments de preuve suffisants.

4. Pratique de la "réduction à zéro" – violation de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*

5.60 Abordant maintenant la "pratique de la réduction à zéro" des États-Unis, les CE croient comprendre que la portée de cette plainte ne vise pas la loi des États-Unis en soi. Le Canada semble uniquement attaquer le caractère pertinent de la pratique de la "réduction à zéro" s'agissant des enquêtes initiales.

5.61 Les CE estiment que la méthode utilisée par les États-Unis pour déterminer le numérateur aux fins du calcul de la marge moyenne pondérée ne diffère en rien de la méthode de la "réduction à zéro" des CE dont il a déjà été constaté qu'elle était incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord*

---

[128] *Ibid*.

[129] Rapport du Groupe spécial *Mexique – Sirop de maïs*, paragraphe 7.99; confirmé par le rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphes 8.72 et suivants.

antidumping dans l'affaire *CE – Linge de lit*.[130] Les CE ont comparé la valeur normale moyenne pondérée avec le prix à l'exportation de différents types de produits à l'intérieur du produit similaire. Elles ont attribué une valeur zéro à tous les types de produits ayant une marge de dumping négative, tout en agrégeant les marges de dumping positives et en les divisant par la valeur totale des ventes à l'exportation pour obtenir un taux de dumping exprimé en pourcentage. Elles n'ont donc accordé aucune "compensation" pour dumping négatif d'un type de produit à l'autre. Les États-Unis ont fait exactement la même chose en l'espèce.

5.62 Les États-Unis ne contestent pas la similitude de ces deux méthodes, mais se bornent à rejeter la valeur de précédent de la décision de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Linge de lit* et essaient de défendre à nouveau ce dossier.[131] Bien que la décision rendue par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit* ne lie que les parties à cette affaire, l'Organe d'appel attend des groupes spéciaux qu'ils tiennent compte des clarifications juridiques concernant l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Bien entendu, les groupes spéciaux et l'Organe d'appel peuvent réexaminer ou peaufiner certaines interprétations juridiques étant donné que certains arguments juridiques n'ont pas été présentés par les parties et n'ont donc pas été examinés par l'Organe d'appel. Toutefois, comme cela est expliqué dans leur mémoire présenté par écrit, les CE considèrent qu'aucun des arguments avancés par les États-Unis en plus de ceux qui ont déjà été examinés dans l'affaire *CE – Linge de lit* pour défendre leur méthode de la "réduction à zéro" n'est de cette nature.

5.63 En ce qui concerne les arguments des États-Unis relatifs à la définition du produit[132], les CE notent que l'Organe d'appel a précisé que les règles qui régissent la comparaison au titre de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping* sont juridiquement distinctes des règles concernant la définition du produit considéré (et du produit similaire conformément à l'article 2.6 de l'*Accord antidumping*).

5.64 Il est vrai qu'une détermination large du produit considéré et du produit national similaire peut amener les autorités à faire des comparaisons multiples, dont certaines peuvent révéler des marges de dumping négatives. Toutefois, l'interdiction de ramener les marges à zéro en vertu de l'article 2.4 et 2.4.2, premier paragraphe, de l'*Accord antidumping*, tel qu'il a été interprété dans l'affaire *CE – Linge de lit*, garantit que les marges de dumping négatives constatées pour certains types du produit compenseront la marge de dumping positive d'autres types du produit lorsque la marge de dumping est établie pour le produit considéré *dans son ensemble*. Comme l'Organe d'appel l'a fait observer, pour examiner en particulier le dumping de certains types ou modèles de produits, les autorités chargées de l'enquête des États-Unis "auraient pu définir ou redéfinir le produit visé par l'enquête de manière plus étroite".[133] Toutefois, après que le produit considéré a été défini d'une manière large comme dans cette enquête, une marge de dumping fondée sur la première méthode symétrique prévue à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* doit tenir pleinement compte des marges de dumping négatives.[134]

5.65 En ce qui concerne les arguments textuels et contextuels, et ceux qui se rapportent à l'historique de la négociation[135], les CE se réfèrent à leur mémoire présenté en tant que tierce partie.[136]

---

[130] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 47.
[131] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 175.
[132] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 160 à 164.
[133] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 62.
[134] Les CE n'examinent pas la question de la définition du produit dans cette communication, mais réservent leur position.
[135] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 161 et 167 et suivants.
[136] Communication des CE en tant que tierce partie, paragraphes 36 à 39.

5.66 En résumé, les CE appuient totalement la demande du Canada voulant que le Groupe spécial constate que la pratique de la "réduction à zéro" des États-Unis est incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

D. DÉCLARATION ORALE DU JAPON EN TANT QUE TIERCE PARTIE

5.67 Dans sa déclaration orale, le Japon a avancé les arguments suivants:

1. Le principe fondamental de la bonne foi

5.68 Le Japon souhaite attirer l'attention du Groupe spécial sur le principe fondamental de la bonne foi visé aux articles 26 et 31 de la *Convention de Vienne*. Comme l'Organe d'appel l'a reconnu à plusieurs reprises, les Membres sont tenus de remplir de bonne foi leurs obligations conventionnelles dans le cadre de l'OMC.[137] Dans l'affaire *États-Unis - Acier laminé à chaud*, par exemple, l'Organe d'appel a indiqué que le "principe fondamental de la bonne foi" était "un principe juridique général et un principe du droit international général, qui éclaire les dispositions de l'*Accord antidumping*…".[138] Dans l'affaire *États-Unis - Crevettes*, l'Organe d'appel a précisé que ce principe général "interdi[sait] l'exercice abusif de[s] droits [que possèdent les États]"[139] et que l'exercice du droit d'un État devrait être "*juste et équitable pour toutes les parties* et ne pas être modulé de façon à procurer à l'une d'elles un avantage injuste au regard de l'obligation assumée".[140] (italique dans l'original) Comme l'Organe d'appel l'a précisé, le principe fondamental de la bonne foi prescrit aux autorités d'agir d'une manière neutre qui respecte l'équité élémentaire.[141]

5.69 L'une des expressions de ce principe est l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*. En vertu de cet article, le Groupe spécial est chargé d'examiner si les autorités ont évalué les faits d'une manière impartiale et objective mais, parallèlement, il "définit en fait les cas dans lesquels les autorités chargées de l'enquête peuvent être considérées comme ayant agi d'une façon incompatible avec l'*Accord antidumping* lors de leur "établissement" et de leur "évaluation" des faits pertinents".[142] Le principe de la bonne foi prescrit donc aux autorités d'exercer leur pouvoir discrétionnaire d'une manière équilibrée, équitable, impartiale et objective conformément à l'*Accord antidumping*.[143]

5.70 Ce principe fondamental de la bonne foi est particulièrement important pour l'interprétation et l'application de l'*Accord antidumping* car les autorités exercent un pouvoir discrétionnaire substantiel dans le cadre de l'*Accord*. Sans perdre de vue ces considérations, il faudrait examiner les différentes questions.

2. Interdiction de la réduction à zéro

5.71 Dans sa communication écrite en tant que tierce partie, le Japon a démontré que la pratique de la réduction à zéro était incompatible avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*, lu conjointement avec l'article 2.1 dudit accord.

---

[137] *Voir, par exemple*, le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis - Tubes et tuyaux de canalisation*, paragraphe 110 et note de bas de page 117; le rapport du Groupe spécial *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 101.

[138] Rapport du Groupe spécial *États-Unis - Acier laminé à chaud*, paragraphe 101.

[139] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Crevettes*, paragraphe 158.

[140] *Id.*, note 156, citation de B. Cheng, *General Principles of Law as Applied by International Courts and Tribunals* (Stevens and Sons, Ltd., 1953), page 125.

[141] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis - Acier laminé à chaud*, paragraphe 148 et note 142. *Voir* aussi le rapport de l'Organe d'appel *CE – Hormones*, paragraphe 133.

[142] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis - Acier laminé à chaud*, paragraphe 56.

[143] Rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit (Article 21:5 – Inde)*, tel qu'il a été modifié par l'Organe d'appel, paragraphes 132 et 133.

5.72 Il apparaît que les États-Unis ont méconnu l'importance du texte introductif de l'article 2.4. L'obligation générale de procéder à "une comparaison équitable" énoncée dans le texte introductif est une autre expression du principe fondamental de la bonne foi et de l'équité élémentaire en ce qui concerne le calcul de la marge de dumping. Pour qu'une comparaison soit "équitable", les autorités ne peuvent pas exercer leur pouvoir discrétionnaire d'une manière qui accorde un "avantage injuste" à une partie intéressée. La pratique de la réduction à zéro suivie par le DOC, qui consiste à remplacer les marges négatives par la valeur zéro pour calculer la marge de dumping d'un produit, ne sert qu'à créer et à gonfler cette marge. Cette pratique ne peut pas être considérée comme "équitable" au regard de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*, ni comme compatible avec le principe fondamental de la bonne foi.

5.73 Les États-Unis semblent faire valoir que l'article 2.4.2 prévoit le calcul de la marge de dumping seulement sur la base de chaque modèle.[144] Ils ont tenté de justifier cet argument en lisant le terme "marge" figurant à l'article 2.4.2 hors de son contexte.

5.74 Le Japon ne partage pas cet avis. L'*Accord antidumping* prescrit aux autorités d'établir une seule marge de dumping pour un produit et de déterminer, par conséquent, le "dumping" d'"un produit" sur la base de chaque société. Cette prescription est énoncée explicitement à l'article 6.10, qui dispose ce qui suit: "[e]n règle générale, les autorités détermineront une marge de dumping individuelle pour chaque exportateur connu ou producteur concerné du produit visé par l'enquête".[145] (non souligné dans l'original) Dans l'affaire *CE – Linge de lit (recours à l'article 21:5 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends)*, l'Organe d'appel a confirmé cette prescription en indiquant ce qui suit: "la détermination de l'existence d'un dumping se fait par référence à un produit en provenance d'un producteur [ou d'un] exportateur donné".[146] Le Japon souhaite aussi que le Groupe spécial rappelle que l'article 2.1 éclaire l'article 2.4, à savoir que la "comparaison équitable" doit être faite à l'égard du produit considéré dans son ensemble, comme cela est analysé dans la communication écrite du Japon. En résumé, l'*Accord antidumping* prescrit aux autorités de calculer la marge de dumping pour le produit considéré dans son ensemble, sur la base de chaque société et non de chaque modèle.

5.75 Le terme "marges" figurant à l'article 2.4.2 n'indique pas que la pratique de la réduction à zéro est autorisée. Une méthode fondée sur des comparaisons multiples prévue à l'article 2.4.2 peut être appliquée dans le cadre du processus de calcul des marges pour des raisons de commodité administrative afin de tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques entre plusieurs modèles d'un produit.[147] Toutefois, ces comparaisons multiples ne sont qu'une étape intermédiaire de l'ensemble du processus de calcul d'une marge de dumping individuelle pour un exportateur/producteur. À la fin, les autorités doivent agréger toutes ces marges intermédiaires, obtenues au moyen de comparaisons multiples, pour obtenir une marge unique pour un producteur. Le principe de la bonne foi, tel qu'il est énoncé à l'article 2.4 éclairé par l'article 2.1, prescrit aux autorités de calculer la marge d'une manière neutre sans accorder d'avantage injuste à une partie intéressée. L'article 2.4.2 est également subordonné à ce principe, comme le texte introductif de cet article le dispose expressément: "[s]ous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées au paragraphe 4". La pratique de la réduction à zéro, qui fait abstraction de toutes les marges négatives et n'utilise que les marges positives pour ce calcul, est contraire au principe fondamental de la bonne foi et à l'article 2.4.

[144] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 150 à 155.
[145] Article 6.10 de l'*Accord antidumping*.
[146] Rapport de l'Organe d'appel *CE - Linge de lit (Article 21:5 - Inde)*, paragraphe 143, citation du rapport du Groupe spécial initial, paragraphe 6.136.
[147] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 154.

5.76 Enfin, l'argument des États-Unis concernant les produits "comparables" n'est pas fondé. Les autorités ne peuvent pas être autorisées à faire valoir, dans une partie de la procédure, que le "produit considéré" est composé de types multiples parce qu'ils ne sont pas "comparables", puis, dans d'autres parties de la procédure, que ces types constituent un seul produit comparable. Durant toute l'enquête en question, les États-Unis ont traité les différents modèles de bois d'œuvre résineux comme "un produit" au titre de l'article 2.1 et comme le produit similaire au titre de l'article 2.6, ou, pour reprendre leur terminologie, comme "une catégorie ou [un] type de marchandise".[148] Les États-Unis ont également fondé leur détermination de leur branche de production nationale et de l'existence d'un dommage qui lui était causé sur le produit similaire aux bois d'œuvre résineux, un seul produit. Dans leur première communication écrite, les États-Unis ont fait valoir, en réponse à l'allégation du Canada selon laquelle certains types de bois d'œuvre résineux diffèrent des autres types, qu'"aucun de ces produits n'était essentiellement différent des autres produits visés par l'enquête au point de justifier que l'on trace des "lignes de démarcation claires" entre ces produits".[149] Ils ne peuvent donc pas être autorisés à faire valoir à leur convenance, dans le seul contexte de la réduction à zéro, que certains types de bois d'œuvre résineux doivent être traités différemment des autres types.

5.77 À ce titre, le Japon est d'avis que le Groupe spécial rejette les arguments des États-Unis et qu'il constate que la pratique de la réduction à zéro est interdite en vertu de l'article 2.4, lu conjointement avec l'article 2.1.

3. Calcul des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général

5.78 La deuxième question que le Japon souhaite aborder est la méthode de calcul des frais ACG adoptée par le DOC. Une fois encore, il souhaite souligner que les autorités sont tenues de mener une enquête antidumping d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective. À cet égard, l'article 2.2.1.1 prescrit aux autorités de prendre en compte "tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais". Pour agir d'une manière équitable et objective, les autorités doivent par conséquent déterminer la méthode de juste répartition des frais ACG lorsqu'elles examinent tous les éléments de preuve présentés par un exportateur ou un producteur. L'obligation pour les autorités de fonder leur détermination de la méthode de répartition sur tous les éléments de preuve présentés par un producteur signifie que la détermination doit être faite sur la base des différentes entreprises.

5.79 Dans cette enquête, il apparaît que les États-Unis ont préféré appliquer leur "méthode ordinaire" établie[150] qui consiste à répartir les frais financiers sur la base du CMV. Les États-Unis affirment que la méthode fondée sur le CMV est appropriée. Cependant, l'argument des États-Unis est à côté de la question. La question n'est pas ici de savoir si la méthode fondée sur le CMV est appropriée, mais si le DOC a déterminé une méthode appropriée pour calculer les frais ACG en tenant compte de tous les éléments de preuve sur la base des différentes entreprises ou s'il a appliqué sa propre méthode établie sans prendre en compte tous les éléments de preuve.

5.80 Le Japon demande respectueusement que le Groupe spécial examine de ce point de vue l'application, par le DOC, de sa propre méthode de calcul des frais ACG aux sociétés canadiennes interrogées.

---

[148] *Id.*, paragraphe 104. *Voir* aussi les paragraphes 103 à 106.
[149] *Id.*, paragraphe 105.
[150] *Id.*, paragraphe 191.

4. Revalorisation du sous-produit

5.81 Enfin, le Japon est d'avis que la revalorisation du sous-produit, les copeaux de bois, par le DOC aux fins du calcul du coût de production du bois d'œuvre est contraire à l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* et à l'obligation de la bonne foi.

5.82 Il apparaît que les États-Unis comprennent mal la limite fixée au pouvoir discrétionnaire des autorités en vertu de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Cet article permet aux autorités de faire abstraction, dans leur calcul du coût de production, des frais comptabilisés par la société interrogée si ces frais ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production du produit considéré. Ledit article ne confère pas aux autorités le pouvoir total et absolu de déterminer ce qui "tient compte raisonnablement" de la production du produit visé par l'enquête. Comme cela a été analysé au cours de la première réunion de fond et dans la communication écrite du Japon en tant que tierce partie, le principe fondamental de la bonne foi, qui éclaire les dispositions de l'*Accord antidumping*, y compris l'article 2.2.1.1, oblige les autorités à exercer leur pouvoir discrétionnaire d'une manière neutre et équitable sans accorder d'"avantage injuste" à une partie intéressée.

5.83 Suivant en l'espèce sa pratique établie, le DOC a déterminé que les valeurs des copeaux de bois comptabilisées par certaines sociétés interrogées sur la base du prix de vente à des parties affiliées ne "[tenaient pas] compte raisonnablement" de la production de bois d'œuvre résineux. Cependant, le DOC n'a procédé à cette revalorisation que dans les cas où la valeur comptabilisée était supérieure au prix des ventes aux parties non affiliées. Dans ce cas, il a ramené la valeur comptabilisée des copeaux au niveau du prix des ventes aux parties non affiliées. Il n'a pas recalculé la valeur comptabilisée des copeaux de bois dans les cas où cette valeur était inférieure au prix des ventes aux parties non affiliées. Selon les États-Unis, cette valeur "sous-estimée" n'est pas déraisonnable.[151] Comme la valeur des copeaux de bois compense le coût de production des bois d'œuvre résineux, la règle du DOC concernant les parties affiliées, telle qu'elle est appliquée dans cette affaire, est conçue pour ne servir qu'à accroître le coût de production des bois d'œuvre résineux et, par conséquent, les marges de dumping des sociétés interrogées.

5.84 Le principe fondamental de la bonne foi et de l'équité élémentaire vise précisément cette situation: la pratique des autorités, qui crée un "avantage injuste" pour une partie intéressée. Pour que les autorités agissent de bonne foi et évitent de créer un "avantage injuste", leur critère de décision doit être neutre et équitable pour toutes les parties. La pratique du DOC, telle qu'elle a été suivie dans la présente affaire concernant les bois d'œuvre résineux, est contraire à cette obligation de la bonne foi.

5.85 De plus, la pratique du DOC n'a pas tenu compte des variations de prix habituelles sur le marché. Dans l'affaire *États-Unis - Acier laminé à chaud*, l'Organe d'appel a précisé que "le prix de vente peut être *inférieur* au prix pratiqué lors d'"opérations normales", si la transaction a pour objet de transférer des ressources à l'acheteur, lequel reçoit alors des marchandises d'une valeur supérieure au prix de vente effectif".[152] La pratique du DOC a consisté simplement à revaloriser les coûts des copeaux sans prendre en considération aucun autre facteur qui influe sur le prix des ventes aux parties affiliées. Elle n'a donc aucune justification.

5.86 L'application par le DOC de sa propre méthode pour recalculer la valeur des copeaux de bois est donc un exercice de son pouvoir discrétionnaire inadmissible au regard de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*, lu conjointement avec l'article 17.6 i) dudit accord, et du principe fondamental de la bonne foi et de l'équité élémentaire. Le Japon est donc d'avis que le Groupe spécial constate que

[151] *Id.*, paragraphe 241.
[152] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 141.

la pratique du DOC, telle qu'elle a été suivie dans la présente affaire, est incompatible avec l'article 2.2.1.1.

5. Conclusion

5.87 À ce titre, le Japon demande au Groupe spécial de constater que les États-Unis ont manqué à leurs obligations, contractées dans le cadre de l'OMC au titre de l'article 2.4 et 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* lu conjointement avec les articles 2.1 et 17.6 i) dudit accord, et violé le principe fondamental de la bonne foi et de l'équité élémentaire.

VI. RÉEXAMEN INTÉRIMAIRE

6.1 Le 30 janvier 2004, le Canada et les États-Unis ont tous deux demandé par écrit que le Groupe spécial réexamine des aspects précis du rapport intérimaire remis le 16 janvier 2004. Comme le Canada ne nous avait pas renvoyé au dossier pour justifier ses observations et propositions concernant les modifications à apporter au texte du rapport intérimaire, nous lui avons demandé le 4 février 2004 d'identifier exactement où se trouvaient dans le dossier les éléments étayant les ajustements qu'il demandait pour le rapport intérimaire. Le Canada a remis sa réponse le 6 février 2004. Le 9 février 2004, les deux parties ont présenté des observations par écrit sur la demande de réexamen intérimaire formulée par l'autre partie. Ni l'une ni l'autre n'ont demandé de réunion consacrée au réexamen intérimaire. Le Groupe spécial a soigneusement examiné les arguments et les modifications proposées pour le texte du rapport intérimaire, et y répond *ad seriatim*, conformément à l'article 15:3 du Mémorandum d'accord.[153]

6.2 Les **États-Unis** nous demandent de modifier le paragraphe 7.32 du rapport intérimaire pour tenir compte du fait que l'analyse de régression n'a en fait jamais été communiquée au DOC. Le **Canada** n'a pas formulé d'observations sur cette question.

6.3 Nous souscrivons à l'opinion des États-Unis et, en conséquence, nous avons modifié le paragraphe 7.32 du présent rapport.

6.4 Le **Canada** nous demande d'apporter certaines modifications à la cinquième phrase du paragraphe 7.159, aux cinquième, sixième et septième phrases du paragraphe 7.171, et à la cinquième phrase du paragraphe 7.173 du rapport intérimaire concernant notre examen du point intitulé "Allégation n° 5: article 2.4 – Ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques". Le Canada affirme que notre description de la méthode du DOC utilisée à l'étape préliminaire n'était pas exacte et a proposé un texte pour la corriger. Les **États-Unis** affirment que le Canada, au moyen des modifications qu'il proposait pour les paragraphes précités du rapport intérimaire, avait apparemment l'intention de préciser que certains rapprochements de produits semblables étaient possibles et avaient été faits par le DOC dans la détermination préliminaire. De l'avis des États-Unis, les modifications proposées par le Canada ne décrivent pas avec exactitude la méthode utilisée par le DOC à l'étape préliminaire. En particulier, les États-Unis affirment que les propositions du Canada sont floues et de nature à induire en erreur, parce que soit elles n'identifient pas les rapprochements de produits semblables qu'avait faits le DOC dans la détermination préliminaire, soit elles n'expliquent pas d'une manière adéquate que des rapprochements de produits semblables n'ont été faits que lorsque le DOC a pu quantifier un ajustement approprié. Compte tenu du but allégué des observations du Canada, les États-Unis nous demandent de ne pas accepter les modifications proposées par le Canada mais suggèrent certains ajustements aux paragraphes susmentionnés du rapport intérimaire.

[153] La section VI du présent rapport intitulée "Réexamen intérimaire" fait donc partie des constatations du rapport final du Groupe spécial, conformément à l'article 15:3 du *Mémorandum d'accord*.

6.5 Le point essentiel de l'observation du Canada est qu'il soit fait état avec exactitude de l'approche du DOC à l'étape préliminaire dans certains paragraphes du présent rapport. Nous souscrivons à cette observation et nous avons apporté certaines modifications qui se trouvent aux paragraphes 7.159, 7.171 et 7.173, *infra*, du présent rapport. Les notes de bas de page 310 à 312, 323 à 325 et 329, *infra*, ont été ajoutées à ces paragraphes pour indiquer la source des renseignements qui y sont mentionnés.

6.6 En ce qui concerne le point intitulé "Allégation n° 6: article 2.4 et 2.4.2 – Réduction à zéro", les **États-Unis** nous demandent de supprimer la note de bas de page 341 du rapport intérimaire (note de bas de page 361 du présent rapport). Ils font valoir qu'il n'entre pas dans le cadre du mandat du Groupe spécial de se prononcer sur le point de savoir si une compensation pour les comparaisons visant des produits ne faisant pas l'objet d'un dumping est requise lorsqu'on détermine la marge de dumping globale dans le cadre des méthodes transaction par transaction et de valeur normale moyenne pondérée à transactions à l'exportation prises individuellement, énoncées à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. De l'avis des États-Unis, il n'est pas nécessaire de répondre à cette question pour résoudre le présent différend. Ils affirment que l'assertion contenue dans la note de bas de page est une source de préoccupation supplémentaire parce qu'elle énonce une conclusion sans avancer de raisons pour la motiver. Enfin, les États-Unis affirment que l'analyse figurant à la note de bas de page 341 semble interpréter erronément leurs références aux méthodes de comparaison transaction par transaction et de valeur normale moyenne pondérée à transactions à l'exportation prises individuellement. Ainsi, les États-Unis affirment que les références qu'ils ont faites à ces deux méthodes dans leurs communications avaient pour objet "simplement de montrer que l'article 2.4.2 envisage des étapes multiples pour arriver à une seule marge donnant lieu à l'application de droits antidumping et évoque uniquement des méthodes de remplacement pour accomplir la première étape".[154] Le **Canada** affirme que l'article 11 du *Mémorandum d'accord* donne au Groupe spécial toute latitude pour exprimer, à la note de bas de page 341, ses vues quant au point de savoir si la réduction à zéro serait autorisée dans le cadre de la détermination d'une marge de dumping fondée sur les deux autres méthodes mentionnées à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. De l'avis du Canada, un groupe spécial est libre de donner son interprétation de parties d'une disposition qui ne font pas l'objet d'un litige lorsqu'une telle interprétation est utile ou nécessaire pour interpréter la disposition en question – dans l'affaire en cause, l'article 2.4.2 – dans son ensemble. De l'avis du Canada, l'assertion du Groupe spécial figurant à la note de bas de page 341 est logiquement et directement reliée à l'explication qu'il donne de son raisonnement juridique. Par conséquent, la note de bas de page 341 ne devrait pas être supprimée. Le Canada fait valoir d'autre part que ce sont les États-Unis, aux paragraphes 151 et suivants de leur première communication écrite, qui ont fait référence aux deux autres méthodes prévues à l'article 2.4.2 et ont soulevé en premier la question de la pertinence de ces méthodes. Enfin, le **Canada** fait valoir que les États-Unis formulent un argument juridique visant à ce que le Groupe spécial réexamine une position de fond liée à l'élément fondamental des communications sur cette question. Le Canada estime que cela va au-delà de la portée de la prescription de l'article 15:2 du *Mémorandum d'accord* selon laquelle une demande de réexamen doit porter sur des "aspects précis [du] rapport intérimaire".

6.7 Nous avons examiné les observations des parties et nous avons ajusté le texte de la note de bas de page pertinente (*voir* la note 361, *infra*, du présent rapport). Nous estimons qu'aucune disposition du *Mémorandum d'accord* ne nous interdit de formuler les observations qui figurent dans cette note de bas de page.

6.8 En ce qui concerne le point intitulé "Allégation n° 7: article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 - Répartition des frais financiers: Abitibi", le **Canada** nous demande de modifier la sixième phrase du paragraphe 7.227 du rapport intérimaire. Il affirme que cette phrase ne reflète pas les positions des parties relativement à l'imputation des intérêts débiteurs nets d'Abitibi. Dans sa première

[154] Observations des États-Unis sur le rapport intérimaire, paragraphe 6.

communication écrite, le Canada estime que les États-Unis ont affirmé que "la théorie d'Abitibi (…) partait à tort du principe que les achats d'éléments d'actifs fixes constituent l'activité principale d'une société nécessitant un fonds de roulement".[155] Le Canada soutient que la position des États-Unis part du principe que la répartition des intérêts nets est limitée aux éléments d'actifs fixes. En revanche, le Canada affirme qu'il a fait valoir que les intérêts débiteurs nets répartis étaient fondés sur la totalité des éléments d'actifs, qui incluaient les éléments d'actifs non fixes comme les stocks et les comptes clients.[156] Le Canada propose l'ajout d'une phrase à ce paragraphe pour tenir compte de la position des parties. Les **États-Unis** affirment que le Canada a raison de dire que la méthode de répartition d'Abitibi était fondée sur la totalité des éléments d'actifs, et non pas seulement les éléments d'actifs fixes. De l'avis des États-Unis, le Groupe spécial devrait néanmoins rejeter l'ajustement proposé par le Canada, parce qu'il indique à tort et sans donner de justification que la position du DOC était de dire que la méthode de répartition des intérêts débiteurs d'Abitibi était fondée sur les éléments d'actifs fixes, au lieu de la totalité des actifs. En fait, le DOC a analysé la méthode d'Abitibi en ce qui concerne les "éléments d'actifs", et non pas les "éléments d'actifs fixes".[157] Les États-Unis affirment que le Canada ne conteste pas ce point dans sa lettre datée du 6 février 2004. Dans cette lettre, le Canada fait seulement référence à une assertion figurant dans la première communication écrite des États-Unis au sujet de la théorie qui sous-tend l'argument d'Abitibi sur la répartition des intérêts débiteurs. Cette phrase n'a pas pour objet de décrire la façon dont Abitibi a réparti les intérêts débiteurs, selon les États-Unis. Pour clarifier précisément la sixième phrase du paragraphe 7.227, les États-Unis proposent que le Groupe spécial supprime simplement le terme "fixes".

6.9 Pour commencer, nous notons que le paragraphe 7.227 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport) fait partie de la section intitulée "Contexte factuel". Cette section a pour objet de faire état des faits qui sont pertinents pour notre examen des questions qui nous sont soumises, et non pas des arguments des parties. La sixième phrase et les suivantes ont donc pour objet uniquement de décrire la manière dont Abitibi a calculé la portion des intérêts débiteurs nets de la société relative aux éléments d'actifs et aux opérations concernant le bois d'œuvre dans sa réponse au questionnaire. Sans perdre de vue ces considérations, nous n'estimons pas qu'il est approprié d'inclure dans cette section les différentes positions des parties sur les questions en jeu. Les arguments sont repris dans la section "Arguments des parties".[158] En outre, la description de la méthode contenue dans la sixième phrase et les suivantes du paragraphe 7.227 du rapport intérimaire a été prise directement de la réponse d'Abitibi au questionnaire.[159] Ainsi, nous considérons qu'il s'agit de la description la plus objective de la manière dont Abitibi a proposé au DOC de déterminer la portion des intérêts débiteurs nets de cette société relative au bois d'œuvre. Pour les raisons qui précèdent, nous n'avons pas apporté de modifications au paragraphe 7.227 du présent rapport.

6.10 Outre ce qui précède, les **États-Unis** nous demandent de préciser que l'assertion contenue dans la troisième phrase du paragraphe 7.243 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport), selon laquelle le DOC a imputé 13,6 pour cent du montant total des frais financiers au bois d'œuvre résineux, était une assertion faite par le Canada. Le **Canada** n'a pas formulé d'observation sur ce point.

6.11 Après avoir examiné l'observation des États-Unis, nous avons conclu qu'il était approprié d'apporter la modification demandée au paragraphe 7.243 du présent rapport.

---

[155] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 192.

[156] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 212; et réponse du Canada à la question n° 52 du Groupe spécial, paragraphe 146.

[157] Final Determination, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada).

[158] *Voir* les paragraphes 7.230 à 7.232, *infra*.

[159] Pièce n° 83 du Canada, Abitibi's Questionnaire response, page D-44.

6.12 S'agissant du point intitulé "Allégation n° 8: article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 – Détermination des frais de caractère général et frais d'administration: Tembec", le **Canada** affirme que la cinquième phrase du paragraphe 7.246 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport) contient une erreur matérielle qui a modifié le sens de cette phrase. Selon le Canada, les états financiers internes par division incluaient *tous* les montants correspondant aux frais AG imputés par Tembec à chacune de ses divisions, plus une portion dûment imputée des frais AG globaux de la société. Ainsi, le Canada nous demande de remplacer le terme "certains" employé dans le membre de phrase "y compris certains montants correspondant aux frais AG qui sont directement imputés par Tembec" par les termes "tous les".[160] En formulant cette demande, le Canada nous renvoie à une justification figurant au paragraphe 209 de sa première communication écrite. Les **États-Unis** affirment que l'insertion des termes "tous les" dans la cinquième phrase proposée par le Canada est de nature à induire en erreur. De l'avis des États-Unis, le Canada n'a pas présenté d'éléments de preuve établissant que les frais AG par division du Groupe des produits forestiers incluaient à juste titre *tous les* frais AG imputables au bois d'œuvre résineux. Les États-Unis affirment que le renvoi à sa propre première communication écrite, fait par le Canada dans sa lettre du 6 février 2004, ne change pas le fait qu'il n'y avait pas d'éléments de preuve versés au dossier sur ce point. Cependant, ils semblent proposer que le terme "certains" soit supprimé.

6.13 Après avoir examiné les observations des parties, nous estimons que le terme "certains", tel qu'il figure au paragraphe 7.246 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport), et les termes "tous les", que propose le Canada maintenant, pourraient être interprétés comme contenant un jugement de valeur de la part du Groupe spécial. Compte tenu de notre analyse de cette question aux paragraphes 7.250 à 7.269, *infra*, qui vise la substance même de l'allégation, nous avons remplacé le terme "certains" par le terme neutre "les" dans les cinquième et septième phrases du paragraphe 7.246, *infra*, du présent rapport. De plus, nous avons ajouté les notes de bas de page 382 et 383 au paragraphe 7.246 du présent rapport pour indiquer la source des renseignements figurant dans ce paragraphe.

6.14 Le **Canada** fait aussi référence à des erreurs matérielles mineures dans la cinquième phrase du paragraphe 7.246 du rapport intérimaire et nous demande de les corriger, à savoir, d'ajouter le terme "ses" et de changer le terme "division" en "divisions". Les **États-Unis** ont fait part de leur accord.

6.15 Nous avons donc corrigé les erreurs et avons modifié les termes en conséquence (*voir* la cinquième phrase du paragraphe 7.246, *infra*, du présent rapport).

6.16 En outre, le **Canada** nous demande de remplacer les termes "[a]u lieu de" dans la septième phrase du paragraphe 7.246 du rapport intérimaire par les termes "[e]n plus de".[161] Les **États-Unis** ont fait part de leur accord au sujet de cette demande.

6.17 Nous souscrivons à la proposition du Canada et nous avons apporté la modification demandée à la septième phrase du paragraphe 7.246 du présent rapport.

6.18 Le **Canada** nous demande d'ajouter au paragraphe 7.299 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport) – traitant du point intitulé "Allégation n° 10: article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.4 – Montants raisonnables correspondant aux recettes tirées des sous-produits provenant de la vente des copeaux de bois: Tembec et West Fraser" – que Tembec avait communiqué des renseignements sur les ventes effectuées par ses scieries dans des conditions de pleine concurrence. À l'appui de sa demande, le Canada se réfère à des assertions figurant dans les paragraphes 256 et 302 de ses première et deuxième communications écrites, respectivement. Le Canada se réfère également à

[160] Première communication écrite du Canada, paragraphe 209.
[161] Le Canada se réfère à la pièce n° 160 du Canada, Tembec's Case Brief, page 4.

la discussion et à l'analyse du DOC figurant dans le rapport de vérification des coûts de Tembec.[162] Les **États-Unis** affirment que, bien qu'il soit vrai que Tembec a communiqué des exemples de ventes faites par certaines de ses scieries à des acheteurs non affiliés de copeaux de bois produits par ses scieries, comme le DOC l'a expliqué dans le Mémorandum sur les questions et la décision, ces ventes et comparaisons avec d'autres prix dont il est fait état ont été choisies sélectivement par Tembec et n'étaient pas fondées sur un échantillon choisi par le DOC. Les États-Unis ajoutent que, si le Groupe spécial devait apporter une modification sur la base de la proposition du Canada, celle-ci devrait indiquer clairement que les comparaisons avec d'autres prix ont été choisies sélectivement par Tembec.

6.19 Nous notons l'assertion du Canada au paragraphe 256 de sa première communication écrite selon laquelle "Tembec (…) vend des copeaux de bois dans des conditions de pleine concurrence aux prix du marché dans l'Ouest canadien". L'exactitude de cette assertion n'est pas contestée par les États-Unis. Compte tenu de ces considérations, nous acceptons la modification, telle qu'elle figure au paragraphe 7.299 du présent rapport, *infra*. Nous prenons note de la demande des États-Unis voulant que nous ajoutions une référence au fait que Tembec avait présenté un nombre sélectif d'exemples de ventes effectuées dans des conditions de pleine concurrence par ses scieries à des acheteurs non affiliés. Les États-Unis nous renvoient aux constatations du DOC figurant dans l'observation n° 11 du Mémorandum sur les questions et la décision.[163] Cependant, la seule référence à des données communiquées d'une manière sélective par Tembec que nous avons pu trouver dans la section où figurent les constatations du DOC sur cette question concerne des renseignements au sujet des prix des achats de copeaux de bois faits par ses usines de pâte à papier auprès de parties non affiliées. C'est pourquoi l'ajout proposé par les États-Unis n'a pas été accepté.

6.20 À des fins de clarté, nous avons procédé à des ajustements mineurs des paragraphes 7.24, 7.30, 7.98, 7.168, 7.255, 7.260, 7.263, 7.285, 7.331, 7.344, 7.366, 7.373 et 7.374 du rapport intérimaire (qui correspondent aux paragraphes 7.24, 7.30, 7.98, 7.168, 7.255, 7.260, 7.263, 7.285, 7.333, 7.336, 7.368 et 7.376 à 7.378 du présent rapport, respectivement). En outre, nous avons légèrement modifié et déplacé la cinquième phrase du paragraphe 7.312 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport) au paragraphe 7.317 du présent rapport. Nous avons aussi modifié le paragraphe 7.316 du rapport intérimaire (paragraphe identique dans le présent rapport) afin de prendre en compte notre interprétation de l'obligation imposée par la clause conditionnelle de l'article 2.2.1.1, telle qu'elle est exposée aux paragraphes 7.236 et 7.237 du rapport intérimaire (paragraphes identiques dans le présent rapport). En raison des modifications que nous avons apportées, nous avons aussi ajusté la "Section VIII. Conclusions et recommandations".

6.21 Outre les modifications précitées, nous avons ajouté et modifié un certain nombre de notes de bas de page pour indiquer les sources des renseignements versés au dossier. La note de bas de page 406, dans laquelle est exposé le champ d'application de l'examen entrepris par le Groupe spécial, a été ajoutée au présent rapport. Enfin, nous avons supprimé certaines notes de bas de page que nous avons considérées comme redondantes.

6.22 En dernier lieu, nous avons apporté certaines améliorations d'ordre typographique et stylistique au rapport intérimaire.

[162] Pièce n° 112 du Canada, Tembec's Cost Verification Report, pages 23 à 25.
[163] Pièce n° 2 du Canada, IDM, pages 57 à 62.

VII. CONSTATATIONS

A. INTRODUCTION

7.1 Le Canada conteste la détermination finale en matière de droits antidumping du DOC visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada (la "détermination finale") publiée au Federal Register le 2 avril 2002[164], telle qu'elle a été modifiée le 22 mai 2002.[165] Le Canada soutient de nombreuses allégations visant la détermination finale. Les sept premières allégations du Canada se réfèrent à l'*Accord antidumping*. Les trois premières allégations se rapportent à l'ouverture et au défaut de clôture de l'enquête antidumping. En ce qui concerne ces allégations, le Canada allègue des violations de l'article 5.2, 5.3 et 5.8 de l'*Accord antidumping*. Selon la quatrième allégation du Canada, le DOC a déterminé à tort qu'il existait un seul "produit similaire", en violation de l'article 2.6 de l'*Accord antidumping*, et que ce non-respect de l'article 2.6 a entraîné le non-respect d'autres obligations de fond de l'*Accord antidumping*, par exemple l'article 5.1, 5.2 et 5.4. Selon la cinquième allégation, le DOC a fait erreur, lorsqu'il a comparé des types non identiques, en ne tenant pas "dûment compte" de certaines différences dans les caractéristiques physiques des produits de bois d'œuvre résineux pour maintenir la comparabilité des prix et assurer une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix d'exportation, en violation de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*. La sixième allégation se rapporte au fait que le DOC a "ramené à zéro" les marges dans les comparaisons où le prix à l'exportation était supérieur à la valeur normale, méthode dont le Canada allègue qu'elle est incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. La septième allégation se compose de six questions concernant les différentes entreprises. Le Canada allègue que le DOC i) n'a pas calculé et/ou n'a pas imputé des montants raisonnables correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général lorsqu'il a calculé les coûts pour certaines exportations, y compris une imputation incorrecte des frais financiers et des frais de règlement de litiges en matière de responsabilité du fait des produits pour un produit qui n'était pas visé par l'enquête; ii) n'a pas appliqué, dans le calcul des coûts, des montants raisonnables pour comptabiliser, en tant que compensations, les recettes tirées des sous-produits, provenant de la vente des copeaux de bois; et iii) n'a pas compensé une différence dans la comparabilité des prix résultant des bénéfices tirés des contrats à terme après avoir conclu à l'existence de cette différence, en violation des dispositions de l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. Le Canada allègue aussi que les violations décrites plus haut constituent des violations des obligations qui incombent aux États-Unis en vertu des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping*, ainsi que de l'article VI du *GATT de 1994*.

7.2 Comme nous avons relevé dans la première communication écrite du Canada que les dispositions prétendument violées par les États-Unis dans certains cas n'incluaient pas toutes les dispositions citées dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, nous avons demandé au Canada de confirmer les dispositions formant le fondement de ses allégations.[166] Nous limitons donc notre analyse et nos constatations aux seules dispositions mentionnées dans la reformulation par le Canada de ses allégations.[167]

B. QUESTIONS GÉNÉRALES

1. Règles de l'interprétation des traités

7.3 Il est indiqué à l'article 3:2 du *Mémorandum d'accord* que les Membres reconnaissent que le système de règlement des différends a pour objet de clarifier les dispositions des accords visés

[164] Pièce n° 1 du Canada, Final Determination.
[165] Pièce n° 3 du Canada, Amended Final Determination.
[166] Question n° 1 posée par le Groupe spécial au Canada.
[167] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial.

"conformément aux règles coutumières d'interprétation du droit international public". L'article 31.1 de la *Convention de Vienne*[168], dont il est généralement admis qu'il reflète ces règles coutumières, est libellé comme suit:

> "[u]n traité doit être interprété de bonne foi suivant le sens ordinaire à attribuer aux termes du traité dans leur contexte et à la lumière de son objet et de son but".

7.4 Il est clair que l'interprétation doit être fondée, d'abord et avant tout, sur le texte du traité, tandis que le contexte ainsi que l'objet et le but peuvent aussi jouer un rôle.[169] Il est également bien établi que ces principes d'interprétation "ne signifient pas qu'il soit nécessaire ni justifiable d'imputer à un traité des termes qu'il ne contient pas ou d'inclure dans un traité des concepts qui n'y étaient pas prévus".[170] De plus, les groupes spéciaux "doivent se conformer aux règles d'interprétation des traités énoncées dans la *Convention de Vienne* et ne doivent pas accroître ou diminuer les droits et obligations prévus dans l'*Accord sur l'OMC*".[171]

2. Critère d'examen

7.5 Compte tenu des allégations et des arguments avancés par les parties au cours de la présente procédure du Groupe spécial, nous rappelons, au commencement de notre examen, le critère d'examen que nous sommes tenus d'appliquer à la question qui nous est soumise.

7.6 L'article 11 du *Mémorandum d'accord*[172] énonce le critère d'examen approprié, en règle générale, pour les groupes spéciaux pour tous les accords visés. L'article 11 impose aux groupes spéciaux l'obligation générale de faire une "évaluation objective de la question", obligation qui englobe tous les aspects de l'examen de la "question", tant factuels que juridiques, fait par un groupe spécial.

7.7 Par ailleurs, l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping* énonce le critère d'examen spécial applicable aux différends en matière d'antidumping. Il dispose, en ce qui concerne les questions factuelles, ce qui suit:

> "dans son évaluation des faits de la cause, le groupe spécial déterminera si l'*établissement des faits par les autorités était correct* et si leur *évaluation de ces faits était impartiale et objective*. Si l'établissement des faits était correct et que l'évaluation était impartiale et objective, même si le groupe spécial est arrivé à une conclusion différente, l'évaluation ne sera pas infirmée". (pas d'italique dans l'original)

---

[168] Faite à Vienne, le 23 mai 1969, 1155 R.T.N.U. 331; 8 *International Legal Materials* 679.

[169] Rapport de l'Organe d'appel *Japon – Boissons alcooliques II*, page 11. L'Organe d'appel a récemment souligné l'importance du "sens ordinaire" des termes employés dans le texte des traités, par exemple dans le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Loi sur la compensation (Amendement Byrd)*.

[170] Rapport de l'Organe d'appel *Inde – Brevets (États-Unis)*, paragraphe 45.

[171] *Id.*, paragraphe 46.

[172] L'article 11 du *Mémorandum d'accord*, intitulé "Fonction des groupes spéciaux", énonce ce qui suit:

> "La fonction des groupes spéciaux est d'aider l'ORD à s'acquitter de ses responsabilités au titre du présent mémorandum d'accord et des accords visés. En conséquence, un groupe spécial devrait procéder à une évaluation objective de la question dont il est saisi, y compris une évaluation objective des faits de la cause, de l'applicabilité des dispositions des accords visés pertinents et de la conformité des faits avec ces dispositions, et formuler d'autres constatations propres à aider l'ORD à faire des recommandations ou à statuer ainsi qu'il est prévu dans les accords visés ..."

7.8 À supposer que nous concluions que l'établissement des faits en ce qui concerne une allégation particulière dans la présente affaire était correct, nous pouvons ensuite examiner si, sur la base des éléments de preuve dont étaient saisies les autorités des États-Unis au moment de la détermination, une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective évaluant ces éléments de preuve aurait pu arriver aux conclusions auxquelles sont arrivées les autorités des États-Unis sur la question en cause.[173]

7.9 L'article 7.6 i) nous prescrit de déterminer si l'établissement des faits par les autorités chargées de l'enquête était correct, et si leur évaluation de ces faits était impartiale et objective. Ce qu'il en ressort clairement, c'est qu'il nous est interdit d'établir les faits et de les évaluer nous-mêmes - à savoir, nous ne pouvons pas entreprendre un examen *de novo*. Toutefois, cela ne limite pas notre examen des questions faisant l'objet du différend, mais seulement la manière dont nous conduisons cet examen. À cet égard, nous ne perdons pas de vue que l'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping* établit que nous devons examiner la question en nous fondant sur "les faits communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur".

7.10 S'agissant des questions d'interprétation de l'*Accord antidumping*, l'article 17.6 ii) dispose ce qui suit:

> "le groupe spécial interprétera les dispositions pertinentes de l'Accord conformément aux règles coutumières d'interprétation du droit international public. Dans les cas où le groupe spécial constatera qu'une disposition pertinente de l'*Accord se prête à plus d'une interprétation admissible*, le groupe spécial constatera que la mesure prise par les autorités est *conforme à l'Accord si elle repose sur l'une de ces interprétations admissibles*." (pas d'italique dans l'original)

7.11 L'article 17.6 ii) nous prescrit d'appliquer les règles coutumières d'interprétation des traités, qui sont exprimées dans les articles 31 et 32 de la *Convention de Vienne*. Comme nous l'avons relevé plus haut, en vertu de l'article 31 de la *Convention de Vienne*, un traité doit être interprété suivant le sens ordinaire à attribuer aux termes du traité dans leur contexte et à la lumière de son objet de son but. Ainsi, notre tâche à cet égard n'est pas différente de celle de tous les groupes spéciaux en matière d'interprétation du texte des Accords de l'OMC conformément à l'article 3:2 du *Mémorandum d'accord*. Ce que l'article 17.6 ii) de l'*Accord antidumping* ajoute, c'est la reconnaissance explicite du fait que la/les disposition(s) pertinente(s) de l'*Accord antidumping* peut/peuvent se prêter à plus d'une interprétation admissible, et une prescription selon laquelle, si ce processus d'interprétation des traités nous amène à la conclusion que l'interprétation de la disposition en question avancée par la partie défenderesse est admissible, nous devons constater que la mesure est conforme à l'*Accord antidumping* si elle est fondée sur cette interprétation admissible.

7.12 Pris ensemble, l'article 11 du *Mémorandum d'accord* et l'article 17.6 de l'*Accord antidumping* énoncent le critère d'examen que nous devons appliquer en ce qui concerne les aspects tant factuels que juridiques de notre examen des allégations et arguments soulevés par les parties.[174] Par conséquent, notre mission, telle que nous la voyons, n'est pas de procéder à un examen *de novo* des renseignements et éléments de preuve versés au dossier de la détermination antidumping finale correspondante, ni de substituer notre jugement à celui des autorités des États-Unis, même si nous aurions pu arriver à une détermination différente si nous avions examiné le dossier nous-mêmes.

---

[173] Nous relevons qu'il s'agit du même critère que celui qui a été appliqué par les groupes spéciaux dans les affaires *Argentine – Volailles*, paragraphes 7.43 à 7.49 et *États-Unis – Acier inoxydable*, paragraphe 6.3.

[174] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphes 54 à 62.

3. Charge de la preuve

7.13 Nous rappelons que, dans les procédures de règlement des différends de l'OMC, la charge de la preuve incombe à la partie qui établit, par voie d'affirmation, une allégation ou un moyen de défense particulier.[175] En tant que partie plaignante, le Canada doit donc établir *prima facie* qu'il y a violation des dispositions pertinentes des Accords pertinents de l'OMC, ce que le défendeur doit réfuter. Cependant, nous noterons également qu'il appartient en règle générale à chaque partie qui affirme l'existence d'un fait, qu'elle soit plaignante ou défenderesse, d'en fournir la preuve.[176] À cet égard, par conséquent, il appartient aussi aux États-Unis de fournir des éléments de preuve des faits dont ils affirment l'existence. Nous rappelons aussi qu'en cas de présentation d'éléments *prima facie*, en l'absence d'une réfutation effective par l'autre partie, un groupe spécial est tenu, en droit, de trancher en faveur de la partie qui présente lesdits éléments. Le rôle du groupe spécial n'est pas d'établir le bien-fondé de l'argumentation de l'une ou l'autre partie, mais il peut poser des questions aux parties "afin de clarifier et de décanter les arguments juridiques".[177]

4. Présentation des faits dans la procédure

7.14 Au cours de la présente procédure, nous avons été renvoyés à plusieurs occasions, par des notes de bas de page, aux annexes jointes aux communications pertinentes, d'une manière générale, sans qu'il soit indiqué clairement et précisément où se trouvaient exactement dans l'annexe en question les éléments de preuve auxquels il était fait référence. Comme certaines des annexes contenaient de longs documents, il n'a pas été toujours facile de trouver les éléments de preuve mentionnés. En outre, les arguments et/ou faits étaient parfois présentés dans les annexes plutôt que dans les communications elles-mêmes.

7.15 À notre avis, une annexe d'une communication devrait servir uniquement à orienter le lecteur vers les éléments de preuve correspondants justifiant ce qui a été présenté dans le document principal, ou, autrement dit, à lui permettre de vérifier les faits. Nous avons donc demandé aux parties au cours de la première réunion de fond avec les parties de "présenter les faits et arguments juridiques dans leurs déclarations écrites et orales de façon qu'ils soient compréhensifs et exhaustifs par eux-mêmes" et que "les références aux annexes n'ajoutent pas de faits ou d'arguments figurant simplement dans ces annexes, mais se contentent de donner la possibilité de confirmer ce qui était contenu dans les exposés principaux".

7.16 Nous estimons que les groupes spéciaux ne devraient pas être censés dénicher les faits et arguments dans les annexes des communications, même dans les affaires comportant beaucoup d'aspects factuels comme en l'espèce. Les parties devraient présenter les faits pertinents et exposer leurs arguments juridiques dans des communications qui sont exhaustives en elles-mêmes, avec des annexes jointes uniquement pour étayer les faits et/ou arguments déjà présentés dans les communications auxquelles elles sont jointes.

C. OBJECTIONS PRÉLIMINAIRES

1. Introduction

7.17 Les **États-Unis** ont soulevé deux objections préliminaires, mais ne nous ont pas demandé de nous prononcer à leur sujet à titre préliminaire. Les deux objections soulevées sont les suivantes: i) le Canada a inclus dans sa première communication écrite des allégations au sujet d'un certain nombre de dispositions de l'*Accord antidumping* qui n'étaient pas incluses dans sa demande d'établissement

[175] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Chemises et blouses de laine*, pages 15 et suivantes.
[176] *Voir* la note 175, *supra*.
[177] Rapport de l'Organe d'appel *Thaïlande – Poutres en H*, paragraphe 136.

d'un groupe spécial[178] et qui n'entrent donc pas dans le cadre de notre mandat[179]; et ii) le Canada a introduit certains éléments de preuve nouveaux dans le contexte de la présente procédure, dont l'autorité chargée de l'enquête n'avait pas été saisie au cours de l'enquête.[180]

2. Mandat

a) Contexte factuel

7.18 Au paragraphe 2 de sa demande d'établissement d'un groupe spécial[181], le Canada indique ce qui suit:

> "Le [DOC] a déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire (qualifié, dans la législation des États-Unis, de "catégorie ou type" de marchandise), et non plusieurs produits similaires distincts, si bien qu'il n'a pas évalué, pour chaque produit similaire distinct, le soutien exprimé par la branche de production nationale et le caractère suffisant des éléments de preuve de l'existence d'un dumping, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis des *articles 2.6, 4.1, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8 [de l'Accord antidumping] et de l'article VI:1 du GATT de 1994*. Le [DOC] a déterminé le produit similaire et le soutien de la branche de production sans avoir établi correctement les faits et ses déterminations étaient fondées sur une évaluation des faits qui n'était ni impartiale ni objective et ne reposaient pas sur une interprétation admissible de l'[*Accord antidumping*]. En conséquence, ces déterminations ne peuvent pas être jugées fondées compte tenu du critère d'examen applicable énoncé à l'article 17.6."[182] (pas d'italique dans l'original)

7.19 Dans sa première communication écrite, concernant la détermination du "produit similaire", le Canada demande au Groupe spécial de constater que:

> "le DOC a déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire et un seul produit considéré, ce qui rendait la conduite de l'enquête incompatible avec les obligations des États-Unis en vertu des *articles 2, 3, 4.1, 5, 6.10 et 9* [de l'*Accord antidumping*] ..."[183] (pas d'italique dans l'original)

b) Arguments des parties

7.20 Les **États-Unis** affirment que le Canada allègue au paragraphe 2 de sa demande d'établissement d'un groupe spécial que les États-Unis ont violé les articles 2.6, 4.1, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8 de l'*Accord antidumping* et l'article VI:1 du *GATT de 1994*. Cependant, selon les États-Unis, le Canada a ajouté des allégations dans sa première communication écrite, en alléguant que les dispositions suivantes de l'*Accord antidumping* ont aussi été violées: l'article 2 (et non pas simplement l'article 2.6), tout l'article 4 (et non pas simplement l'article 4.1), tout l'article 5 (et non pas simplement l'article 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8), ainsi que les articles 3, 6.10 et 9.[184] Les États-Unis considèrent que ces allégations n'entrent pas dans le cadre du mandat du Groupe spécial énoncé à l'article 7 du *Mémorandum d'accord*. Ils soulignent l'article 6:2 du *Mémorandum d'accord*, aux termes duquel une demande d'établissement d'un groupe spécial "indiquera les mesures spécifiques en

---

[178] WT/DS264/2. Ce document est inclus dans l'annexe D du présent rapport.
[179] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 15.
[180] *Id.*, paragraphe 22.
[181] WT/DS264/2.
[182] *Ibid.*
[183] Première communication écrite du Canada, paragraphe 279 3).
[184] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 17, qui renvoie à la première communication écrite du Canada, paragraphes 11, 115, 118, 119 et 142.

cause et contiendra un bref exposé du fondement juridique de la plainte, qui doit être suffisant pour énoncer clairement le problème". Les États-Unis considèrent qu'une demande d'établissement d'un groupe spécial doit toujours indiquer les dispositions des traités dont il est allégué qu'elles ont été violées[185] et que, si une *allégation* n'est pas indiquée dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, les arguments présentés par une partie plaignante dans ses communications au Groupe spécial ne peuvent ensuite "remédier" à cette lacune.[186] Les États-Unis nous demandent donc de décider que les allégations de violations de dispositions autres que celles qui sont énoncées dans la demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par le Canada sont en dehors du champ d'application de notre mandat.

7.21 Le **Canada** soutient qu'il n'a pas ajouté de nouvelles allégations à celles qui figurent dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial en faisant référence à des dispositions additionnelles de l'*Accord antidumping* dans sa première communication écrite. Le Canada a plutôt avancé des arguments à l'appui de l'allégation clairement identifiée dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial (à savoir, le fait que l'enquête couvrait une gamme de produits trop large en raison d'une application incorrecte de la définition de l'expression "produit similaire" figurant à l'article 2.6). Le Canada affirme que pour répondre à la question de savoir si et comment la définition énoncée à l'article 2.6 définit le champ et la gamme des différents produits qu'une autorité chargée de l'enquête peut viser dans le cadre d'une seule enquête, le Groupe spécial doit examiner le contexte intégral de l'article 2.6, y compris la manière dont l'expression "produit similaire" est utilisée tout au long de l'*Accord antidumping*. Les dispositions additionnelles mentionnées dans sa première communication écrite fournissent un contexte pour l'interprétation de l'article 2.6 et des arguments pour son allégation selon laquelle le DOC a fait erreur en constatant l'existence d'un seul "produit similaire" et en ne menant qu'une seule enquête. En outre, le Canada affirme que les États-Unis n'ont subi aucun préjudice identifiable car le Canada n'a pas complété son allégation ni modifié la nature de l'erreur alléguée dans la demande d'établissement d'un groupe spécial. Le fondement juridique de l'allégation du Canada figurant dans sa première communication écrite demeure l'article 2.6 de l'*Accord antidumping* et les États-Unis ont manifestement été en mesure de répondre aux arguments du Canada.[187] Le Canada nous demande donc de rejeter l'objection préliminaire des États-Unis.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.22 La question que nous devons trancher est celle de savoir si les dispositions de l'*Accord antidumping* identifiées dans la première communication écrite du Canada comme prétendument violées par les États-Unis, mais qui n'ont pas été incluses dans la demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par le Canada, relèvent de notre mandat.

7.23 En examinant cette question, nous relevons les *différences* suivantes entre les dispositions de l'*Accord antidumping* citées par le Canada dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial en ce qui concerne la question du "produit similaire" et les dispositions dont le Canada allègue qu'elles ont été violées, dans sa première communication écrite, et dans les réponses ultérieures aux questions n° 1 et n° 85 du Groupe spécial pour confirmer quelles dispositions ont été prétendument violées par les États-Unis:

[185] Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Produits laitiers*, paragraphe 124, et aussi rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit*, paragraphe 6.17.
[186] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Bananes III*, paragraphe 143.
[187] Réponse du Canada aux objections préliminaires des États-Unis, paragraphe 15, et note 5 y relative.

Demande d'établissement d'un groupe spécial[188]	**Première communication écrite[189]**	**Réponses aux questions n° 1 et n° 85**
Article 2.6	Article 2	Article 2.6
-	Article 3	-
Article 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8	Article 5	Article 5.1, 5.2 et 5.4[190]
-	Article 6.10	-
-	Article 9	-

* Le présent tableau fait référence aux dispositions de l'*Accord antidumping* relevant du mandat du Groupe spécial en ce qui concerne uniquement la question du "produit similaire".

7.24 Lorsque nous examinons ces différences, il nous apparaît, à première vue, que le Canada, dans sa première communication écrite, a allégué des violations des articles 2 et 5 dans leur ensemble, plutôt que seulement les sous-sections dont il est allégué dans la demande d'établissement d'un groupe spécial qu'elles ont été violées. Il est également allégué, dans la première communication, des violations de dispositions qui ne sont pas du tout incluses dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, spécifiquement les articles 3, 6.10 et 9. Nous notons que, dans sa reformulation et confirmation de ses allégations contenues dans ses réponses aux questions n° 1 et n° 85, respectivement, le Canada a limité la portée de son allégation à une violation alléguée de l'article 2.6 et, "*par exemple* l'article 5.1, 5.2 et 5.4".[191]

7.25 Il est à présent bien établi que le mandat d'un groupe spécial est déterminé par la demande d'établissement d'un groupe spécial. Ce mandat définit la portée du différend, et contribue à réaliser du point de vue de la régularité de la procédure, l'objectif de notification aux parties et aux tierces parties de la nature des arguments du plaignant.[192] Il est aussi bien établi que l'identification des

[188] WT/DS264/2.

[189] Dans ce tableau sont répertoriées les dispositions dont le Canada allègue qu'elles ont été violées, dans la première communication écrite du Canada, section IV, Relief Requested, paragraphes 279 3) et 280, et non pas celles auxquelles font référence les États-Unis au paragraphe 7.20, *supra*.

[190] Nous relevons que, dans sa réponse à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 iii), le Canada allègue ce qui suit:

> "Le manquement par l'autorité chargée de l'enquête à l'obligation prévue à l'article 2.6 a également entraîné un manquement à d'autres obligations de fond de l'*Accord antidumping*, par exemple l'article 5.1, 5.2 et 5.4."

[191] *Ibid.*

[192] Nous notons que l'Organe d'appel, dans l'affaire *États-Unis – Acier au carbone*, a indiqué ce qui suit:

> "... conformément à l'article 7 du Mémorandum d'accord, le mandat d'un groupe spécial est déterminé par la demande d'établissement d'un groupe spécial. L'article 6:2 du Mémorandum d'accord énonce les prescriptions applicables à ces demandes.
>
> (...)
>
> Les prescriptions concernant la précision dans la demande d'établissement d'un groupe spécial découlent des deux buts essentiels du mandat. Premièrement, le mandat définit la portée du différend. Deuxièmement, le mandat et la demande d'établissement d'un groupe spécial sur laquelle il est fondé contribuent à réaliser, du point de vue de la *régularité de la procédure*, l'objectif de notification aux parties et aux tierces parties de la nature des arguments du plaignant. Lorsqu'il est confronté à une question concernant la portée de son mandat, un groupe spécial doit examiner soigneusement la demande d'établissement d'un groupe spécial

dispositions d'un traité figurant dans la demande d'établissement d'un groupe spécial est la condition minimale pour définir le mandat.[193] Enfin, nous notons qu'il n'est pas possible de "remédier" aux lacunes d'une demande d'établissement d'un groupe spécial dans les communications présentées ultérieurement au Groupe spécial. Ainsi, il est possible de "consulter [une déclaration figurant dans une communication écrite] ... afin de confirmer le sens des termes utilisés dans la demande d'établissement dans le cadre de l'évaluation du point de savoir s'il a été porté atteinte à la capacité du défendeur de se défendre", mais pas de "remédier" aux lacunes de la demande d'établissement d'un groupe spécial, ni d'ajouter des dispositions additionnelles d'un traité prétendument violées ou d'ajouter des sous-sections additionnelles d'une disposition incluse dans la demande d'établissement.[194]

7.26 Le Canada ne conteste pas que des dispositions additionnelles de l'*Accord antidumping*, qui n'étaient pas identifiées dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial en ce qui concerne son allégation sur la portée de l'enquête, ont été incluses dans sa première communication écrite. Cependant, le Canada affirme que ces "dispositions additionnelles" sont uniquement citées à l'appui de ses allégations telles qu'elles figurent dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, et pour replacer l'interprétation des dispositions prétendument violées dans le contexte.

7.27 Nous relevons aussi que, en réponse à la demande que nous avons adressée au Canada pour qu'il énumère les dispositions de l'*Accord antidumping* prétendument violées par les États-Unis[195], le Canada indique, en ce qui concerne son allégation[196] relative à la question du "produit similaire" et du "produit considéré", ce qui suit:

"pour s'assurer qu'elle est conforme aussi bien à la lettre qu'à l'esprit de l'article 6:2 du Mémorandum d'accord." (Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier au carbone*, paragraphes 124 à 127)

[193] Comme l'a indiqué l'Organe d'appel dans l'affaire *Corée – Produits laitiers*:

"L'identification des dispositions d'un traité dont il est allégué qu'elles ont été violées par le défendeur est toujours nécessaire aussi bien pour définir le mandat d'un groupe spécial que pour informer le défendeur et les tierces parties des allégations formulées par le plaignant; cette identification est une condition minimale pour que le fondement juridique de la plainte soit énoncé". (Rapport de l'Organe d'appel *Corée – Produits laitiers*, paragraphe 124)

[194] Comme l'a expliqué l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier au carbone*:

"le respect des prescriptions de l'article 6:2 doit être démontré par le texte de la demande d'établissement d'un groupe spécial. Il n'est pas possible de "remédier" aux lacunes de la demande d'établissement dans les communications présentées ultérieurement par les parties pendant la procédure du groupe spécial. Néanmoins, lorsqu'on examine le caractère suffisant de la demande d'établissement d'un groupe spécial, il est possible de consulter les communications et les déclarations présentées au cours de la procédure du groupe spécial, en particulier la première communication écrite de la partie plaignante, afin de confirmer le sens des termes utilisés dans la demande d'établissement dans le cadre de l'évaluation du point de savoir s'il a été porté atteinte à la capacité du défendeur de se défendre. En outre, le respect des prescriptions de l'article 6:2 doit être déterminé en fonction des particularités de chaque affaire, après avoir examiné la demande d'établissement dans son ensemble, et compte tenu des circonstances entourant l'affaire". (notes de bas de page omises) (Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier au carbone*, paragraphe 127)

[195] Question n° 1 posée par le Groupe spécial au Canada.

[196] WT/DS264/2, allégation figurant au paragraphe 2 de la demande d'établissement d'un groupe spécial.

> "Cette allégation repose sur l'article 2.6 ... Le manquement par l'autorité chargée de l'enquête à l'obligation prévue à l'article 2.6 a également entraîné un manquement à d'autres obligations de fond de l'*Accord antidumping*, *par exemple* l'article 5.1, 5.2 et 5.4.[197]

7.28 Pour nous, il ressort clairement de cette déclaration du Canada que ce dernier ne nous demande *pas* de faire des constatations sur les dispositions additionnelles citées dans sa première communication écrite en ce qui concerne l'allégation figurant au paragraphe 2 de sa demande d'établissement d'un groupe spécial.

7.29 L'Organe d'appel a clairement indiqué que la prescription minimum à laquelle un plaignant doit satisfaire est l'identification des dispositions d'un traité en cause, et qu'il est impossible de "remédier" ultérieurement à des lacunes quelconques à cet égard. Nous notons la clarification apportée par le Canada selon laquelle les dispositions additionnelles de l'*Accord antidumping* identifiées dans sa première communication écrite, outre celles qui sont citées dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, ne constituent pas le fondement d'allégations additionnelles, mais sont simplement citées à l'appui de ses arguments et pour donner un contexte à l'interprétation de l'article 2.6. Nous notons aussi la confirmation par le Canada selon laquelle le fondement juridique de son allégation concernant la question du "produit similaire" est une violation alléguée de "*par exemple* l'article 5.1, 5.2 et 5.4" de l'*Accord antidumping*.

7.30 Nous constatons donc que la violation alléguée des articles 2 (à l'exception de l'article 2.6), 3, 5 (à l'exception de l'article 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8), 6.10 et 9 de l'*Accord antidumping* n'entre pas dans le champ d'application de notre mandat tel qu'il est énoncé dans la demande d'établissement d'un groupe spécial.

3. Introduction d'éléments de preuve dont l'autorité chargée de l'enquête n'avait pas été saisie

a) Contexte factuel

7.31 Le Canada allègue que les États-Unis ont violé l'article 2 de l'*Accord antidumping* dans la mesure où le DOC n'a pas dûment tenu compte des différences qui affectent la comparabilité des prix lorsqu'il a comparé les prix des produits vendus aux États-Unis et les prix des produits présentant des caractéristiques physiques différentes vendus au Canada. À l'appui de son allégation, le Canada a joint un document, la pièce n° 77 du Canada, censé justifier son avis selon lequel les données versées au dossier montrent que les caractéristiques physiques pertinentes des divers produits affectent la comparabilité des prix. La pièce n° 77 du Canada est une analyse de régression des données versées au dossier, produite par Tembec, une des sociétés interrogées.

7.32 Cependant, la pièce n° 77 du Canada n'a pas été présentée au DOC au cours de l'enquête. Il ressort du dossier de l'enquête correspondante que le DOC a annoncé la détermination finale en mars 2002, tandis que le document qui nous est à présent soumis en tant que pièce n° 77 du Canada semble avoir été établi pour Tembec le 4 octobre 2002, à savoir six mois après la fin de l'enquête.

b) Arguments des parties

7.33 Les **États-Unis** affirment que la pièce n° 77 du Canada ne faisait pas partie du dossier de l'enquête correspondante et ne constitue donc pas des "faits communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur" comme le prescrit l'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping*. Selon les États-Unis, la pièce n° 77 du Canada contient une

[197] Réponses du Canada aux questions n° 1 et n° 85 du Groupe spécial.

régression statistique qui a été établie plus de six mois après l'achèvement de l'enquête.[198] Les États-Unis affirment que "la pièce n° 77 du Canada présente des données nouvellement obtenues, calculées et réorganisées d'une manière différente par rapport à ce qui était à la disposition de l'autorité chargée de l'enquête des États-Unis dans l'enquête initiale".[199] Comme les renseignements contenus dans la pièce n° 77 du Canada n'ont pas été communiqués à l'autorité chargée de l'enquête conformément aux procédures internes appropriées pendant l'enquête, les États-Unis affirment qu'il serait incompatible avec l'article 17.5 ii) de les prendre en considération. En outre, les États-Unis soutiennent que le Canada, en nous demandant de prendre en considération ces nouveaux éléments de preuve, demande effectivement au Groupe spécial d'entreprendre son propre établissement et sa propre évaluation des faits, contrairement à l'article 17.6 i). Les États-Unis nous demandent donc de refuser de prendre en considération la pièce n° 77 du Canada.

7.34 Le **Canada** répond que même si la pièce n° 77 du Canada, en tant que telle, ne figurait pas dans le dossier lorsque le DOC a fait sa détermination finale, toutes les données correspondantes utilisées dans l'analyse de régression figuraient dans le dossier dont le DOC était saisi.[200] Ainsi, selon le Canada, l'article 17.5 ii) et 17.6 i) ne nous empêche pas de prendre en considération la pièce n° 77 du Canada. La présentation de ladite pièce avait pour objet de permettre au Groupe spécial de déterminer si l'établissement des faits par le DOC était correct et si son évaluation des faits qui lui étaient soumis était impartiale et objective, conformément à l'article 17.6 i). Le Canada affirme qu'une question similaire se posait au Groupe spécial *CE – Linge de lit*, qui a constaté que bien que l'article 17.5 ii) prescrive à un groupe spécial d'examiner la question en se fondant sur les faits communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur, il ne prescrit pas qu'un groupe spécial examine ces faits exclusivement sous la forme sous laquelle ils ont été initialement communiqués à l'autorité chargée de l'enquête.[201] Le Canada fait aussi valoir que, si les États-Unis avaient respecté l'obligation qui leur incombe en vertu de l'article 6.1 de l'*Accord antidumping* "[d'aviser toutes les parties] des renseignements que les autorités exigent et [de leur] ménager d'amples possibilités de présenter par écrit tous les éléments de preuve qu'elles jugeront pertinents pour les besoins de l'enquête ...", la pièce n° 77 du Canada aurait été versée au dossier de l'enquête avant la détermination finale faite par le DOC.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.35 La question qu'il nous faut trancher est celle de savoir si la pièce n° 77 du Canada nous est soumise à bon escient en tant qu'élément de preuve visant à justifier l'allégation du Canada en ce qui concerne un ajustement au titre de l'article 2.4 pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques affectant la comparabilité des prix, c'est-à-dire de savoir si la pièce en question est conforme aux prescriptions de l'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping*.

7.36 L'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping* dispose ce qui suit:

> "L'ORD, à la demande de la partie plaignante, établira un groupe spécial ("panel") qu'il chargera d'examiner la question, en se fondant:
>
> (...)
>
> ii) sur les faits communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur."

[198] L'analyse de régression concernant le bois d'œuvre contenue dans la pièce n° 77 du Canada est datée du 4 octobre 2002.
[199] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 27.
[200] Réponse du Canada aux objections préliminaires des États-Unis, paragraphe 20.
[201] Rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit*, paragraphes 6.41 à 6.43.

7.37 Il ressort clairement de l'article 17.5 ii) que nous devons examiner la question qui nous est soumise en nous fondant sur les faits communiqués au DOC conformément aux procédures internes des États-Unis, et que nous ne pouvons pas fonder nos constatations sur d'autres faits ne respectant pas cette prescription. Ainsi, nous convenons avec un groupe spécial antérieur que nous "ne [pouvons] pas, lorsqu[e] [nous] examin[ons] une allégation de violation de l'*Accord antidumping* dans une détermination donnée, prendre en compte des faits ou des éléments de preuve qu'une partie (...) a présentés dans le but de démontrer l'existence d'une erreur dans la détermination concernant des questions que les autorités ont étudiées et sur lesquelles elles se sont prononcées, à moins qu'ils n'aient été communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du pays procédant à l'enquête *au cours de celle-ci*".[202] (pas d'italique dans l'original; note de bas de page omise) Si ce n'était pas le cas, nous voyons mal comment une autorité chargée de l'enquête pourrait être censée avoir pris ces faits en considération lorsqu'elle a fait ses déterminations pertinentes – la raison même pour laquelle les faits sont présentés à une telle autorité.

7.38 Le Canada ne conteste pas que la pièce n° 77 du Canada n'a été présentée au DOC que le 4 octobre 2002, à savoir plus de six mois après que le DOC a publié sa détermination finale. Il fait cependant valoir que les données correspondantes sur lesquelles la pièce n° 77 du Canada est fondée ont été prises de la base de données que le DOC a utilisée pour calculer la marge de dumping pour Tembec[203], et que, par conséquent, elle ne contient pas de faits nouveaux – les faits de la cause sont donc similaires à ceux de l'affaire *CE – Linge de lit*. Il nous faut donc déterminer si la pièce n° 77 du Canada contient des faits dont le DOC n'avait pas été saisi et constitue par conséquent des éléments de preuve à part entière, et si la constatation pertinente du Groupe spécial dans l'affaire *CE – Linge de lit* est applicable en l'espèce.

7.39 Il n'est pas contesté que la pièce n° 77 du Canada contient les résultats d'une analyse de régression effectuée par un consultant sur ordre de Tembec, l'une des sociétés canadiennes tenues de répondre au questionnaire. Nous notons que la régression multiple est une méthode statistique pour étudier la relation entre une variable dépendante unique et une ou plusieurs variables indépendantes.[204] L'utilisation de la régression permet à l'utilisateur de déterminer par inférence s'il y a une relation positive, inverse (négative) ou s'il n'y a pas de relation entre la variable explicative et la/les variable(s) dépendante(s). Cette procédure permet aussi de mesurer la relation – comment un changement d'unité dans la variable indépendante affecte la valeur de la variable dépendante. La méthode en jeu pour établir cette relation consiste à ajuster une ligne à travers l'ensemble de points tracés par les variables indépendantes ou explicatives. La ligne est ajustée en réduisant au strict minimum le carré de la distance entre la ligne elle-même et les points. Cette méthode est appelée la régression des moindres carrés ordinaires et a été utilisée pour produire la pièce n° 77 du Canada.[205] Quand on effectue une analyse de régression, on a le choix entre faire intervenir une seule équation ou plus, entre un modèle linéaire ou non linéaire. En outre, il y a un choix de variables explicatives à inclure dans l'analyse.

7.40 À notre avis, une analyse de régression comporte une analyse des données qui pourrait être faite de bien des manières, et les choix opérés peuvent avoir une incidence significative sur les conclusions tirées. Une analyse de régression n'est pas simplement un ensemble de données qui peuvent être prises telles quelles. Il faut au contraire une clarification supplémentaire et il faut évaluer la valeur probante d'une telle analyse à la lumière de facteurs tels que les données retenues, la méthode précise utilisée et les variables choisies. Il appartient à l'autorité chargée de l'enquête de faire une telle évaluation des éléments de preuve qui lui sont présentés, et au groupe spécial d'examiner si l'évaluation de l'autorité chargée de l'enquête était correcte à la lumière du critère

[202] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 7.6.
[203] Ce fait n'est pas contesté par les États-Unis.
[204] Allison, Paul A. (1998) *Multiple Regression: A Primer* (Pine Forge Press, 1998).
[205] Pièce n° 129 du Canada, Memorandum on the Regression Analysis, page 2.

d'examen énoncé à l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*. Pour que nous prenions en considération une analyse de régression qui n'a pas été présentée à l'autorité chargée de l'enquête, il nous faudrait effectuer un examen *de novo* plutôt que déterminer si l'évaluation des faits par l'autorité chargée de l'enquête était correcte. Ainsi, s'il est vrai qu'une analyse de régression peut être fondée sur des données qui sont des "éléments de preuve" devant l'autorité chargée de l'enquête, nous considérons que les résultats d'une analyse de régression utilisant ces données constituent des "éléments de preuve" à part entière, distincts des données correspondantes sur lesquelles ils sont fondés.

7.41 Le Canada s'appuie sur le rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit* pour soutenir que l'article 17.5 ii) n'empêche pas un groupe spécial d'examiner les données qui lui sont présentées sous une forme différente de celle sous laquelle elles ont été présentées à l'autorité chargée de l'enquête.[206] Nous relevons cependant que la pièce en cause dans ce différend était un tableau récapitulatif des déclarations de soutien en faveur de la demande reçues d'autres producteurs des CE. La pièce était donc un "agencement" des éléments de preuve déjà présentés et non *pas* une manipulation de ces derniers. Il nous semble clair que la situation factuelle diffère substantiellement des faits de la présente affaire: les éléments de preuve en question avaient été soumis à l'autorité chargée de l'enquête pendant l'enquête elle-même, et ces mêmes renseignements ont été soumis au Groupe spécial simplement sous une forme différente – rien n'y a été ajouté, et rien n'en a été retiré. Il s'agissait donc simplement d'un exercice "mécanique". On ne peut en dire autant des éléments de preuve figurant dans la pièce n° 77 du Canada – nous relevons que le mémorandum rédigé par le consultant qui a effectué l'analyse de régression expliquant comment la pièce n° 77 du Canada a été élaborée couvre sept pages, expliquant les méthodes employées et les différentes options retenues.[207] Cela en soi nous confirme que la pièce n° 77 du Canada renferme plus que les simples données dont le DOC avait déjà été saisi. Nous estimons donc que le recours par le Canada au rapport *CE – Linge de lit* est injustifié.

7.42 Le Canada soutient que l'analyse de régression contenue dans la pièce n° 77 du Canada n'aurait pas pu être présentée plus tôt, car les parties n'ont pas été avisées par le DOC qu'il pourrait déterminer d'exclure les dimensions des bois d'œuvre résineux comme facteur exigeant un ajustement fondé sur le prix au titre de l'article 2.4, contrairement au fait qu'il avait reconnu, au stade de la détermination préliminaire, la nécessité d'un ajustement pour tenir compte des dimensions.[208] Le Canada nous demande de "ne pas perdre de vue les obligations qui incombent aux États-Unis en vertu

---

[206] Dans l'affaire *CE – Linge de lit*, le Groupe spécial a constaté ce qui suit:

> "L'article 17.5 ii) de l'Accord antidumping dispose qu'un groupe spécial examinera un différend au titre de l'Accord antidumping "en se fondant: ... sur les faits communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur". Il n'exige toutefois pas qu'un groupe spécial examine ces faits exclusivement sous la forme sous laquelle ils ont été initialement communiqués à l'autorité chargée de l'enquête. De fait, le but même des communications des parties au groupe spécial est d'ordonner les faits pertinents à l'appui de leurs arguments de façon organisée et compréhensible pour élucider les positions des parties. Sur la base de notre examen des renseignements dont disposaient les Communautés européennes au moment où elles ont pris leur décision, en particulier ceux qui ont été présentés par l'Inde dans les pièces qu'elle a présentées, de l'argumentation détaillée des parties concernant cet élément de preuve, et de nos constatations au sujet de l'allégation de l'Inde au titre de l'article 5.4, nous concluons que la pièce en question ne contient pas de nouveaux éléments de preuve. Par conséquent, nous concluons que la forme du document (c'est-à-dire un nouveau document) ne nous empêche pas de prendre en considération son contenu, qui comprend les faits communiqués à l'autorité chargée de l'enquête au cours de l'enquête. Il n'y a à notre avis aucune raison de ne pas prendre en considération le document dans la présente procédure et nous rejetons par conséquent la demande de l'Inde." (italique dans l'original) (Rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit*, paragraphe 6.43)

[207] Pièce n° 129 du Canada, Memorandum on Regression Analysis.

[208] Réponse du Canada aux objections préliminaires des États-Unis, paragraphe 21.

de l'article 6.1 de l'*Accord antidumping* d'aviser toutes les parties des renseignements que les autorités exigent et de leur ménager d'amples possibilités de présenter par écrit tous les éléments de preuve qu'elles jugeront pertinents pour l'enquête".[209] Si cependant le Canada estimait que les États-Unis ont limité à tort les éléments de preuve qui ont été versés au dossier de l'enquête correspondante sur cette question, la procédure correcte à suivre aurait été d'établir une allégation à cet égard. Or le Canada n'a pas fait valoir une telle allégation dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial. Comme il n'y a pas d'allégation de ce type au titre de l'article 6.1 dans le cadre de notre mandat, nous ne prendrons pas davantage en considération l'article 6.1.

7.43 Nous constatons donc que les éléments de preuve qui nous ont été soumis en tant que pièce n° 77 du Canada représentent des faits qui n'ont pas été communiqués conformément aux procédures internes appropriées aux autorités du Membre importateur conformément aux dispositions de l'article 17.5 ii) de l'*Accord antidumping* et nous ne les prendrons pas en considération.

D. ALLÉGATION N° 1: ARTICLE 5.2 – LA DEMANDE NE CONTENAIT PAS LES RENSEIGNEMENTS QUI POUVAIENT "RAISONNABLEMENT ÊTRE À LA DISPOSITION DU REQUÉRANT"

a) Contexte factuel

7.44 Le DOC a reçu une demande d'ouverture d'une enquête antidumping concernant certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. La demande contenait certains renseignements sur les prix auxquels le produit en question était vendu pour être mis à la consommation au Canada, sur la valeur construite du produit, ainsi que sur les prix à l'exportation du bois d'œuvre résineux exporté du Canada vers les États-Unis. La demande a été examinée par le DOC et, à cette occasion, une lettre indiquant les insuffisances a été envoyée au requérant avec une demande de données additionnelles et de clarifications concernant certains points. Le requérant a répondu à la demande en communiquant des données additionnelles et des clarifications.

b) Arguments des parties/tierces parties

7.45 Le **Canada** affirme que l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* exige qu'une demande d'ouverture d'une enquête antidumping contienne les renseignements sur les prix "qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant". Le Canada affirme que le requérant a faussement déclaré au DOC que: 1) il n'avait pas accès aux prix des transactions des producteurs canadiens pour les ventes de bois d'œuvre résineux au Canada; 2) il disposait uniquement de renseignements limités sur les prix auxquels le bois d'œuvre résineux canadien était exporté vers les États-Unis; et 3) il n'avait pas accès aux coûts de production détaillés des producteurs canadiens. Spécifiquement, le Canada affirme qu'étant donné que Weldwood est une filiale à 100 pour cent d'un membre du Comité exécutif de la Coalition, les données sur les prix de vente et les coûts d'un gros exportateur canadien pouvaient "raisonnablement être à la disposition du requérant". Le Canada allègue en outre que le dossier a par la suite établi que quatre membres de la Coalition avaient en fait importé du bois d'œuvre résineux du Canada. Il n'y avait donc rien qui justifiait de ne pas inclure les données sur les prix et les coûts des ventes réelles de bois d'œuvre résineux au Canada et aux États-Unis, et il n'était pas nécessaire que le requérant construise les prix ou les coûts des ventes de bois d'œuvre résineux canadien pour étayer la demande. Étant donné que la demande ne comportait pas tous les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition des requérants, elle ne satisfaisait pas aux prescriptions de l'article 5.2. Le Canada fait aussi valoir qu'en ne cherchant pas à obtenir d'autres renseignements (c'est-à-dire des données sur les prix et les coûts réels), y compris en acceptant aveuglément l'allégation du requérant selon laquelle il ne disposait pas de ces renseignements, alors qu'il connaissait les liens existant entre Weldwood et IP, le DOC n'a pas respecté l'obligation, établie à l'article 5.2, de faire en sorte que la demande contienne les

[209] *Id.*, paragraphe 22.

renseignements qui peuvent "raisonnablement être à la disposition" du requérant. Selon le Canada, une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective ne serait pas parvenue à la conclusion que le requérant avait communiqué les renseignements qui pouvaient "raisonnablement être à [s]a disposition".

7.46 Les **États-Unis** font valoir que les renseignements communiqués par le requérant étaient suffisants pour étayer une décision d'ouvrir une enquête et que les données sur les coûts et les prix concernant Weldwood auxquelles le Canada fait référence n'auraient pas pu amoindrir le caractère suffisant des éléments de preuve figurant dans la demande. Selon les États-Unis, l'article 5.2 n'exige pas qu'un requérant communique dans la demande certains renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition si les renseignements figurant dans la demande sont suffisants pour étayer l'ouverture d'une enquête. Les États-Unis affirment également que les renseignements sur les prix que le requérant a effectivement communiqués étaient plus représentatifs des prix des exportateurs canadiens de produits de bois d'œuvre résineux que ne l'auraient été ceux qui concernaient uniquement un producteur canadien, Weldwood, s'ils avaient été, ou avaient dû être communiqués.

7.47 En tant que tierce partie, les **CE** font valoir premièrement que l'article 5.2 n'impose pas au requérant l'obligation de communiquer à l'autorité chargée de l'enquête *tout* renseignement qui peut raisonnablement être à sa disposition mais uniquement ceux qui sont visés par les alinéas i) à iv) de l'article 5.2, et deuxièmement que l'article 5.2 impose une obligation uniquement au requérant et non à l'autorité chargée de l'enquête.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.48 La question dont nous sommes saisis consiste à savoir si la demande d'ouverture de l'enquête correspondant au présent différend est compatible avec l'article 5.2 de l'*Accord antidumping*. Il nous semble que la question liminaire pertinente est de savoir si une demande contenant des renseignements sur tous les points spécifiques mentionnés à l'article 5.2 peut malgré tout être incompatible avec ledit article du fait que des renseignements additionnels concernant ces points spécifiques qui pouvaient raisonnablement être à la disposition des requérants n'étaient pas inclus dans la demande. Lorsque nous aurons répondu à cette question, nous examinerons les renseignements figurant dans la demande afin de déterminer si celle-ci comportait les renseignements requis.

7.49 Pour commencer, nous notons que l'article 5.1 de l'*Accord antidumping* dispose ce qui suit:

> "Sous réserve des dispositions du paragraphe 6, une enquête visant à déterminer l'existence, le degré et l'effet de tout dumping allégué sera ouverte sur demande présentée par écrit par la branche de production nationale ou en son nom."

7.50 La demande constitue donc normalement le point de départ du processus, activé par la branche de production nationale du pays importateur, qui consiste à déterminer si "une enquête visant à déterminer l'existence, le degré et l'effet de tout dumping allégué sera ouverte" par l'autorité chargée de l'enquête.

7.51 Nous examinons ensuite les prescriptions, établies par l'article 5.2, auxquelles une demande d'ouverture d'une enquête présentée par écrit au titre de l'article 5.1 doit satisfaire. Gardant à l'esprit les règles d'interprétation des traités mentionnées dans la section B.1 *supra*, nous analysons pour commencer le texte de l'article 5.2 en nous intéressant au sens ordinaire de la disposition. La partie pertinente de l'article 5.2 dispose ce qui suit:

> "Une demande présentée au titre du paragraphe 1 comportera des éléments de preuve de l'existence *a)* d'un dumping, *b)* d'un dommage au sens où l'entend l'article VI du

GATT de 1994 tel qu'il est interprété par le présent accord et *c)* d'un lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le dommage allégué. Une simple affirmation, non étayée par des éléments de preuve pertinents, ne pourra pas être jugée suffisante pour satisfaire aux prescriptions du présent paragraphe. La demande contiendra les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant, sur les points suivants:

i) l'identité du requérant et une description du volume et de la valeur de la production nationale du produit similaire par le requérant. Lorsqu'une demande sera présentée par écrit au nom de la branche de production nationale, ladite demande précisera la branche de production au nom de laquelle elle est présentée en donnant une liste de tous les producteurs nationaux connus du produit similaire (ou des associations de producteurs nationaux du produit similaire) et, dans la mesure du possible, une description du volume et de la valeur de la production nationale du produit similaire que représentent ces producteurs;

ii) une description complète du produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping, les noms du ou des pays d'origine ou d'exportation en question, l'identité de chaque exportateur ou producteur étranger connu et une liste des personnes connues pour importer le produit en question;

iii) des renseignements sur les prix auxquels le produit en question est vendu pour être mis à la consommation sur le marché intérieur du ou des pays d'origine ou d'exportation (ou, le cas échéant, des renseignements sur les prix auxquels le produit est vendu à partir du ou des pays d'origine ou d'exportation à un ou plusieurs pays tiers, ou sur la valeur construite du produit) et des renseignements sur les prix à l'exportation ou, le cas échéant, sur les prix auxquels le produit est revendu pour la première fois à un acheteur indépendant sur le territoire du Membre importateur;

iv) des renseignements sur l'évolution du volume des importations dont il est allégué qu'elles font l'objet d'un dumping, l'effet de ces importations sur les prix du produit similaire sur le marché intérieur et l'incidence de ces importations sur la branche de production nationale, démontré s par des facteurs et indices pertinents qui influent sur la situation de cette branche, tels que ceux qui sont énumérés aux paragraphes 2 et 4 de l'article 3."

7.52 Il ressort clairement du libellé du texte introductif de l'article 5.2 qu'"une demande ... *comportera* des éléments de preuve de l'existence *a)* d'un dumping, *b)* d'un dommage ... et *c)* d'un lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le dommage allégué". (pas d'italique dans l'original) La prescription impérative selon laquelle des éléments de preuve de l'existence d'un dumping doivent être inclus dans la demande est donc très claire. En outre, il est également clair qu'une simple affirmation de l'existence d'un dumping qui n'est pas étayée par des éléments de preuve pertinents "ne pourra pas être jugée suffisante pour satisfaire aux prescriptions du présent paragraphe". L'article 5.2 dispose par ailleurs que "[l]a demande contiendra les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur les points mentionnés aux alinéas i) à iv).

7.53 Le Canada a initialement affirmé que le requérant n'avait pas communiqué "tous les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à [s]a disposition" pour ce qui était des éléments

de preuve relatifs aux coûts et aux prix.[210,211] "La requête ne contenait donc pas "les renseignements qui [pouvaient] raisonnablement être à la disposition du requérant" en ce qui concernait les prix auxquels le bois d'œuvre résineux canadien était vendu sur les marchés des États-Unis et du Canada."[212] Nous inférons de ces déclarations que le Canada a initialement fait valoir qu'une demande devrait contenir *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant.[213] Toutefois, au vu de ses communications ultérieures, nous ne considérons pas que le Canada avance encore l'argument selon lequel le terme "les" figurant dans l'expression "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" signifie "tous" les renseignements ou "tout" renseignement pouvant raisonnablement être à la disposition du requérant.[214] Néanmoins, dans un souci de certitude, nous énonçons ci-après les raisons pour lesquelles nous ne croyons pas que l'article 5.2 exige qu'un requérant fournisse "tous" les renseignements sur les points identifiés dans l'article 5.2 qui peuvent raisonnablement être à sa disposition.

7.54 Nous notons que l'expression "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" indique que si les renseignements sur certains des points énumérés aux alinéas i) à iv) ne peuvent pas raisonnablement être à sa disposition dans un cas précis, le requérant n'est pas obligé de les inclure dans la demande. Il nous semble que l'expression "peuvent raisonnablement être à la disposition" vise à éviter d'imposer au requérant la charge indue de communiquer des renseignements qui ne peuvent pas raisonnablement être à sa disposition. Elle ne vise pas, selon nous, à exiger qu'un requérant communique *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition. Considérant le but de la demande, nous sommes d'avis qu'une demande doit uniquement inclure les renseignements sur les points pertinents pouvant raisonnablement être à la disposition du requérant que celui-ci juge nécessaires pour étayer ses allégations de dumping, de dommage et de causalité. Le but de la demande étant de fournir des éléments de preuve qui serviront de base à l'ouverture de la procédure d'enquête, il nous semble inutile d'exiger qu'un requérant communique *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à sa disposition pour étayer ses allégations.[215] Cela est d'autant plus vrai lorsque ces renseignements risquent d'être redondants ou moins fiables par rapport aux renseignements contenus dans la demande. Bien entendu, cela ne signifie pas que ces renseignements seront nécessairement suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête au titre de l'article 5.3 – il s'agit d'une question distincte qui n'entre pas dans le champ de la question que nous examinons ici, mais qui fait l'objet de notre examen aux paragraphes 7.71 à 7.127, *infra*.

7.55 Nous ne partageons donc pas le point de vue initial du Canada selon lequel l'inclusion de l'expression "qui peuvent raisonnablement être à la disposition" impose une prescription additionnelle au requérant. À la lumière de l'analyse que nous avons faite ci-dessus, il est clair que l'article 5.2 exige qu'une demande contienne des éléments de preuve pertinents de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité, et qu'il présente une liste des types de renseignements qu'elle doit contenir. Nous pensons que l'expression "qui peuvent raisonnablement être à la disposition" signifie

---

[210] Première communication écrite du Canada, paragraphe 97.

[211] Nous ne considérons pas que le Canada conteste le fait que la demande contenait les renseignements visés aux alinéas i) à iv) de l'article 5.2. Le Canada conteste l'adéquation et l'exactitude de certains des renseignements contenus dans la demande. Cette question est examinée dans le cadre de l'allégation n° 2, *infra*.

[212] Première communication écrite du Canada, paragraphe 97. Dans le même ordre d'idées, WT/DS264/2, paragraphe 1 a).

[213] Les États-Unis et les CE ont dit comprendre la même chose. (*Voir* la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 8, et la communication des CE en tant que tierce partie, paragraphes 7 et 8).

[214] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 18 à 25.

[215] Si, en vertu de la prescription, tous les renseignements pouvant raisonnablement être à la disposition du requérant devaient être communiqués dans la demande, cela pourrait avoir des conséquences absurdes en ce sens que le requérant pourrait être tenu de communiquer un grand volume de renseignements aux fins de l'ouverture de l'enquête.

que les renseignements spécifiés doivent être communiqués *dans la mesure* où ils peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant. Il s'agit donc d'une modulation de la prescription imposant de fournir ces renseignements en fonction de leur disponibilité, de façon à ce que la demande soit conforme à l'article 5.2 même dans les cas où elle ne comprend pas tous les renseignements spécifiés si ceux-ci ne pouvaient simplement pas raisonnablement être à la disposition du requérant.

7.56 L'interprétation du Canada nous imposerait de conclure que l'expression "qui peuvent raisonnablement être à la disposition" vise à *rendre* l'obligation *plus stricte*, au point que même si tous les renseignements spécifiés sont fournis, la demande ne satisfera pas aux prescriptions de l'article 5.2 si *tous* les renseignements pertinents qui "peuvent raisonnablement être à la disposition" n'y figurent pas. Si telle était l'intention des rédacteurs, ils auraient pu utiliser "contiendra *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition" au lieu de "les renseignements". Nous sommes d'avis que les rédacteurs avaient de bonnes raisons de ne pas inclure le terme "tous" dans le texte car son inclusion aurait signifié que l'autorité chargée de l'enquête aurait dû examiner même la demande la mieux documentée pour s'assurer que des renseignements additionnels n'auraient pas pu être fournis. Dans la présente affaire, vu que le Canada a indiqué que les sociétés requérantes faisaient régulièrement des affaires avec des sociétés canadiennes, ce qui représentait des milliers de transactions[216], cela aurait signifié que le requérant aurait dû communiquer des renseignements et des documents concernant toutes ces transactions. En outre, l'autorité chargée de l'enquête aurait ensuite été tenue d'examiner les renseignements concernant toutes ces transactions aux fins de l'ouverture d'une enquête et, qui plus est, de s'assurer que toutes ces transactions étaient visées par ce processus. Selon nous, une telle prescription rendrait la disposition totalement inapplicable.

7.57 Considérant les prescriptions de l'article 5.2, nous estimons devoir établir, lors de l'examen des faits spécifiques en l'espèce, si la demande contenait des renseignements sur les points spécifiés à l'article 5.2, en particulier ceux qui sont visés par l'alinéa iii), et non si elle contenait tous les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant.

7.58 Nous notons que l'article 5.2 iii) exige en l'espèce que la demande contienne des renseignements sur les prix auxquels le bois d'œuvre résineux est vendu pour être mis à la consommation au Canada – ou, le cas échéant, des renseignements sur la valeur construite du bois d'œuvre résineux au Canada – et des renseignements sur les prix à l'exportation vers les États-Unis.

7.59 Nous nous intéressons donc maintenant aux faits spécifiques en l'espèce pour déterminer si les renseignements requis figuraient dans la demande. Le 2 avril 2001, le DOC a reçu une demande contenant les renseignements suivants[217]:

- Renseignements sur les prix sur le marché canadien:

  - prix MBF moyens[218] pour l'EPS vendu en Colombie-Britannique au cours des trois derniers trimestres de 2000[219];

[216] Première déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphe 17.
[217] Pièce n° 9 du Canada, Initiation, page 21328.
[218] Les "prix MBF" sont les prix par millier de pieds-planche. Un "pied-planche" est une unité tridimensionnelle correspondant à la quantité de bois d'œuvre contenue dans une pièce de bois de 1 pouce d'épaisseur, 12 pouces de largeur et 1 pied de longueur, ou d'autres dimensions équivalentes. (Pièce n° 37 du Canada, Application, page III-9)
[219] Pièce n° 10 du Canada, Initiation Checklist, page 7. Renseignements tirés des valeurs pour le bois d'œuvre indiquées dans le système de tarification en fonction du marché publiés par le Ministère des forêts de la Colombie-Britannique.

- prix MBF, publiés dans *Random Lengths*, publication spécialisée fiable, pour l'année précédant immédiatement la demande et concernant l'EPS de l'est séché au séchoir, de 2 pouces d'épaisseur par 4 pouces de largeur, de diverses longueurs, livré à Toronto.[220]

- Renseignements sur les prix à l'exportation fondés sur les données de *Random Lengths* concernant les ventes multiples d'EPS de l'ouest à livrer aux États-Unis[221]:

  - une moyenne globale des prix hebdomadaires déclarés tout au long de la période allant du 1er avril 2000 au 31 mars 2001 pour un produit de bois d'œuvre résineux: l'EPS de l'ouest séché au séchoir, de 2 x 4, de qualité "standard et meilleur", débits toutes longueurs, livré sur deux grands marchés, Chicago et Atlanta, respectivement;

  - un prix moyen par transaction pour l'EPS de l'ouest séché au séchoir, de 2 x 4, de qualité "standard et meilleur", débits toutes longueurs, livré à Chicago au cours de la semaine s'achevant le 19 janvier 2001[222];

  - une déclaration sous serment concernant les offres de prix faite par une source bien informée dans la branche de production attestant une offre d'une société commerciale américaine pour du bois canadien EPS de l'ouest séché au séchoir, de 2 x 4, débits toutes longueurs, provenant de Colombie-Britannique, à vendre en mars 2001 à un prix incluant la livraison en un point donné du marché américain.[223] La déclaration sous serment contenait des renseignements sur la majoration historique reçue par les grossistes en bois d'œuvre (5 pour cent), et sur les moyens probables d'expédition[224];

  - une déclaration sous serment concernant la "perte de ventes" faite par un producteur de bois d'œuvre américain, qui faisait état de quatre cas dans lesquels l'auteur de la déclaration avait perdu le 15 décembre 2000 des ventes avec des clients potentiels aux États-Unis (les acheteurs) car ces acheteurs avaient indiqué que "des producteurs québécois" offraient le même produit à un prix inférieur au prix offert par l'auteur de la déclaration. Les conditions étaient identiques pour le produit canadien et le produit américain[225];

---

[220] *Id.*, pages 7 et 8.

[221] Pièce n° 10 du Canada, dossier d'ouverture, pages 6 et 7.

[222] *Ibid.*, et pièce n° 41 du Canada, Application – Freight Affidavit. Le requérant a initialement calculé l'ajustement au titre du fret pour l'EPS de l'ouest sur la base des mêmes frais de transport qu'il avait utilisés pour la distance beaucoup plus courte séparant le Québec de Boston pour l'ajustement concernant l'EPS de l'est. Dans les modifications apportées à la demande le 10 avril 2001, le requérant a communiqué un autre tarif qui serait "plus exact mais au demeurant très prudent" pour le fret entre la Colombie-Britannique et les destinations aux États-Unis (pièce n° 40 du Canada, Application Amendments). Ce tarif est jugé "prudent" car il est calculé sur la base d'une distance plus courte que les distances séparant n'importe quel lieu d'origine en Colombie-Britannique des marchés sur lesquels les produits d'EPS de l'ouest étaient livrés.

[223] Pièce n° 10 du Canada, Initiation Checklist, pages 7 et 8, et pièce n° 40 du Canada, Application Amendments.

[224] Pour calculer le prix départ usine, le requérant a effectué un ajustement consistant à déduire le fret entre des points moins éloignés, ce qui revenait à supprimer un montant inférieur à ce que les frais de transport réels auraient probablement été.

[225] Pièce n° 10 du Canada, Initiation Checklist, pages 7 et 8.

- données de *Random Lengths* sur les prix à l'exportation pour des ventes multiples d'EPS de l'est pendant la période allant d'avril 2000 à mars 2001 à livrer à deux endroits différents aux États-Unis[226]:

  i) une moyenne, sur la période couverte par l'enquête, des prix hebdomadaires déclarés pour le bois EPS de l'est séché au séchoir, de 2 x 4, débits toutes longueurs, livré à Boston et dans la région des Grands Lacs, respectivement;

  ii) une moyenne, sur la période couverte par l'enquête, des prix hebdomadaires déclarés pour le bois de colombage EPS de l'est, séché au séchoir, de 2 x 4, de 8 pieds, livré à Boston et dans la région des Grands Lacs, respectivement;

  iii) un prix moyen par transaction pour le bois de colombage EPS de l'est, ébouté de précision, de 2 x 4, de 8 pieds, séché au séchoir, livré à Boston pendant la semaine du 19 janvier 2001.[227]

- Renseignements sur la valeur construite du produit:

  - redevances d'exploitation provinciales en Colombie-Britannique et au Québec en 2000[228];

  - données sur les frais d'exploitation forestière en Colombie-Britannique tirées d'une étude indépendante menée en 1999 par un consultant des scieries de Colombie-Britannique[229];

  - données sur les frais d'exploitation forestière au Québec au cours du dernier trimestre de 2000, tirées d'une étude de marché[230];

  - données sur les coûts de main-d'œuvre directs en Colombie-Britannique et au Québec, tirées d'études sur les scieries menées par le gouvernement de la Colombie-Britannique et le gouvernement fédéral canadien, respectivement[231];

  - données sur les frais d'électricité tirées d'une étude sur les fournisseurs d'électricité menée par le gouvernement fédéral canadien[232];

[226] *Ibid.*
[227] *Ibid.*
[228] Pièce n° 4 des États-Unis, Application - pièce n° VI.C-2; et pièce n° 59 des États-Unis, Application - pièce n° VI.D-2.
[229] Pièce n° 5 des États-Unis, Application - pièce n° VI.D-4; et pièce n° 6 des États-Unis, Application - pièce n° VI.D-5.
[230] Pièce n° 7 des États-Unis, Application - pièce n° VI.C-4.
[231] Pièce n° 8 des États-Unis, Application - pièce n° VI.C-5; et pièce n° 9 des États-Unis, Application - pièce n° VI.D-6.
[232] Pièce n° 10 des États-Unis, Application - pièce n° VI.C-6; et pièce n° 11 des États-Unis, Application - pièce n° VI.D-7.

- données sur les frais financiers unitaires tirées des états financiers publics du producteur canadien de bois d'œuvre Tembec pour 2000[233];

- articles tirés de quotidiens de diverses villes canadiennes décrivant les très nombreuses ventes de bois d'œuvre résineux réalisées à des prix inférieurs aux coûts au Canada[234];

- un montant de bénéfice a été étayé par les états financiers publics de Tembec, un gros producteur canadien – ce sont ces mêmes états financiers qui ont été utilisés lors du calcul du coût de production.[235]

7.60 Sur la base de ces renseignements, les requérants ont calculé des marges de dumping estimées allant de 22,5 pour cent à 72,9 pour cent.[236]

7.61 Nous estimons qu'il ressort manifestement de l'énumération ci-dessus que la demande présentée dans la présente enquête contenait des renseignements sur les prix auxquels le bois d'œuvre résineux était vendu pour être mis à la consommation au Canada, sur la valeur construite du bois d'œuvre résineux au Canada et sur les prix à l'exportation vers les États-Unis. À la lumière de nos conclusions concernant les prescriptions de l'article 5.2, nous constatons donc que la demande contenait les renseignements requis par l'article 5.2 iii). En conséquence, nous concluons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec l'article 5.2.[237]

E. ALLÉGATION N° 2: ARTICLE 5.3 – ÉLÉMENTS DE PREUVE DONT IL EST ALLÉGUÉ QU'ILS SONT INSUFFISANTS POUR JUSTIFIER L'OUVERTURE D'UNE ENQUÊTE

a) Contexte factuel

7.62 Le DOC a reçu une demande d'ouverture d'une enquête antidumping concernant des importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada dont il était allégué qu'elles faisaient l'objet d'un dumping. La demande contenait certains renseignements sur les prix auxquels le produit en question était vendu pour être mis à la consommation au Canada, sur la valeur construite du produit, ainsi que sur les prix à l'exportation des produits de bois d'œuvre résineux exportés du Canada vers les États-Unis. La demande ne contenait aucun renseignement sur les prix ou les coûts concernant Weldwood, un important producteur canadien exportant vers les États-Unis dont le capital est détenu à 100 pour cent par IP, une des sociétés requérantes, et ni aucun renseignement sur les prix à l'exportation pour des importations du produit visé réalisées par d'autres sociétés requérantes auprès d'exportateurs canadiens. La demande a été examinée par le DOC et, à cette occasion, une lettre indiquant les insuffisances a été envoyée au requérant avec une demande de données additionnelles et de clarifications concernant certains points. Le requérant a répondu à la demande en communiquant des données additionnelles et des clarifications. Le DOC a par la suite préparé un document dans lequel il expliquait son analyse de la demande et le fondement de sa décision d'ouvrir l'enquête.

---

[233] Pièce n° 12 des États-Unis, Application - pièce n° VI.B-1; pièce n° 13 des États-Unis, Application - pièce n° VI.B-2; et pièce n° 40 du Canada, Application Amendments (calculs financiers révisés de Tembec tirés de la pièce n° VI.B).

[234] Pièce n° 37 du Canada, Application - volume III; pièce n° 40 du Canada, Application Amendments; et pièce n° 14 des États-Unis, Application – pièce n° III-14.

[235] Pièce n° 12 des États-Unis, Application - pièce n° VI.B-1; pièce n° 13 des États-Unis, Application - pièce n° VI.B-2; et pièce n° 40 du Canada, Application Amendments.

[236] Pièce n° 37 du Canada, Application - Volume III.

[237] À la lumière de nos constatations, il n'est pas nécessaire que nous examinions, et nous n'examinons pas, la question, soulevée par les CE, de savoir si l'article 5.2 impose une obligation au Membre ou au requérant lui-même.

b) Arguments des parties/tierces parties

7.63 Le **Canada** allègue que le DOC 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 dont il avait connaissance, qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête, ce qui contrevient à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.

7.64 Le Canada affirme qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait su que certains renseignements extrêmement pertinents concernant des transactions particulières qui pouvaient raisonnablement être à la disposition de l'une des sociétés requérantes (IP) par l'intermédiaire de la société canadienne dont elle détenait le capital à 100 pour cent (Weldwood) n'avaient pas été communiqués, car la demande contenait un article d'un périodique canadien qui faisait référence aux liens existant entre les deux sociétés.[238] Le Canada affirme également qu'étant donné l'importance du commerce transfrontières de bois d'œuvre et la réalité bien connue de la détention de capitaux transfrontières, le DOC aurait dû conclure après avoir examiné plus avant la demande que les éléments de preuve de l'existence d'un dumping étaient inadéquats car les sociétés requérantes avaient accès à davantage de renseignements sur les prix et les coûts. En outre, le Canada postule qu'au moins quatre membres du Comité exécutif de la Coalition pour des importations de bois d'œuvre loyales, un des requérants, avaient acheté et importé des produits de bois d'œuvre résineux auprès de trois des sociétés canadiennes tenues de répondre au questionnaire au cours de la période couverte par l'enquête, et qu'ils avaient donc accès aux prix à l'exportation.[239] Il était donc clair que le requérant pouvait raisonnablement disposer de données sur les prix des transactions et les coûts réels qui n'avaient pas été fournis au DOC dans la demande, fait dont le DOC aurait dû se rendre compte lorsqu'il a examiné l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande afin de déterminer s'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête.

7.65 Selon le Canada, des renseignements sur les prix et les coûts étaient requis pour justifier l'ouverture de l'enquête au titre de l'article 5.3. Trouvant des éléments à l'appui de sa position dans les rapports des deux groupes spéciaux chargés d'examiner les affaires *Guatemala – Ciment I* et *Guatamala – Ciment II*, le Canada est d'avis que l'autorité chargée de l'enquête doit tenir compte de la manière dont le requérant justifie son allégation de dumping afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping pour justifier l'ouverture de l'enquête.[240] Ainsi, le Canada affirme que, comme l'article 2.2 permet d'établir une marge de dumping sur la base d'une comparaison utilisant la valeur construite (comme cela a été fait dans l'enquête en cause) uniquement lorsque aucune vente du produit similaire n'a eu lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur, et comme l'article 2.2.1 indique comment les coûts doivent être calculés, le DOC était tenu d'évaluer si les éléments de preuve fournis par le requérant concernant chacun des éléments pertinents – prix sur le marché intérieur, prix à l'exportation et coûts – étaient adéquats, exacts et suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête au titre de l'article 5.3.[241]

7.66 Le Canada dit que, si l'on utilise les données de *Random Lengths* sur les prix pour le Québec fournies par le requérant, une comparaison de toutes les données sur les prix sortie usine au Québec pour les produits EPS de l'est (2 x 4, qualité standard et meilleur, séchés au séchoir, débits toutes longueurs, et 2 x 4-8, éboutés de précision, séchés au séchoir) vendus au Québec et aux États-Unis montre que le prix aux États-Unis était constamment plus élevé pendant la période et que les éléments

[238] Cela a été confirmé par les États-Unis dans leur réponse à la question n° 12 du Groupe spécial, paragraphe 12.

[239] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphe 17, et deuxième communication écrite du Canada, note 7.

[240] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 30 à 32.

[241] *Id*., paragraphes 34 et 35.

de preuve figurant dans la demande ne démontraient donc pas l'existence d'un dumping prix à prix.[242] Il n'y avait donc aucune base justifiant d'ouvrir l'enquête sans données sur les coûts adéquates et exactes.[243] Le Canada conteste par ailleurs l'exactitude et l'adéquation de certains renseignements communiqués par les requérants en tant qu'éléments de preuve étayant l'allégation de dumping.

7.67 Selon les **États-Unis**, les renseignements effectivement inclus dans la demande fournissaient des éléments de preuve suffisants pour servir de base à l'ouverture de l'enquête[244], et les données concernant Weldwood - qui, selon les allégations du Canada, pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant - n'auraient pas pu annuler le caractère suffisant des données figurant dans la demande.[245]

7.68 Les États-Unis affirment que les données concernant Weldwood auraient représenté uniquement l'expérience d'une seule société et n'auraient pas représenté les diverses expériences en matière de coûts et de prix effectivement exposées dans la demande. Les données concernant Weldwood auraient pu ou non constituer des éléments de preuve de l'existence d'un dumping. Quelle que soit la conclusion que les données étayaient, elles n'auraient rien pu changer au fait que d'autres renseignements figurant dans la demande constituaient des éléments de preuve de l'existence d'un dumping. Même à supposer, pour les besoins de l'argumentation, que les données concernant Weldwood soient de meilleure qualité que les données figurant dans la demande, cela n'a aucune incidence sur la question dont le Groupe spécial est saisi – l'article 5.3 ne traite de la qualité des données servant de base à l'ouverture de l'enquête que pour exiger qu'elles soient exactes et adéquates et qu'il y ait des éléments de preuve suffisants pour justifier cette ouverture. Selon les États-Unis, les données communiquées par le requérant étaient suffisantes aux fins de l'ouverture d'une enquête.

7.69 Selon les États-Unis, le DOC a examiné attentivement la demande afin d'évaluer l'exactitude et l'adéquation des renseignements qui lui avaient été communiqués, a comparé les affirmations figurant dans la demande avec les éléments de preuve communiqués à l'appui de ces affirmations, et a analysé la demande point par point pour s'assurer qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour ouvrir une enquête. À l'issue de ce processus, le DOC a demandé aux requérants de fournir des données additionnelles et des clarifications. Le DOC a résumé son analyse de la demande dans un mémorandum analytique de 19 pages après avoir procédé à sa propre analyse indépendante, qui incluait des ajustements apportés aux calculs des marges de dumping effectués par les requérants. Le DOC s'est assuré de l'exactitude et de l'adéquation des éléments de preuve de l'existence d'un dumping qui lui avaient été communiqués et a constaté que les renseignements communiqués étaient suffisants pour étayer la décision d'ouvrir l'enquête.

7.70 En tant que tierce partie au présent différend, les **CE** estiment que l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* oblige l'autorité chargée de l'enquête à déterminer si l'ouverture d'une enquête serait justifiée au vu des éléments de preuve dont elle peut objectivement disposer. Cette obligation non seulement englobe un examen de la demande et du point de savoir si elle satisfait par exemple aux prescriptions de l'article 5.2 ou de l'article 5.4 de l'*Accord antidumping*, mais elle peut aussi imposer à l'autorité chargée de l'enquête de prendre d'autres mesures pour réunir les éléments de preuve nécessaires avant d'engager une enquête. Les CE partagent donc l'avis rendu par le Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille* selon lequel ce n'est pas simplement le fait en soi que les éléments de preuve sont exacts et adéquats qui constitue le critère juridique au titre de l'article 5.3, mais le

[242] *Id.*, paragraphe 37, et réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphe 33 et note 32 y relative. Dans la note de bas de page, le Canada compare les prix pour étayer son argument.

[243] *Id.*, paragraphe 38.

[244] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 52 à 62, et réponse des États-Unis à la question n° 13 du Groupe spécial, paragraphe 14.

[245] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 65 à 69, et réponse des États-Unis à la question n° 16 du Groupe spécial, paragraphes 25 à 30.

caractère suffisant de ces éléments de preuve.[246] Les CE partagent également l'avis rendu par le Groupe spécial *Guatemala – Ciment I* selon lequel l'existence d'"éléments de preuve suffisants" dans une affaire donnée doit être tranchée à la lumière du critère énoncé à l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*, et la quantité et la qualité des éléments de preuve requis au moment de l'ouverture de l'enquête sont moindres que ce qui est requis pour établir une détermination préliminaire ou finale de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité après l'enquête.[247]

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.71 La question que nous devons examiner dans le cadre de cette allégation consiste à savoir si le DOC a agi d'une manière compatible avec les prescriptions de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* lorsqu'il a décidé qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour ouvrir l'enquête. En d'autres termes, une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait-elle pu conclure que la demande contenait des éléments de preuve exacts et adéquats suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête antidumping?[248] Nous devons donc examiner la nature de l'obligation énoncée à l'article 5.3 avant d'examiner les faits de la cause à la lumière de ces obligations afin de déterminer si les États-Unis ont violé l'article 5.3.

7.72 Pour commencer notre analyse, nous nous penchons sur le texte de l'article 5.3, qui dispose ce qui suit:

> "Les autorités examineront l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête."

7.73 Puisque l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* traite des renseignements qui doivent être communiqués en tant qu'éléments de preuve pour étayer l'allégation de dumping, et à la lumière de notre constatation selon laquelle les États-Unis n'ont pas violé les dispositions de l'article 5.2, il est nécessaire que nous examinions le contexte de l'article 5.3 ainsi que la relation existant entre l'article 5.2 et l'article 5.3.

7.74 Nous notons qu'un certain nombre de groupes spéciaux ont examiné les différentes obligations énoncées à l'article 5.2 et à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*, ainsi que les fonctions de ces articles. L'article 5.2 dispose que la demande écrite comportera certains éléments de preuve de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité sous la forme de renseignements spécifiés qui seront communiqués dans la mesure où ces éléments de preuve peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant. À ce stade, il est uniquement prescrit que les renseignements mentionnés aux alinéas de l'article 5.2 soient inclus dans la demande. Cela ne signifie pas que l'enquête peut être ouverte sur la base du respect de l'article 5.2 uniquement, puisque l'article 5.3 indique clairement qu'une autre étape est requise, à savoir que l'autorité chargée de l'enquête doit examiner l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. Il est donc clair qu'une demande pourrait satisfaire aux prescriptions de l'article 5.2 mais pas nécessairement à celles de l'article 5.3 car les éléments de preuve contenus dans la demande pourraient être jugés par l'autorité chargée de l'enquête insuffisants pour servir de base à l'ouverture de l'enquête. Même si nous reconnaissons que, puisque l'Organe d'appel a infirmé les conclusions établies par le Groupe spécial dans l'affaire *Guatemala – Ciment I* sur la question de savoir si le différend lui a été soumis à

[246] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Volaille*, paragraphe 7.60.

[247] Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment I*, paragraphe 7.57. Cela a été confirmé dans le rapport du Groupe spécial *Mexique – Sirop de maïs*, paragraphes 7.94 et suivants.

[248] Il n'est pas affirmé en l'espèce que le DOC a obtenu des renseignements indépendamment et sa décision d'ouvrir l'enquête était donc fondée uniquement sur les renseignements figurant dans la demande.

bon droit, les conclusions de ce groupe spécial à cet égard n'ont aucun statut juridique, nous jugeons ses déclarations sur cette question instructives et nous partageons son avis selon lequel:

> "... le fait que le requérant a fourni, dans sa demande, tous les renseignements qui "peuvent raisonnablement être à sa disposition" sur les points énumérés aux alinéas i) à iv) de l'article 5.2 ne permet pas de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête. L'article 5.3 établit une obligation qui va au-delà de la simple vérification que les prescriptions de l'article 5.2 sont satisfaites"[249],

et:

> "l'article 5.3 est une prescription imposée à l'autorité chargée de l'enquête: une fois qu'elle a accepté la demande, c'est-à-dire vérifié qu'elle contient des éléments de preuve de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité, ainsi que "les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant" sur les points énoncés aux alinéas i) à iv) de l'article 5.2, l'autorité chargée de l'enquête doit entreprendre un nouvel examen des éléments de preuve et des renseignements contenus dans la demande. Si l'autorité chargée de l'enquête devait constater que les éléments de preuve et les renseignements contenus dans la demande ne sont pas exacts, ou qu'ils ne sont pas adéquats pour étayer la conclusion selon laquelle il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête, l'autorité chargée de l'enquête serait dans l'impossibilité d'ouvrir une enquête. Par conséquent, la décision d'ouvrir l'enquête est prise eu égard au caractère objectivement suffisant des éléments de preuve contenus dans la demande, et non eu égard à la question de savoir si les éléments de preuve et les renseignements fournis dans la demande constituent tout ce qui peut raisonnablement être à la disposition du requérant".[250]

7.75 Bien que les renseignements contenus dans la demande servent ainsi de base à la détermination du caractère suffisant des éléments de preuve aux fins de l'ouverture de l'enquête, rien n'empêche l'autorité chargée de l'enquête de recueillir elle-même des renseignements pour s'assurer qu'elle dispose d'éléments de preuve suffisants, même si elle n'est pas obligée de le faire.[251]

7.76 En l'espèce, nous avons constaté que les prescriptions de l'article 5.2 ont été satisfaites, comme il est exposé au paragraphe 7.61, *supra*. La question suivante que nous devons donc examiner consiste à savoir si le DOC était habilité à conclure qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. Nous notons que le DOC n'a pas recueilli de renseignements de sa propre initiative en plus des renseignements qui lui avaient été communiqués dans la demande, mais qu'il a fondé sa décision d'ouvrir l'enquête sur les renseignements figurant dans la demande, complétés par les renseignements additionnels et les clarifications communiqués par le requérant à la demande du DOC.

7.77 Avant d'examiner la question de savoir ce qui constitue des éléments de preuve suffisants, il nous faut tout d'abord examiner la question de savoir sur quoi portent ces "éléments de preuve suffisants". À cet égard, nous jugeons instructifs la première partie de l'article 5.3, qui dispose que "[l]es autorités examineront l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande", et le texte introductif de l'article 5.2, qui dispose que "[u]ne demande présentée au titre du paragraphe 1 comportera des éléments de preuve de l'existence *a)* d'un dumping, *b)* d'un dommage ...

---

[249] Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment I*, paragraphe 7.49.
[250] *Id.*, paragraphe 7.50. (caractère gras dans l'original omis)
[251] Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphe 8.62.

et *c)* d'un lien de causalité entre les importations faisant l'objet d'un dumping et le dommage allégué". Nous sommes donc d'avis que, bien que l'article 5.3 ne fasse pas expressément référence aux éléments de preuve de l'existence d'un dumping, les éléments de preuve relatifs aux trois éléments nécessaires pour imposer une mesure antidumping peuvent être inférés à l'article 5.3 à partir de l'article 5.2. L'article 5.2 indique clairement que la demande doit contenir des éléments de preuve relatifs à un dumping, à un dommage et à un lien de causalité, tandis que l'article 5.3 exige que l'autorité chargée de l'enquête s'assure de l'exactitude et de l'adéquation des éléments de preuve afin de déterminer qu'ils sont suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. Si l'on lit l'article 5.3 dans le contexte de l'article 5.2, les éléments de preuve mentionnés à l'article 5.3 peuvent uniquement s'entendre d'éléments de preuve de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité.

7.78 L'*Accord antidumping* ne définit pas ce qui constitue des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête antidumping. Toutefois, pour examiner cette question, nous jugeons approprié de suivre l'approche adoptée par les groupes spéciaux antérieurs qui ont examiné des allégations au titre de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* en ce sens que nous allons déterminer si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait constaté que la demande contenait des renseignements suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. [252]

7.79 Eu égard à notre critère d'examen, nous examinerons donc si une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale, examinant les faits dont le DOC avait connaissance au moment de l'ouverture de l'enquête, aurait pu à bon droit déterminer qu'il y avait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping pour justifier l'ouverture d'une enquête antidumping. L'article 5.3 exige que, pour établir cette détermination, l'autorité chargée de l'enquête examine l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve figurant dans la demande. Manifestement, l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve sont pertinentes pour la détermination par l'autorité chargée de l'enquête de l'existence d'éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête. Ce n'est toutefois pas simplement le fait en soi que les éléments de preuve sont exacts et adéquats qui constitue le critère juridique au titre de l'article 5.3, mais le *caractère suffisant* de ces éléments de preuve.[253] Pour l'analyse du caractère suffisant des éléments de preuve, nous pensons comme les groupes spéciaux antérieurs que des déclarations et des affirmations qui ne sont étayées par aucun élément de preuve ne constituent pas des éléments de preuve suffisants au sens de l'article 5.3.[254]

7.80 Nous notons que, bien que l'article 5.2 ne définisse pas le terme "dumping", l'article 2 donne des indications sur le sens de ce terme aux fins de l'*Accord antidumping*. Nous approuvons les constatations du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II* sur cette question[255], qui ont aussi été reprises par le Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, selon lesquelles, afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping, l'autorité chargée de l'enquête ne peut pas faire entièrement abstraction des éléments qui laissent entrevoir l'existence de cette pratique tels qu'ils sont exposés à l'article 2.[256] Bien entendu, cela ne signifie pas que l'autorité chargée de l'enquête doit faire une détermination complète de l'existence d'un dumping pour ouvrir une enquête. Cela signifie simplement que l'autorité chargée de l'enquête devrait tenir compte des paramètres généraux définissant le dumping lorsqu'elle examine le caractère suffisant des éléments de preuve. Il est prescrit que les éléments de preuve doivent être tels qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective pourrait déterminer qu'il y avait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un

[252] Rapports du Groupe spécial *Mexique – Sirop de maïs*, paragraphes 7.91 à 7.110; du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphes 8.29 à 8.58; et du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphes 7.60 à 7.89.

[253] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.60.

[254] Rapports du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphes 8.51 à 8.53; et du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.60.

[255] Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphe 8.35.

[256] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.62.

dumping au sens de l'article 2 pour justifier l'ouverture d'une enquête. Nous suivrons donc la même approche pour analyser les allégations du Canada. Gardant ces considérations à l'esprit, nous passons maintenant à l'examen de l'allégation du Canada.

7.81 Selon le Canada, des renseignements sur les coûts et les prix étaient requis pour justifier l'ouverture de l'enquête au titre de l'article 5.3. Le Canada fonde cette affirmation sur la pertinence contextuelle de l'article 2 de l'*Accord antidumping* pour l'interprétation de l'article 5.3, comme cela a été exposé au paragraphe 7.80, *supra*. L'autorité chargée de l'enquête doit donc tenir compte du fondement de l'allégation de dumping afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping pour justifier l'ouverture d'une enquête. Comme le requérant a allégué en l'espèce que les ventes au Canada étaient réalisées à des prix inférieurs aux coûts, il a communiqué des renseignements concernant la valeur normale construite à l'appui de son allégation de l'existence d'un dumping.

7.82 Selon le Canada, l'article 2, et en particulier l'article 2.2, permet de calculer une marge de dumping sur la base d'une valeur normale construite lorsque aucune vente du produit similaire n'a eu lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur. Pour que l'on puisse ne pas tenir compte des ventes sur le marché intérieur, il faut, en vertu de l'article 2.2.1, qu'il y ait une analyse des coûts et une détermination établissant que les ventes sur le marché intérieur sont effectuées "à des prix qui ne permettent pas de couvrir tous les frais dans un délai raisonnable". Ces dispositions fournissent un contexte pour la détermination du caractère suffisant au titre de l'article 5.3 en l'espèce. Par conséquent, selon l'argument du Canada, le DOC était tenu d'évaluer si les éléments de preuve fournis par les requérants concernant chacun des éléments pertinents – prix sur le marché intérieur, prix à l'exportation et coûts – étaient adéquats, exacts et donc suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête au titre de l'article 5.3. Selon le Canada, une autorité chargée de l'enquête objective n'aurait pas pu déterminer que les éléments de preuve concernant chacun des éléments nécessaires fournis par les requérants étaient suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête.

7.83 Bien que nous estimions nous aussi que l'article 2 fournit un contexte pour l'interprétation de l'article 5.3, nous sommes d'avis qu'il convient d'établir une distinction claire entre la détermination d'une marge de dumping conformément aux prescriptions de l'article 2.2 afin de faire une détermination préliminaire ou finale et l'évaluation des éléments de preuve de l'existence d'un dumping afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête. Nous notons que plusieurs groupes spéciaux ont souligné la différence existant entre les éléments de preuve requis pour ouvrir une enquête antidumping et les éléments de preuve requis pour établir une détermination positive de l'existence d'un dumping. Par exemple, dans l'affaire *Guatemala – Ciment II*, le groupe spécial a dit ce qui suit:

> "nous ne voulons pas donner à penser que les autorités doivent disposer, au moment d'ouvrir une enquête, d'éléments de preuve relatifs à l'existence d'un dumping, au sens de l'article 2, suivant la quantité et la qualité qui seraient nécessaires pour étayer une détermination préliminaire ou finale. Une enquête antidumping est un processus au cours duquel on acquiert graduellement la certitude de l'existence de tous les éléments nécessaires à l'adoption d'une mesure au fur et à mesure que progresse l'enquête".[257]

[257] Rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphe 8.35. *Voir* aussi les rapports du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.67 (constatant que des éléments de preuve concernant les ventes sur un marché important du pays exportateur, et non dans l'ensemble du pays, étaient suffisants pour ouvrir l'enquête); et du Groupe spécial *Guatemala – Ciment I*, paragraphe 7.64 (lors de l'ouverture de l'enquête, il n'est pas nécessaire que les éléments de preuve soient de la quantité et de la qualité qui seraient nécessaires pour étayer une détermination préliminaire ou finale).

7.84 Nous souscrivons à la position susmentionnée adoptée par les groupes spéciaux sur cette question, à savoir que la quantité et la qualité des éléments de preuve nécessaires pour satisfaire au critère du caractère suffisant des éléments de preuve aux fins de l'ouverture d'une enquête sont différentes de celles qui sont nécessaires aux fins d'une détermination préliminaire ou finale de l'existence d'un dumping.

7.85 Si nous appliquons ces considérations à l'affaire dont nous sommes saisis, la question qu'il nous faut examiner est donc de savoir si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu arriver à la même conclusion que le DOC après avoir examiné les éléments de preuve sur lesquels le DOC s'est appuyé pour déterminer le caractère suffisant des éléments de preuve portés à sa connaissance conformément à l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.

7.86 Tout d'abord, nous allons examiner la question relative aux données concernant Weldwood. Nous rappelons que le Canada fait valoir que les données sur les prix et les coûts concernant Weldwood, qui pouvaient raisonnablement être à la disposition de la société requérante "IP", auraient dû être communiquées dans la demande.[258] Le Canada sous-entend que les données concernant Weldwood étaient de meilleure qualité que celles qui figuraient dans la demande, sur lesquelles le DOC a fondé sa décision d'ouvrir l'enquête. La position des États-Unis est que les renseignements figurant dans la demande ont été examinés par le DOC, qui a constaté qu'ils étaient suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. Selon les États-Unis, les données concernant Weldwood ne portaient que sur une société particulière et ne pouvaient donc pas déprécier les données plus représentatives qui avaient été effectivement communiquées et constituaient le fondement de la décision du DOC sur le caractère suffisant des éléments de preuve pour justifier l'ouverture de l'enquête.

7.87 Nous rappelons la constatation que nous avons formulée plus haut selon laquelle l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* exige que la demande contienne les renseignements pouvant raisonnablement être à la disposition du requérant pour qu'il étaye son allégation concernant, entre autres choses, un dumping allégué, ce qui signifie que la demande ne doit pas nécessairement contenir *tous* les renseignements qui peuvent raisonnablement être à la disposition du requérant mais uniquement ceux qui étayent une allégation *prima facie*. Nous notons par ailleurs que l'article 5.3 dispose que l'autorité chargée de l'enquête "examiner[a] l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande afin de déterminer s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête". Il ressort clairement du libellé de l'article 5.3 que ce qui est prescrit, c'est qu'il y ait des éléments de preuve *suffisants* pour justifier l'ouverture de l'enquête. Il n'est donc pas prescrit d'examiner si des éléments de preuve plus probants peuvent raisonnablement être à la disposition de l'autorité chargée de l'enquête mais si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu constater que les éléments de preuve portés à sa connaissance étaient suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête.

7.88 La demande contenait certaines données sur les coûts qui étaient construites sur la base en partie de données canadiennes et en partie de données et de renseignements américains, ainsi que des données sur les prix tirées de *Random Lengths*, publication spécialisée fiable. Le Canada postule que les données sur les coûts et les renseignements sur les prix réels au Canada étaient disponibles par l'intermédiaire de Weldwood. Nous notons que les données concernant Weldwood n'auraient porté que sur une société alors que les renseignements sur les prix tirés de *Random Lengths* se rapportaient à un grand nombre de transactions effectuées par différents vendeurs et pouvaient donc être jugés plus représentatifs. Comme les données concernant Weldwood n'ont pas été examinées par le DOC, on ne sait pas si elles auraient montré l'existence d'un dumping ou non. Même à supposer qu'elles aient montré qu'il n'y avait pas de dumping, nous sommes d'avis qu'en principe, elles n'auraient pas pu amoindrir le caractère suffisant des données effectivement communiquées dans la demande, ni

[258] Les États-Unis n'ont pas fait valoir que les données concernant Weldwood ne pouvaient pas raisonnablement être à la disposition du requérant.

déprécier la décision du DOC de fonder sa décision d'ouvrir une enquête sur ces éléments de preuve. Toutefois, s'il avait été montré que les données figurant dans la demande étaient inadéquates et inexactes au point qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas pu constater que la demande en l'espèce contenait des éléments de preuve suffisants pour justifier sa décision d'ouvrir l'enquête, les données concernant Weldwood seraient devenues pertinentes.

7.89 Le Canada allègue que, dans un certain nombre de cas, les renseignements sur les prix et les coûts qui avaient été communiqués au DOC, et sur lequel celui-ci s'est appuyé pour déterminer si les éléments de preuve étaient suffisants, étaient contestables au point qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas pu constater que les éléments de preuve portés à sa connaissance étaient suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête, et que les États-Unis avaient donc violé l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.

7.90 Bien que nous soyons conscients que, lors de l'examen des affirmations du Canada concernant le caractère suffisant des éléments de preuve sur lesquels le DOC a fondé sa décision d'ouvrir une enquête, nous ne devions pas procéder à un examen *de novo* des faits, nous pensons que, comme le Canada conteste divers aspects des éléments de preuve relatifs aux coûts et aux prix, il nous faut examiner les faits spécifiques en l'espèce relativement en détail afin de déterminer si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu parvenir à la même conclusion que le DOC.

7.91 Selon le Canada, les éléments de preuve relatifs aux coûts figurant dans la demande étaient viciés de plusieurs façons, ce qui les rendaient insuffisants pour étayer la décision d'ouvrir l'enquête.

i) Efficiences d'échelle des scieries canadiennes dans le calcul des coûts

7.92 Le requérant ne fournissait pas de données sur les coûts réels pour des producteurs canadiens importants ou représentatifs mais fondait les allégations concernant les coûts des producteurs de la Colombie-Britannique et du Québec sur les coûts de quatre scieries de remplacement américaines. Le Canada affirme que l'utilisation des données concernant ces quatre scieries était justifiée par "rien de plus que des affirmations sans fondement concernant le caractère approprié des scieries choisies".[259] Le DOC a accepté les données sur les coûts sur la base des affirmations des requérants. Le Canada affirme que ces scieries n'étaient pas représentatives des scieries canadiennes du point de vue de la taille, car les sociétés américaines utilisées à titre de remplacement pour les coûts du Québec faisaient moins du dixième de la taille de n'importe laquelle des six plus grandes sociétés canadiennes et étaient plus petites que plus de 75 pour cent de toutes les sociétés canadiennes exportant aux États-Unis. Les scieries américaines ne pouvaient par conséquent pas avoir les efficiences d'échelle qu'avaient les sociétés canadiennes, et le modèle de coût du requérant surestimait donc les coûts, ce qui aboutissait au calcul d'une valeur normale construite gonflée.

7.93 Les États-Unis ont répondu qu'en ce qui concernait la majorité des coûts, les données provenant des scieries américaines avaient été utilisées uniquement pour établir des facteurs de production, auxquels une valeur avait ensuite été attribuée à l'aide des données sur les coûts d'un producteur canadien. Le Canada ne conteste pas que ces données sur les coûts étaient représentatives des coûts de production au Canada. Toutefois, en ce qui concerne certains facteurs relatifs aux coûts, les données concernant les États-Unis étaient utilisées comme base puis ajustées pour refléter les coûts au Canada. Selon les États-Unis, les scieries américaines dont les renseignements étaient utilisés à titre de remplacement dans ce calcul étaient elles-mêmes des producteurs importants et représentatifs de bois d'œuvre résineux aux États-Unis et étaient situées, pour deux d'entre elles, dans une zone d'exploitation forestière de l'est des États-Unis et, pour deux autres, dans une grande zone d'exploitation forestière de l'ouest des États-Unis. Étant donné la grande disparité de taille entre les scieries à la fois au Canada et aux États-Unis, il n'est pas nécessaire qu'une scierie américaine donnée

[259] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 39.

soit parmi les plus grandes pour être un producteur important et représentatif de bois d'œuvre résineux et être utilisée comme source de données représentatives d'une fourchette aussi large de scieries canadiennes.

7.94 En examinant cette question, nous sommes conscients que nous traitons de l'ouverture d'une enquête et, qui plus est, nous gardons à l'esprit le critère d'examen énoncé à l'article 17.6 que nous devons appliquer. Il nous semble que l'argument du Canada s'articule essentiellement autour de son affirmation selon laquelle les scieries canadiennes sont beaucoup plus grandes et ont donc des efficiences d'échelle beaucoup plus importantes que celles que pourraient avoir les scieries américaines. Même si nous pensons que l'efficience d'échelle n'a pas d'incidence sur le coût, nous notons également que les requérants ont dit dans la demande que "les coûts de fabrication du bois d'œuvre résineux variaient beaucoup d'un producteur à l'autre en fonction d'un certain nombre de facteurs, comme le niveau d'efficience de chaque producteur, le type d'équipement, l'emplacement réel et les fibres de bois sous forme brute".[260]

7.95 À la lumière de la nature de la branche de production du bois d'œuvre à la fois aux États-Unis et au Canada, et de l'interdépendance dynamique des différents éléments relatifs aux coûts, nous sommes d'avis qu'il serait presque impossible pour un requérant de communiquer des renseignements concernant toutes ces variables aux fins de l'ouverture d'une enquête. Nous sommes donc d'avis qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu accepter les éléments de preuve des quatre scieries de remplacement qui figuraient dans la demande dans le contexte du calcul de la valeur normale et, donc, nous constatons que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

ii) Calcul/répartition des frais

7.96 Le Canada dit que le DOC a ouvert l'enquête sans disposer d'éléments de preuve indiquant de quelle façon le requérant avait calculé le coût de fabrication des sociétés américaines de remplacement pour les essences EPS, ou de quelle façon les frais des sociétés avaient ensuite été imputés aux produits spécifiques (bois d'échantillon ou bois de colombage de 2x4, séchés au séchoir) pour lesquels les modèles de coûts avaient été construits. Les États-Unis répondent que, comme la plupart des frais ont été calculés par essence et par MBF, le requérant a suivi la pratique normale de la branche de production, et aussi qu'il n'était pas nécessaire que la question de la méthode précise d'imputation des frais aux produits soit tranchée définitivement avant l'ouverture de l'enquête.[261] Le Canada conteste cette déclaration et affirme que le DOC n'a jamais formulé une telle constatation.[262]

7.97 Eu égard au fait que cette question se rapporte à l'ouverture de l'enquête et au critère d'examen que nous devons appliquer, nous sommes d'avis qu'on ne peut pas escompter qu'une autorité chargée de l'enquête répartira les frais de la même manière qu'elle est tenue de le faire lorsqu'elle établit une détermination préliminaire ou finale de l'existence d'un dumping. Nous partageons l'avis des États-Unis selon lequel il n'est pas nécessaire que la question de la méthode précise d'imputation des frais aux différents produits soit tranchée définitivement avant l'ouverture d'une enquête – dans n'importe quelle enquête antidumping, la répartition des frais donne normalement lieu à de grandes controverses, comme le montre également la présente affaire. Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

[260] Pièce n° 134 du Canada, Application – pièce n° VI.A, pages 4 et 5.
[261] Deuxième communication écrite des États-Unis, page 9.
[262] Deuxième déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphe 19.

iii) Période couverte par les données relatives aux modèles de coûts

7.98 Le Canada dit que les modèles de coûts établis pour le Québec et la Colombie-Britannique reposaient sur certaines données relatives à la fabrication et aux coûts qui portaient sur moins d'une année complète (2000). Le Canada soutient que le fait de ne pas recueillir des coûts correspondant à un cycle d'exploitation complet aux fins de l'ouverture de l'enquête constitue clairement une insuffisance. Le Canada affirme que la construction individuelle, et donc les ventes de bois d'échantillon et de bois de colombage, est une activité saisonnière. Selon le Canada, le fait de se fonder ainsi sur une période inférieure à une année fiscale est de nature à induire en erreur et donne une vue faussée des coûts de production unitaires. Il n'y a pas d'éléments de preuve dans le dossier établissant que le DOC a analysé l'adéquation de ces périodes de déclaration des coûts "abrégées".[263] Les États-Unis ont répondu que la demande contenait des données sur les coûts communiquées par quatre scieries américaines; les données de l'une de ces scieries portaient sur l'année entière et, prises conjointement, les données des quatre scieries couvraient l'année calendaire 2000 tout entière.[264] Les requérants ont aussi expliqué pourquoi chacune des quatre sociétés avait communiqué des données pour des mois particuliers, essentiellement parce qu'il s'agissait des seules périodes pour lesquelles les sociétés données disposaient de données vérifiées. [265]

7.99 En examinant cette question, nous notons que le DOC disposait de données sur les coûts qui, prises conjointement, couvraient une année entière, et les données sur les coûts d'une société couvraient l'ensemble de la période. Bien que le Canada laisse entendre que le caractère saisonnier de l'industrie du bois d'œuvre influerait sur les renseignements au point de les rendre insuffisants, il n'a présenté aucun argument ou élément de preuve pour étayer ce point de vue et nous permettre d'en conclure qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas pu constater que les renseignements dont elle disposait étaient suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base. Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

iv) Renseignements sur les ventes sur le marché intérieur pour le Québec comme base pour conclure que la valeur construite pouvait être utilisée pour établir la valeur normale aux fins de l'ouverture de l'enquête

7.100 Le Canada affirme que, comme le DOC a rejeté les renseignements sur les prix des essences EPS de l'ouest communiqués par les requérants pour étayer l'allégation selon laquelle le bois d'œuvre résineux de type EPS de l'ouest était vendu à des prix inférieurs aux coûts, on ne disposait pas de prix sur le marché intérieur concernant l'EPS de l'ouest pour vérifier si les ventes de ce produit étaient réalisées à des prix inférieurs aux coûts.[266] Étant donné qu'il n'y avait pas de prix sur le marché intérieur, ou de prix de remplacement, pour les ventes d'EPS de l'ouest, rien ne permettait de constater que ces ventes étaient effectuées à des prix inférieurs aux coûts calculés – le DOC ne pouvait donc pas objectivement avoir fondé sa décision d'ouvrir l'enquête sur la comparaison utilisant la valeur construite pour l'EPS de l'est que les requérants avaient proposée. Les États-Unis répondent que l'argument du Canada laisse entendre à tort que la qualité et la quantité des éléments de preuve existant lors de l'ouverture de l'enquête devraient être les mêmes que celles qui sont nécessaires lors

[263] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphe 36.

[264] Les scieries ont communiqué des données sur les coûts pour les périodes suivantes: Est-1: juillet-décembre 2000, Est-2: janvier-septembre 2000; Ouest-1: juillet-décembre 2000, Ouest-2: janvier-décembre 2000.

[265] Pièce n° 135 du Canada, Application – pièce n° VI.C-1 et pièce n° 136 du Canada, Application - pièce n° VI.D-1.

[266] Le DOC a rejeté les renseignements sur les prix communiqués, que le requérant avait tirés du système de tarification en fonction du marché publié par le Ministère des forêts de la Colombie-Britannique, car le requérant n'avait pas indiqué que les prix ne concernaient que les ventes au Canada. (Pièce n° 9 du Canada, Initiation, page 21330)

de la conclusion d'une enquête. Comme la demande contenait des éléments de preuve indiquant que des ventes sur le marché intérieur étaient réalisées à des prix inférieurs aux coûts au Québec, elle fournissait une base pour l'utilisation de la valeur construite en vue d'établir la valeur normale.

7.101 La question que nous devons examiner en l'espèce est de savoir si les renseignements concernant les ventes sur le marché intérieur au Québec constituaient une base suffisante pour conclure que la valeur construite pouvait être utilisée en vue d'établir la valeur normale aux fins de l'ouverture de l'enquête. En d'autres termes, les renseignements sur l'EPS de l'est constituent-ils une base suffisante pour déterminer qu'une valeur (normale) construite devrait être calculée pour tous les produits de bois d'œuvre résineux visés? Nous notons que le Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille* a traité une question semblable lorsqu'il a examiné si une demande contenant des données sur les prix sur le marché intérieur pour une région particulière du pays exportateur était suffisante, ou si des données sur les prix additionnelles auraient dû être communiquées. Le groupe spécial a conclu qu'il était "suffisant qu'une autorité chargée d'une enquête fonde sa décision d'ouvrir une enquête sur des éléments de preuve concernant les ventes intérieures sur un marché important du pays exportateur faisant l'objet de l'enquête, sans nécessairement avoir de données relatives aux ventes dans l'ensemble de ce pays".[267] Bien que nous soyons conscients que les faits en cause dans l'affaire *Argentine - Viande de volaille* diffèrent des faits de la cause en l'espèce, nous considérons néanmoins qu'ils sont suffisamment analogues pour être pertinents pour notre analyse en l'espèce. Nous notons que les produits de bois d'œuvre résineux de type EPS de l'est constituent l'une des deux principales catégories en lesquelles le produit visé a été divisé et nous sommes d'avis qu'il n'y a aucune prescription voulant qu'il faille des éléments de preuve de l'existence d'un dumping concernant toutes les catégories ou sous-catégories du produit importé pour justifier une décision d'ouvrir une enquête. Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

v) Éléments de preuve concernant les prix des transactions de vente sur le marché intérieur

7.102 Selon le Canada, le DOC a ouvert l'enquête en dépit du fait que la demande ne contenait pas d'éléments de preuve relatifs à des transactions de vente réelles impliquant des sociétés canadiennes identifiées sur le marché intérieur canadien. Les éléments de preuve relatifs aux prix étaient des estimations tirées d'une publication spécialisée, *Random Lengths*, qui, dans certains cas, amalgamaient les données sur les prix canadiennes et américaines. Le Canada dit que les données de *Random Lengths* n'auraient donc pas pu être jugées suffisantes pour justifier l'ouverture de l'enquête. Les États-Unis contestent ces allégations et affirment que les données de *Random Lengths* sont fondées sur les prix réels et qu'elles n'amalgament pas les données américaines et canadiennes.

7.103 Nous notons qu'il n'y a pas de désaccord entre les parties au sujet de la fiabilité des données de *Random Lengths* en tant que telles. Les parties sont plutôt en désaccord sur le point de savoir si les données correspondent à des prix ou à des estimations informelles des prix, et sur le point de savoir si elles amalgament les données sur les prix américaines et canadiennes.

7.104 Nous notons que *Random Lengths* explique comme suit de quelle façon les renseignements sur les prix indiqués sont déterminés:

> "Le personnel a des centaines d'entretiens téléphoniques avec des vendeurs et des acheteurs chaque semaine. (…) Des renseignements sont également obtenus par courrier électronique et fax.

[267] Rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.67.

> Sur la base des renseignements recueillis auprès de ces sources, nous déterminons les prix qui apparaissent dans le guide des prix de Random Lengths. Ces prix correspondent aux ventes entre les producteurs et leurs clients.
>
> Compte tenu de ces variables, un prix indiqué dans Random Lengths n'est pas le seul prix auquel un produit est négocié. Chaque prix indiqué entre dans la gamme des prix déclarés par nos sources. Un prix indiqué est un niveau commercial représentatif pour le produit juste avant la publication. Les prix indiqués rendent compte des niveaux auxquels les marchandises ont effectivement été négociées entre les fabricants et leurs clients.
>
> Il faut toutefois garder à l'esprit qu'il n'existe pas un prix unique capable de rendre pleinement compte du marché pour un produit à un moment donné, et à fortiori sur une base hebdomadaire. (…) Ce n'est que grâce à nos entretiens téléphoniques que les nombreuses variables peuvent être identifiées et prises en compte pour déterminer les prix représentatifs qui sont indiqués dans le guide des prix."[268]

et:

> "Un prix indiqué par Random Lengths sert de point de repère, ou d'indicateur, pour le niveau commercial général d'un produit au moment de la publication.
>
> Un prix indiqué n'est pas une moyenne arithmétique des prix déclarés au personnel de Random Lengths. Ce n'est pas le prix de l'article pour la semaine suivant la publication (c'est-à-dire qu'il ne s'agit pas d'un prix prévu pour des transactions futures). Ce n'est pas le seul prix auquel des transactions ont été conclues pendant la semaine de publication.
>
> Les prix indiqués dans Random Lengths correspondent à des transactions entre les fabricants et leurs clients."[269]

7.105 Après avoir examiné ces explications concernant la façon dont les renseignements sur les prix de *Random Lengths* sont effectivement recueillis et reflétés dans la publication hebdomadaire, nous sommes d'avis que les renseignements sur les prix publiés, même s'ils rendent compte d'un certain nombre de ventes et ne se rapportent pas à une vente spécifique, reflètent bien les prix de vente réels indiquant les niveaux de prix auxquels le bois d'œuvre résineux est effectivement négocié entre les fabricants et leurs clients. Ainsi, selon nous, les données de *Random Lengths* correspondent assurément au type de renseignements sur les prix visé à l'article 5.2 iii) de l'*Accord antidumping*. Nous pensons en outre que, dans le cas d'un produit de base comme le bois d'œuvre résineux, une publication sur les prix spécialisée fiable, qui couvre une large gamme de produits et contient des données sur les prix portant sur une certaine période, pourrait être préférable à des données sur les prix fournies par un seul exportateur ou importateur car elle constituerait une source de renseignements sur les prix plus représentative.

7.106 Le Canada affirme par ailleurs que les données de *Random Lengths* amalgament les données américaines et les données canadiennes[270], car *Random Lengths* définit l'EPS de l'est comme suit:

> "Bois d'œuvre du groupe épinette-pin-sapin produit dans les provinces de l'est du Canada, y compris la Saskatchewan et le Manitoba. L'expression est également

[268] Pièce n° 133 du Canada, Random Lengths – How Reported Prices are Determined, page 1.
[269] *Id.*, page 6.
[270] Première déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphe 23.

> employée pour désigner certains bois d'œuvre produits dans le Nord-Est des États-Unis."[271]

7.107 Les États-Unis répliquent à cette déclaration en renvoyant à une lettre reçue des éditeurs de *Random Lengths*, qui dit ce qui suit:

> "Les prix indiqués pour l'EPS de l'est dans les guides de prix hebdomadaires de Random Lengths sont représentatifs du bois d'œuvre produit dans les provinces de l'Est du Canada."[272]

7.108 Selon les États-Unis, cette définition elle-même montre que le sens *premier* de l'expression EPS est limité à certains bois d'œuvre produits au Canada. Son utilisation comme "terme du métier" pour le bois d'œuvre produit aux États-Unis est non seulement secondaire mais aussi distincte. Pour étayer cette interprétation, les États-Unis ont fait référence à une lettre de *Random Lengths* versée au dossier de l'affaire dans le cadre d'une communication du requérant, qui disait ce qui suit:

> "Nous recevons effectivement des renseignements sur la production et les prix du bois d'échantillon EPS provenant de scieries des États de la Nouvelle-Angleterre. Toutefois, comme nous l'avons expliqué, les règles de classement en vigueur exigent que ce produit soit désigné par "EPS-S" (…) Même si les ventes et les prix de l'"EPS-S" peuvent influer et influent effectivement sur les prix et les marchés de l'"EPS de l'est", nous concentrons nos activités de collecte de renseignements et d'information en matière de prix sur l'EPS de l'est provenant des scieries de l'Est du Canada."[273]

7.109 Le Canada interprète le terme "concentrer" comme indiquant un "degré inexpliqué de concentration sur les données canadiennes" qui amènerait une autorité chargée de l'enquête objective à déterminer que ces données devraient être rejetées au moment d'examiner s'il convient d'engager une enquête antidumping.[274]

7.110 Selon les États-Unis, toutefois, l'ensemble des éléments de preuve montre que *Random Lengths* reconnaît l'existence du point de vue commercial d'une distinction entre l'EPS produit au Canada et l'EPS produit aux États-Unis et n'amalgame pas les données relatives à l'"EPS de l'est" produit au Canada avec les données relatives à l'"EPS-sud" (de l'est) produit aux États-Unis.[275]

7.111 Compte tenu de ces faits, ainsi que du fait que cette question se rapporte à l'ouverture de l'enquête, et vu qu'il est clair pour nous que l'autorité chargée de l'enquête a examiné cette question soigneusement et a demandé au requérant des clarifications[276], qui l'ont satisfaite, nous sommes d'avis qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu raisonnablement conclure que l'éventualité d'un amalgame des données n'amoindrissait pas leur fiabilité aux fins de l'ouverture de l'enquête.

7.112 Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

---

[271] Pièce n° 147 du Canada, Application – pièce n° III.9, page 114.

[272] La pièce n° 1 des États-Unis comportait par erreur une communication différente présentée par le requérant à la même date. Les États-Unis ont communiqué au Groupe spécial le bon document versé au dossier en tant que pièce n° 60 des États-Unis, page 79.

[273] *Ibid.*

[274] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 54.

[275] Réponse des États-Unis à la question n° 15 du Groupe spécial, paragraphe 23.

[276] Pièce n° 86 du Canada, Letter from DOC to the applicant requesting information/clarification; et pièce n° 40 du Canada, Applicant's response.

vi) Déclarations sous serment contenant les renseignements sur les prix à l'exportation

7.113 Le Canada affirme que les deux déclarations sous serment concernant les renseignements sur les prix à l'exportation qui ont été communiquées par les requérants et sur lesquelles le DOC s'est appuyé pour ouvrir l'enquête étaient inadéquates. S'agissant de la déclaration sous serment contenant les renseignements sur les prix en Colombie-Britannique, l'"offre de prix" fait référence à une offre de prix pour l'EPS de l'ouest faite par une société commerciale et n'identifie aucun producteur ou exportateur canadien particulier comme fournisseur du produit.[277] Selon le Canada, ni un producteur/exportateur canadien, ni une société américaine affiliée à un producteur/exportateur canadien n'avait présenté l'offre. S'agissant de la déclaration sous serment contenant une "offre de prix" pour des ventes au Québec, elle n'identifie pas de producteur canadien comme vendeur de la marchandise, ne mentionne aucun acheteur et contient peu de renseignements sur les conditions de la vente.[278] Selon le Canada, ces offres de prix ne sont rien de plus que des affirmations sans fondement sur lesquelles une autorité chargée de l'enquête objective aurait refusé de se fonder pour ouvrir une enquête.

7.114 Les États-Unis affirment que la déclaration sous serment contenant les renseignements sur les prix en Colombie-Britannique a été faite par une source bien informée dans la branche de production, qui attestait l'existence d'une offre faite par une société commerciale américaine pour du bois canadien EPS de l'ouest séché au séchoir, de 2x4, débits toutes longueurs, provenant de l'intérieur de la Colombie-Britannique, à vendre en mars 2001 à un prix incluant la livraison en un point donné du marché américain.[279] La déclaration sous serment contenait également des renseignements sur la majoration historique reçue par les grossistes en bois d'œuvre, et sur les moyens probables d'expédition. La déclaration sous serment concernant la "perte de ventes" qui se rapportait aux renseignements sur les prix du Québec émanait, selon les États-Unis, d'un producteur de bois d'œuvre américain et faisait état de quatre cas distincts dans lesquels, le 15 décembre 2000, le déclarant avait perdu des ventes car les acheteurs potentiels avaient indiqué que des producteurs québecois offraient à la mi-décembre 2000 du bois EPS de l'est, séchés au séchoir, de 2x4, au prix par pied-planche mentionné dans la déclaration sous serment, qui était inférieur au prix offert par le déclarant, les conditions de vente étant les mêmes, à savoir FAB Boston pour les deux produits.

7.115 Comme nous ne voyons pas très bien si l'allégation du Canada s'appuie sur le fait que les déclarations sous serment étaient utilisées comme éléments de preuve ou sur le fait que certains renseignements figurant dans ces déclarations n'avaient pas été divulgués aux parties intéressées, nous allons examiner les deux questions.

7.116 Nous examinons tout d'abord la question de savoir si une déclaration sous serment peut être considérée comme un élément de preuve relatif aux prix pour décider d'ouvrir ou non une enquête. Nous notons que l'*Accord antidumping* ne prescrit pas la nature ni la forme des renseignements ou éléments de preuve que les requérants sont tenus de communiquer et que l'autorité chargée de l'enquête doit examiner pour décider d'ouvrir ou non une enquête. Nous notons que les États-Unis ont déclaré ce qui suit:

> "Des déclarations sous serment faites par des personnes de la branche de production sont fréquemment utilisées dans les demandes pour fournir des renseignements sur une société ou une branche de production. La fiabilité des renseignements tient non seulement au fait qu'il s'agit d'un témoignage sous serment mais aussi, sur un autre plan au fait que la fonction et la compétence professionnelles du déclarant dans la

[277] Pièce n° 16 des États-Unis, Application – pièce n° VI.D-14.
[278] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 55 et 56.
[279] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 59; pièce n° 10 du Canada, Initiation Checklist; et pièce n° 16 des États-Unis, Application – pièce n° VI.D-14.

> branche de production lui donnent accès à ces renseignements et le rendent crédible lorsqu'il parle des pratiques générales de la branche de production."[280]

et ce qui suit:

> "Les déclarations sous serment concernant la "perte de ventes" sont un autre moyen habituel d'établir les prix des marchandises importées aux États-Unis. Un moyen pour un producteur d'avoir connaissance des prix non publiés offerts par des concurrents étrangers sur le marché des États-Unis, c'est d'être informé par des clients habituels que les mêmes produits sont proposés à un prix inférieur donné par le concurrent étranger. Ces communications permettent au producteur national d'essayer de s'aligner sur ce prix mais, s'il ne peut pas vendre à un prix aussi bas, elles peuvent aussi devenir des éléments de preuve témoignant à la fois des prix à l'exportation et de l'existence d'un dommage."[281]

7.117 Nous notons que l'*Accord antidumping* ne contient pas d'indication sur cette question et que les déclarations sous serment sont acceptées comme éléments de preuve dans les systèmes juridiques de nombreuses juridictions. À la lumière des explications présentées par les États-Unis, nous ne voyons donc aucune raison pour laquelle les déclarations sous serment concernant les renseignements sur les prix ne pourraient pas être considérées comme des éléments de preuve pertinents pour décider s'il y a des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête.

7.118 En ce qui concerne la deuxième question, c'est-à-dire la non-divulgation de certains renseignements considérés comme confidentiels par l'autorité chargée de l'enquête, nous notons l'explication ci-après donnée par les États-Unis:

> "Comme cela se fait généralement, pour éviter des mesures de rétorsion, le nom, l'affiliation, l'implantation et d'autres informations susceptibles de permettre l'identification du déclarant, ainsi que des renseignements exclusifs concernant les transactions en cause, ne sont fournis que dans les versions confidentielles des pièces. Les États-Unis ont fourni uniquement les versions rendues publiques de ces documents parce qu'elles suffisent à démontrer la nature des éléments de preuve figurant dans les versions confidentielles et que le Canada n'a jamais contesté la bonne foi du déclarant dont les informations étaient confidentielles."[282]

7.119 Nous notons que l'article 6.5 de l'*Accord antidumping* prescrit spécifiquement la non-divulgation des renseignements confidentiels dans les termes suivants:

> "Tous les renseignements qui seraient de nature confidentielle (par exemple, parce que leur divulgation avantagerait de façon notable un concurrent ou aurait un effet défavorable notable pour la personne qui a fourni les renseignements ou pour celle auprès de qui elle les a obtenus), ou qui seraient fournis à titre confidentiel par des parties à une enquête seront, sur exposé de raisons valables, traités comme tels par les autorités. Ces renseignements ne seront pas divulgués sans l'autorisation expresse de la partie qui les aura fournis." (note de bas de page omise)

7.120 Le Canada n'a pas affirmé que les renseignements qui n'avaient pas été divulgués étaient à tort considérés comme confidentiels par le DOC en l'espèce. Il ne nous a pas non plus fourni d'éléments de preuve ou d'arguments qui donneraient à penser que les renseignements contenus dans les

[280] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 61, note 60.
[281] *Id.*, paragraphe 60, note 62.
[282] *Id.*, paragraphe 59, note 60.

déclarations sous serment sont faux et ne sont donc pas fiables. En examinant les déclarations sous serment en cause[283], nous notons que les renseignements divulgués indiquent les dates, les produits, l'origine canadienne des produits, les conditions de vente et les prix. Les seuls renseignements supprimés par rapport aux versions confidentielles des déclarations sous serment sont les noms des déclarants, leurs fonctions, leurs employeurs et, dans un cas, l'identité de la personne qui a fait l'offre de vente. Selon nous, tous les renseignements importants pour la question ont été divulgués. Dans ces circonstances, nous ne voyons rien qui permette de conclure que la non-divulgation obligatoire de certains renseignements confidentiels figurant dans les déclarations sous serment a d'une manière ou d'une autre amoindri leur fiabilité ou leur pertinence en tant qu'éléments de preuve des prix. Si le Canada pense que les déclarations sous serment contiennent des renseignements erronés ou fallacieux, nous estimons qu'il aurait dû soulever la question dans l'enceinte appropriée aux États-Unis. Le Canada n'a communiqué aucun élément de preuve à cet effet. Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

vii) Les renseignements sur les prix couvraient seulement deux catégories de bois d'œuvre résineux

7.121 Le Canada allègue que la demande contenait des renseignements sur les prix uniquement pour deux des sept catégories de bois d'œuvre résineux mentionnées par les requérants. Les sept catégories sont les suivantes: 1) bois de colombage; 2) planches; 3) bois d'échantillon; 4) gros bois d'œuvre; 5) bois résistant aux contraintes; 6) bois de choix; et 7) bois de qualité Atelier.[284] Les renseignements sur les prix et les calculs relatifs au dumping figurant dans la demande, et sur lesquels le DOC a fondé sa décision d'ouvrir une enquête, portaient uniquement sur deux produits définis étroitement, à savoir le bois d'échantillon EPS de 2x4 séché au séchoir et le bois de colombage EPS séché au séchoir, bien que les requérants aient demandé au DOC d'ouvrir une enquête au sujet de nombreux produits de bois d'œuvre résineux.[285] Le Canada affirme donc que les éléments de preuve n'étaient pas suffisants aux fins d'une détermination au titre de l'article 5.3.

7.122 Les États-Unis affirment que, comme il n'y a pas d'obligation de traiter chaque "catégorie comme un produit considéré distinct, ils n'étaient pas obligés de constater qu'il y avait des éléments de preuve relatifs au dumping dans chaque catégorie afin d'ouvrir une enquête".[286]

7.123 L'article 5.3 prescrit que, lors de l'ouverture de l'enquête, il doit y avoir des éléments de preuve relatifs à un dumping du produit dans son ensemble suffisants pour qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective puisse conclure qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. Il va de soi que des éléments de preuve relatifs à un dumping d'une sous-catégorie insignifiante du produit importé ne seraient pas suffisants dans ce contexte, argument qui n'a pas été avancé par le Canada. Nous notons que dans l'affaire en cause, les catégories pour lesquelles des renseignements sur les prix ont été communiqués, y compris le bois d'échantillon de 2x4 séché au séchoir et le bois de colombage de 2x4 séché au séchoir, relèvent des catégories de produits de bois d'œuvre résineux faisant couramment l'objet d'échanges qui constituent, ensemble, le produit visé par l'enquête.[287] Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

---

[283] Pièce n° 16 des États-Unis, Application – pièce n° VI.D-14, et pièce n° 45 du Canada.
[284] Pièce n° 36 du Canada, Application – Volume I.
[285] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphe 29.
[286] Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 20.
[287] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 52 et 58.

viii) Renseignements sur les frais de transport

7.124 Le Canada affirme que la demande ne contenait pas de renseignements adéquats sur les frais de transport.[288] Bien que le fret soit une composante importante du prix du bois d'œuvre, le Canada affirme que la demande ne contenait pas des renseignements sur le fret qui pouvaient raisonnablement être obtenus de l'une ou l'autre des deux compagnies nationales canadiennes de chemins de fer, et au lieu de cela, elle se fondait sur des renseignements sur le fret qui ne concernaient même pas le fret canadien ferroviaire ou international. Pour étayer son allégation, le Canada cite les exemples suivants:

- Dans le cas du Québec, le DOC s'est appuyé sur une moyenne des frais de transport depuis le Québec jusqu'aux États-Unis, dans laquelle il a inclus une estimation des frais de transport au départ des provinces maritimes. En procédant ainsi, il a inclus des frais de transport qui n'étaient pas liés au transport entre le Québec et les États-Unis.[289] Il n'y avait pas non plus d'élément de preuve à l'appui de l'allégation des requérants selon laquelle les producteurs québécois utilisaient la route plutôt que le rail pour expédier le bois d'œuvre.

- Dans le cas de la Colombie-Britannique, le DOC s'est appuyé sur une déclaration sous serment faisant état de frais de transport ferroviaire engagés apparemment pour une expédition de pin rigide, qui pèse beaucoup plus que l'EPS de l'ouest pour lequel le requérant prétendait créer un modèle de coûts.[290]

7.125 Les États-Unis répondent que la pièce pertinente indiquait simplement des frais de transport routier, un des modes d'expédition utilisés, basés sur l'expérience acquise par le déclarant dans l'utilisation du fret routier pour le bois d'œuvre résineux dans la région en question. Comme aucun élément de preuve indiquant que les producteurs expédiaient le bois d'œuvre uniquement par le rail, ou surtout par le rail, n'avait été communiqué au DOC, l'élément de preuve était pertinent aux fins de l'ouverture de l'enquête. S'agissant de l'allégation relative aux différences de poids entre l'EPS de l'ouest et le pin rigide, plus lourd, les États-Unis affirment que la déclaration sous serment indiquait des frais de transport ferroviaire pour le bois d'œuvre résineux.[291] Les États-Unis ont dit en outre qu'il n'était pas nécessaire que le DOC cherche à obtenir des renseignements sur les poids relatifs des différents groupes de pins, qui sont tous des bois d'œuvre résineux, aux fins de l'ouverture d'une enquête.[292] Pour ce qui est des frais de transport au départ des provinces maritimes, les États-Unis soutiennent que la déclaration sous serment concernant les frais de transport sur laquelle le Canada s'appuie indique des frais de transport par MBF distincts pour l'expédition à Boston au départ de quatre régions, parmi lesquelles les provinces maritimes. La moyenne des frais de transport par MBF sur laquelle le DOC s'est appuyé pour les ventes au départ du Québec et à destination des États-Unis était de 29 dollars EU, ce qui représentait la moyenne des frais d'expédition au départ du Nord québécois, du Sud québécois et de la Gaspésie (qui fait aussi partie du Québec). Si les frais

[288] Réponse du Canada à la question n° 8 du Groupe spécial, paragraphes 39 à 42.

[289] Pièce n° 41 du Canada, Application – Pièce n° VI.C-9.

[290] Pièce n° 40 du Canada, Application Amendments, Appendice 1 "Average MBF per rail car is 92,160 MBF. Average weight is approximately 195,000 lbs"; et pièce n° 51 du Canada, Request for Termination, pages 29 et 30.

[291] Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 31.

[292] Nous notons également la déclaration ci-après faite par les États-Unis au paragraphe 31 de leur deuxième communication écrite: "… les frais de transport ont été calculés avec prudence sur la base des frais de transport applicables sur des distances beaucoup plus courtes que les distances couvertes pour la livraison des produits vendus aux États-Unis qui étaient indiquées dans la demande (y compris depuis l'intérieur de la Colombie-Britannique jusqu'à Chicago (au moins 1 800 miles) et Atlanta (au moins 2 444 miles))".

concernant les provinces maritimes avaient été inclus, la moyenne aurait été de 30 dollars EU par MBF.[293]

7.126 Nous notons qu'aucun des renseignements dont l'autorité chargée de l'enquête disposait n'indiquait que seul le rail était utilisé pour transporter le bois d'œuvre résineux, ni même qu'il était le plus souvent utilisé. Dans ces circonstances, nous estimons qu'une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale aurait pu raisonnablement s'appuyer sur les renseignements relatifs aux frais de transport routier dans le contexte d'une détermination concernant l'ouverture d'une enquête. En outre, il semble clair que l'inclusion de certains frais de transport pour le bois d'œuvre produit par les États-Unis n'a pas influé de manière importante sur les renseignements utilisés. Nous concluons donc qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu raisonnablement conclure que les renseignements étaient suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête sur cette base. Nous constatons donc que le DOC n'a pas fait erreur en concluant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête sur cette base.

ix) Conclusion

7.127 Après avoir examiné les affirmations du Canada concernant le caractère suffisant des renseignements contenus dans la demande sur lesquels le DOC a fondé sa décision d'ouvrir l'enquête, et compte tenu des observations que nous avons formulées ci-dessus au sujet de la nature des obligations découlant de l'article 5.2 et 5.3 de l'*Accord antidumping*, nous concluons qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu conclure qu'il y avait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping dans la demande pour justifier l'ouverture de l'enquête antidumping concernant le bois d'œuvre résineux en cause. Nous constatons donc que les États-Unis n'ont pas violé les dispositions de l'article 5.3 de l'*Accord antidumping*.

F. ALLÉGATION N° 3: ARTICLE 5.8 – "CARACTÈRE SUFFISANT DES ÉLÉMENTS DE PREUVE" DE L'EXISTENCE D'UN DUMPING À ET APRÈS L'OUVERTURE DE L'ENQUÊTE

a) Contexte factuel

7.128 Le DOC a ouvert l'enquête antidumping sur la base des éléments de preuve qui lui avaient été communiqués par le requérant et n'a pas clos l'enquête dès qu'il a appris que Weldwood, gros producteur et exportateur canadien de bois d'œuvre résineux, était détenu à 100 pour cent par IP, un des producteurs américains requérants.

b) Arguments des parties/tierces parties

7.129 Le **Canada** fait valoir que l'article 5.8 s'applique à la fois avant l'ouverture de l'enquête et tout au long de l'enquête. Il allègue que le DOC a manqué, après l'ouverture de l'enquête, à l'obligation permanente qu'il avait d'évaluer le caractère suffisant des éléments de preuve relatifs au dumping et de clore l'enquête.[294] Le Canada affirme que, même si des éléments de preuve ont pu être jugés suffisants au moment de l'ouverture de l'enquête, cela ne signifie pas que tout au long de l'enquête, il y a nécessairement des éléments de preuve suffisants pour justifier la poursuite de cette enquête. Le DOC a été informé par les sociétés interrogées des défauts que présentait la demande en raison de l'omission des renseignements sur les prix concernant Weldwood. Une appréciation objective du caractère suffisant des éléments de preuve relatifs au dumping voulait que le DOC tienne compte de l'incidence de cette omission, ce qu'il n'a pas fait. Il ne faudrait pas préjuger de la pertinence des éléments de preuve avant d'avoir dûment examiné ces éléments. Le Canada allègue donc que le DOC a agi d'une manière incompatible avec l'article 5.8 puisqu'il n'a pas procédé à une appréciation

[293] Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 32.
[294] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 58.

objective du caractère suffisant des éléments de preuve après que les renseignements plus probants aient été portés à son attention.

7.130 Les **États-Unis** affirment que, comme les données concernant Weldwood n'étaient pas nécessaires pour étayer l'ouverture ou la poursuite de l'enquête par le DOC, l'allégation du Canada selon laquelle le DOC était tenu de clore l'enquête lorsqu'il a appris les liens existant entre IP et Weldwood, et donc la possibilité d'obtenir des renseignements sur les prix concernant Weldwood, n'est pas étayée par l'article 5.8. D'après les États-Unis, la demande contenait des renseignements suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête et la possibilité d'obtenir les données concernant Weldwood ne rendait pas et ne pouvait pas rendre inadéquats les renseignements initialement fournis au DOC par le requérant. La décision du DOC de ne pas clore l'enquête est donc compatible avec l'article 5.8.

7.131 Selon les **CE**, tierce partie à la procédure, l'article 5.8 envisage deux cas de figure distincts: soit la demande ne contient pas des éléments de preuve suffisants, auquel cas elle devrait être rejetée; soit il devient manifeste pendant l'enquête que les éléments de preuve sont insuffisants, ce qui oblige à clore rapidement la procédure. Les CE font valoir que, dans le premier cas de figure, avant l'ouverture d'une enquête, l'article 5.3 et l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* ont le même champ d'application pour ce qui est de savoir s'il y a des "éléments de preuve suffisants". Dans le second cas, c'est-à-dire après l'ouverture de l'enquête, il est évident que l'enquête doit révéler des "éléments de preuve suffisants" de l'existence d'un dumping, d'un dommage et d'un lien de causalité pour être poursuivie. Si l'enquête ne permet pas d'obtenir ces éléments de preuve, les autorités devraient clore l'examen dans les plus brefs délais. Selon ce cas de figure, la question de l'existence d'"éléments de preuve suffisants" devrait être tranchée d'une manière plus flexible compte tenu du stade atteint par l'enquête.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.132 La question première dont nous sommes saisis consiste à savoir si l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation permanente d'examiner le caractère suffisant des éléments de preuve sur lesquels sa décision d'ouvrir l'enquête était fondée lors des phases ultérieures de l'enquête et de clore celle-ci si elle conclut que les éléments de preuve sur lesquels la décision d'ouvrir l'enquête était fondée n'étaient pas suffisants au vu des renseignements additionnels qui sont apparus.

7.133 La partie pertinente de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* dispose ce qui suit:

> "Une demande présentée au titre du paragraphe 1 sera rejetée et une enquête sera close dans les moindres délais dès que les autorités concernées seront convaincues que les éléments de preuve relatifs soit au dumping soit au dommage ne sont pas suffisants pour justifier la poursuite de la procédure."

7.134 Il ressort clairement du libellé de l'article 5.8 qu'il aborde deux situations. La première concerne le rejet de la demande avant l'ouverture de l'enquête et la deuxième concerne la clôture de l'enquête après son ouverture. Pour examiner la première partie de l'allégation du Canada, qui se rapporte à l'ouverture de l'enquête, nous notons qu'une question semblable a été examinée par le Groupe spécial *Mexique – Sirop de maïs*. Ce groupe spécial a dit ce qui suit au sujet des obligations découlant de l'article 5.8, après avoir constaté que l'article 5.3 n'avait pas été enfreint:

> "À notre avis, l'article 5.8 n'impose pas à l'autorité des obligations de fond additionnelles outre celles qui découlent de l'article 5.3 en ce qui concerne l'ouverture d'une enquête. Cela signifie que, s'il y a des éléments de preuve suffisants pour

> justifier l'ouverture d'une enquête au titre de l'article 5.3, le fait de ne pas rejeter la demande ne constitue pas une violation de l'article 5.8."[295]

7.135 Nous souscrivons à cet avis. Comme nous avons constaté qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu constater qu'il y avait des éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête et que les États-Unis n'ont donc pas violé l'article 5.3, nous constatons que les États-Unis n'ont pas violé l'article 5.8 en ce qui concerne l'ouverture de l'enquête.

7.136 Nous passons maintenant à la deuxième partie de l'allégation du Canada, concernant le point de savoir si le DOC aurait dû clore l'enquête vu que des éléments de preuve plus "probants", les données concernant Weldwood, étaient disponibles et rendaient les éléments de preuve sur la base desquels le DOC avait justifié l'ouverture de l'enquête insuffisants, et si l'enquête aurait dû être close en vertu de l'article 5.8 de l'*Accord antidumping*.

7.137 Lorsque nous examinons le sens courant du texte pertinent de l'article 5.8, nous notons qu'il dispose qu'"une enquête sera close … dès que *les autorités concernées seront convaincues que les éléments de preuve relatifs […] au dumping […] ne sont pas suffisants*". (pas d'italique dans l'original) Selon nous, cela signifie que l'autorité chargée de l'enquête doit clore l'enquête dès qu'elle est convaincue que son *enquête* montre qu'il n'y a pas d'éléments de preuve relatifs au dumping suffisants. Nous ne voyons toutefois rien qui permette de conclure que l'article 5.8 impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation continue, après l'ouverture de l'enquête, de continuer à évaluer le caractère suffisant des éléments de preuve *figurant dans la demande* et de clore l'enquête au motif que d'autres renseignements amoindrissent le caractère suffisant de ces éléments de preuve. Lorsqu'une enquête a été ouverte sur la base d'éléments de preuve relatifs au dumping suffisants, la demande a rempli son rôle. Logiquement, l'obligation continue de clore une enquête lorsque l'autorité chargée de l'enquête est convaincue qu'il n'y a pas d'éléments de preuve suffisants pour en justifier la poursuite doit être fondée sur une évaluation de l'état global des éléments de preuve qui lui ont été présentés au cours de l'enquête et non sur une évaluation de la persistance du caractère suffisant des renseignements figurant dans la demande. Nous sommes d'avis que les rédacteurs de l'article 5.8 n'auraient pas pu vouloir que cet article puisse être interprété de manière à ce qu'une enquête puisse être ouverte sur la base d'éléments de preuve suffisants mais doive être close si des éléments de preuve additionnels sont fournis par les sociétés interrogées à un stade ultérieur, alors même que les éléments de preuve recueillis au cours de l'enquête indiquent l'existence d'un dumping.

7.138 L'allégation de violation de l'article 5.8 formulée par le Canada est donc sans fondement.

G. ALLÉGATION N° 4: ARTICLE 2.6 – "PRODUIT SIMILAIRE" ET "PRODUIT CONSIDÉRÉ"

a) Contexte factuel

7.139 Le champ d'application final de l'ordonnance en matière de droits antidumping a été déterminé par le DOC comme suit:

> "[l]es produits visés par la présente enquête sont les bois d'œuvre résineux, les parquets et panneaux (produits de bois d'œuvre résineux). Les produits de bois d'œuvre résineux comprennent tous les produits classés sous les positions 4407.1000, 4409.1010, 4409.1090, et 4409.1020, respectivement, du tarif douanier des États-Unis, et tous bois d'œuvre résineux, parquets et panneaux décrits ci-après. Ces produits de bois d'œuvre résineux comprennent:

[295] Rapport du Groupe spécial *Mexique – Sirop de maïs*, paragraphe 7.99; confirmé par le rapport du Groupe spécial *Guatemala – Ciment II*, paragraphes 8.72 et suivants.

> 1) les bois de conifères sciés ou dédossés longitudinalement, tranchés ou déroulés, même rabotés, poncés ou aboutés, d'une épaisseur excédant six millimètres;
>
> 2) les panneaux de bois de conifères (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées) profilés (languetés, rainés, bouvetés, feuillurés, chanfreinés, joints en V, moulurés, arrondis ou similaires) tout au long d'une ou de plusieurs rives ou faces, même rabotés, poncés ou aboutés;
>
> 3) les autres bois de conifères (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées) profilés (languetés, rainés, bouvetés, feuillurés, chanfreinés, joints en V, moulurés, arrondis ou similaires) tout au long d'une ou de plusieurs rives ou faces (autres que les baguettes et moulures et les goujons en bois) même rabotés, poncés ou aboutés; et
>
> 4) les parquets de bois de conifères (y compris les lames et frises à parquet, non assemblées) profilés (languetés, rainés, bouvetés, feuillurés, chanfreinés, joints en V, moulurés, arrondis ou similaires) tout au long d'une ou de plusieurs rives ou faces, même rabotés, poncés ou aboutés."[296]

b) Arguments des parties

7.140 Le **Canada** allègue que le DOC a déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire nonobstant le caractère disparate des produits de bois d'œuvre résineux visés par l'enquête. Cette allégation repose sur l'article 2.6, en particulier sur le sens ordinaire des termes "caractéristiques ressemblant étroitement". La position du Canada est que le groupe de produits constituant le "produit similaire" tel qu'il a été défini par le DOC n'avait pas de "caractéristiques ressemblant étroitement" à celles du groupe de produits constituant le "produit considéré". Les faits de la cause portés à la connaissance du DOC démontraient que les pièces pour cadres de lit, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'ouest n'avaient pas de caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré et, par conséquent, auraient dû faire l'objet d'un examen séparé. Le manquement par l'autorité chargée de l'enquête à l'obligation prévue à l'article 2.6 a également entraîné un manquement à d'autres obligations de fond de l'*Accord antidumping*, par exemple l'article 5.1, 5.2 et 5.4.[297]

7.141 Le Canada affirme qu'une demande doit définir le "produit considéré" proposé. L'article 2.6 prescrit expressément qu'un produit similaire soit "identique" au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, un autre produit qui, bien qu'il ne lui soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré. Selon le Canada, les termes mêmes de l'article 2.6 suggèrent un processus en plusieurs étapes: *premièrement*, l'autorité chargée de l'enquête doit définir les caractéristiques du produit considéré. *Deuxièmement*, elle doit définir les caractéristiques de chaque produit dont il est proposé qu'il soit inclus dans le produit similaire. *Troisièmement*, elle doit déterminer si les caractéristiques de chacun sont identiques ou, dans la négative, si elles ressemblent étroitement à celles du produit considéré.

7.142 Selon le Canada, le DOC n'a jamais défini les caractéristiques du produit considéré, ni comparé les caractéristiques de chaque produit mis en cause à celles du produit considéré dans son

[296] Pièce n° 3 du Canada, Amended Final Determination, page 36068.
[297] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 iii).

ensemble. Au lieu de cela, il a défini divers produits de bois d'œuvre résineux comme étant des sous-ensembles du produit considéré. Il a ensuite comparé des caractéristiques isolées de chaque produit canadien mis en cause à des caractéristiques isolées de produits choisis à l'intérieur du "produit considéré", jugés "similaires" aux produits mis en cause. Cette analyse n'a pas établi le "produit similaire" unique, étroitement ressemblant, exigé par l'article 2.6. Aucune "ressemblance étroite" illustrée par un ensemble de caractéristiques communes n'a été établie entre les produits mis en cause et le produit considéré.

7.143 Le Canada affirme en outre que le manquement à l'obligation de définir le produit similaire conformément aux critères de l'article 2.6 signifie aussi que le produit considéré n'a pas été correctement défini. Cela conduit à d'autres violations de l'*Accord antidumping*. L'autorité chargée de l'enquête doit évaluer le soutien exprimé par la branche de production et les autres prescriptions concernant la demande figurant à l'article 5.2, 5.3 et 5.4 séparément pour chaque produit similaire. En cas de non-respect de ces prescriptions pour un produit similaire, l'autorité chargée de l'enquête ne peut pas ouvrir une enquête au sujet du produit considéré et elle doit redéfinir le champ du produit considéré.

7.144 Selon les **États-Unis**, le Canada ne cite aucune disposition de l'*Accord antidumping* régissant la manière dont l'autorité chargée de l'enquête doit définir le produit visé par l'enquête. Le Canada n'a donc pas identifié une obligation découlant de l'article 2.6 de l'*Accord antidumping* à laquelle les États-Unis ont manqué dans cette affaire. Au lieu de cela, il affirme qu'il existe une obligation d'expliquer en quoi différents articles à l'intérieur du produit considéré "se ressemblent étroitement" et il soutient que le DOC a manqué à cette obligation.[298] Les États-Unis font valoir que l'*Accord antidumping* ne contient pas de règles sur la façon dont le produit visé par l'enquête devrait être défini et que le Canada n'a donc pas montré *prima facie* qu'il y avait une violation d'une disposition de l'*Accord antidumping*.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.145 Nous notons tout d'abord que l'allégation du Canada, telle qu'elle est énoncée dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, part du principe qu'il y a eu des violations des articles 2.6, 4.1, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI:1 du *GATT de 1994*.[299] Cependant, en réponse à une question du Groupe spécial, le Canada a reformulé son allégation comme étant fondée uniquement sur l'article 2.6 de l'*Accord antidumping*, avec des violations corollaires de "par exemple l'article 5.1, 5.2 et 5.4".[300]

7.146 Nous notons que l'article 2.6 est un article posant une définition et, en tant que tel, il n'est pas clair, selon nous, qu'il contienne *en soi* des obligations pour les Membres, ou en tout cas qu'il puisse constituer la base d'une violation *indépendante*. En revanche, il nous semble que l'allégation du Canada repose sur l'hypothèse selon laquelle le DOC a adopté une approche de la définition de la notion de produit similaire qui déviait de celle figurant à l'article 2.6. Par conséquent, une question liminaire et potentiellement déterminante est de savoir si le DOC a en réalité adopté une approche de la notion de produit similaire qui déviait de celle de l'article 2.6. Si nous devions déterminer que tel n'était pas le cas, les allégations du Canada seraient sans fondement s'agissant des violations corollaires.[301] En conséquence, nous passons à l'examen de l'article 2.6.

7.147 L'article 2.6 de l'*Accord antidumping* est ainsi libellé:

---

[298] Première communication écrite du Canada, paragraphe 125.
[299] WT/DS264/2.
[300] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 iii).
[301] De ce fait, nous ne traiterons pas, à ce stade, des dispositions exactes qui figurent dans notre mandat en ce qui concerne les violations corollaires alléguées (voir les paragraphes 7.22 à 7.30, *supra*).

> "Dans le présent accord, l'expression "produit similaire" ("like product") s'entendra d'un produit identique, c'est-à-dire semblable à tous égards au produit considéré, ou, en l'absence d'un tel produit, d'un autre produit qui, bien qu'il ne lui soit pas semblable à tous égards, présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré."

7.148 Il ressort clairement de la formulation de l'article 2.6 qu'il traite de la question de la définition du produit qui doit être considéré comme "semblable" au produit considéré. La question se pose donc de savoir quel est le produit désigné comme étant le "produit considéré".

7.149 Nous trouvons des indications sur cette question dans le libellé de l'article 2.1 de l'*Accord antidumping*, dont la partie pertinente dispose ce qui suit:

> "Aux fins du présent accord, un produit doit être considéré comme faisant l'objet d'un dumping, ... si le prix à l'exportation de ce produit, lorsqu'il est exporté d'un pays vers un autre, est inférieur au prix comparable pratiqué au cours d'opérations commerciales normales pour *le produit similaire destiné à la consommation dans le pays exportateur*." (pas d'italique dans l'original)

7.150 Nous notons qu'une terminologie similaire est utilisée dans les dispositions pertinentes de l'*Accord antidumping* traitant de l'analyse du dommage – L'article 3.1 de l'*Accord antidumping* dispose ce qui suit:

> "La détermination de l'existence d'un dommage ... se fondera sur des éléments de preuve positifs et comportera un examen objectif a) du volume des *importations faisant l'objet d'un dumping et de l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix des produits similaires sur le marché intérieur*, et b) de l'incidence de ces importations sur les producteurs nationaux de ces produits." (pas d'italique dans l'original)

7.151 Plus généralement, l'expression "branche de production nationale" figurant à l'article 4.1 de l'*Accord antidumping* est définie dans la partie pertinente comme s'entendant de "l'ensemble des producteurs nationaux *de produits similaires* ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production nationale totale de ces produits ...". De la même façon, l'article 5.4 prévoit qu'une enquête ne sera ouverte que si les autorités déterminent, "en se fondant sur un examen du degré de soutien ou d'opposition à la demande exprimé par les producteurs nationaux *du produit similaire* ..." que la demande a été présentée par la branche de production nationale ou en son nom (pas d'italique dans l'original, note de bas de page omise).

7.152 À notre avis, cela signifie que le "produit similaire", aux fins de la détermination de l'existence d'un dumping, est le produit qui est destiné à la consommation dans le pays exportateur. Le "produit similaire" doit donc être comparé au produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping, qui est généralement désigné dans l'*Accord antidumping* par les termes "produit considéré".[302] Dans le cas de la détermination de l'existence d'un dommage (et de la détermination du

---

[302] *Voir* aussi la note de bas de page 2 de l'*Accord antidumping* qui dispose ce qui suit:

> "Les ventes du *produit similaire* destiné à la consommation sur le marché intérieur du pays exportateur seront normalement considérées comme une quantité suffisante pour la détermination de la valeur normale si elles constituent 5 pour cent ou plus des ventes du *produit considéré* au Membre importateur, étant entendu qu'une proportion plus faible devrait être acceptable dans les cas où les éléments de preuve démontrent que les ventes intérieures constituant cette proportion plus faible ont néanmoins une importance suffisante pour permettre une comparaison valable". (pas d'italique dans l'original)

soutien de la branche de production nationale à la demande), l'expression "produit similaire" désigne le produit qui est produit par la branche de production nationale subissant prétendument un dommage du fait du produit faisant l'objet d'un dumping. Dans les deux cas, il est clair que le point de départ ne peut être que le produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping et que le produit qu'il faut lui comparer aux fins de la détermination de l'existence d'un dumping, et le produit dont les producteurs subissent prétendument un dommage du fait du produit faisant l'objet d'un dumping, est le "produit similaire" aux fins de la détermination de l'existence d'un dumping et d'un dommage, respectivement.

7.153 L'article 2.6 définit donc la base sur laquelle le produit qui doit être comparé au "produit considéré" doit être déterminé, c'est-à-dire un produit qui est soit identique au produit considéré soit, en l'absence d'un tel produit, un autre produit qui présente des caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré. La définition de l'expression "produit similaire" impliquant une comparaison avec un autre produit, il nous semble clair que le point de départ ne peut être que l'"autre produit", à savoir le produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping. Par conséquent, une fois que le produit considéré est défini, le "produit similaire" au produit considéré doit être déterminé sur la base de l'article 2.6. Cependant, dans notre analyse de l'*Accord antidumping*, nous n'avons pas pu trouver d'indications sur la façon dont le "produit considéré" devrait être déterminé.

7.154 Le DOC a défini le produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping, et donc le "produit considéré", comme certains bois d'œuvre résineux, les parquets et panneaux (produits de bois d'œuvre résineux) tels qu'ils sont décrits en intégralité dans l'Avis d'ouverture de l'enquête.[303] Durant le cours de l'enquête, le DOC a examiné un certain nombre de demandes visant à exclure certains produits de l'enquête. Selon les États-Unis, ces "demandes [liées au champ d'application] pourraient être regroupées sous l'une ou l'autre des catégories suivantes: 1) demandes d'exclusion du champ d'application et 2) demandes d'exclusion du champ d'application reposant sur la théorie selon laquelle des produits différents constituent des catégories ou des types de marchandises distincts lorsqu'ils sont analysés selon les critères définis dans l'affaire *Diversified Products* et, en tant que tels, sortent du champ d'application de la requête".[304] À la suite de ces demandes, certains produits de bois d'œuvre résineux ont été exclus du champ de l'enquête.[305] Le DOC n'en a cependant pas exclu les pièces pour cadres de lit, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'ouest.

7.155 Nous notons que le Canada n'allègue pas que l'un quelconque des produits de bois d'œuvre résineux, constituant collectivement le produit considéré, n'était pas identique ou ne présentait pas de caractéristiques ressemblant étroitement à celles du produit considéré s'il était pris individuellement. En fait, nous ne pensons pas que le Canada fait valoir que le DOC, ayant déterminé le produit considéré, a défini le "produit similaire" différemment à quelque égard que ce soit. L'argument du Canada est plutôt que la gamme des produits inclus dans le champ de l'enquête, formant le produit considéré, était si large que tous les produits pris individuellement, qui constituaient collectivement le "produit similaire", n'étaient pas semblables à chacun des produits formant collectivement le produit considéré puisqu'ils ne présentaient pas de caractéristiques ressemblant étroitement à celles de chacun des produits pris individuellement constituant collectivement le produit considéré. En particulier, le Canada considère que le DOC devrait, pour cette raison, avoir exclu les pièces pour cadres de lit, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'ouest du champ de l'enquête.

7.156 Comme il est indiqué au paragraphe 7.153, *supra*, nous n'avons pas pu trouver d'indications explicites dans l'*Accord antidumping* sur la façon dont l'autorité chargée de l'enquête devrait définir le produit considéré. En l'espèce, le DOC a défini le produit considéré, certains bois d'œuvre résineux, sur la base d'une définition technique impliquant une description narrative et une classification tarifaire. Aux fins d'établir la valeur normale, le DOC s'est fondé sur les marchandises destinées à la

[303] Pièce n° 9 du Canada, Initiation.
[304] Pièce n° 2 du Canada, IDM, page 139.
[305] *Id.*, page 141 et note 391.

consommation dans le pays exportateur qui relevaient exactement de la même définition. De la même façon, lorsqu'il a examiné si la demande était faite par la branche de production nationale ou en son nom, il a identifié la branche de production nationale sur la base de la même définition. Le Canada n'a pas identifié de cas dans lequel le DOC a défini le produit similaire différemment de la façon dont il a défini le produit considéré. Concrètement, le Canada n'a pas laissé entendre qu'il existait une différence quelle qu'elle soit entre le produit considéré et le produit similaire pour ce qui était des pièces pour cadres de lit, des bois spéciaux aboutés, du pin blanc et du cèdre rouge de l'ouest. En d'autres termes, ayant défini le "produit considéré", il nous semble que le DOC a utilisé une définition identique pour le "produit similaire".[306] En particulier, le produit considéré tout comme le produit similaire incluaient les produits dont le Canada fait valoir qu'ils auraient dû être exclus du champ de l'enquête. Il semblerait donc, à première vue, que le DOC a défini le "produit similaire" dans cette enquête d'une manière compatible avec la définition figurant à l'article 2.6.

7.157 Le Canada donne une interprétation différente de l'article 2.6. En effet, le Canada considère que, plutôt que de comparer le champ global du produit considéré avec le champ global du produit similaire, l'article 2.6 prescrit que chaque article pris individuellement à l'intérieur du "produit similaire" soit "similaire" à chaque article pris individuellement à l'intérieur du "produit considéré". Cela signifie en réalité qu'il doit y avoir une "similarité" à l'intérieur à la fois du produit considéré et du produit similaire. Comme le Canada l'a lui-même indiqué, "les expressions "produit considéré" et "produit similaire" doivent être limitées à un seul groupe de produits ayant des caractéristiques communes".[307] Là encore, cependant, nous ne voyons rien qui permette de lire une telle condition dans l'*Accord antidumping*. Si la question de savoir si une telle approche pourrait être appropriée d'un point de vue de politique générale peut se discuter, c'est aux Membres de décider par la voie de négociations s'il convient d'exiger une telle approche. En tant que groupe spécial, notre rôle n'est pas de créer des obligations qui ne figurent pas clairement dans l'*Accord antidumping* lui-même.

7.158 À la lumière de notre analyse, nous concluons que l'approche de l'expression "produit similaire" adoptée par le DOC n'était pas incompatible avec la définition de la notion de "produit similaire" figurant à l'article 2.6 de l'*Accord antidumping*. Nous notons en outre que toutes les allégations du Canada concernant cette question reposent sur l'hypothèse selon laquelle le DOC a dévié de l'approche de la notion de "produit similaire" exposée à l'article 2.6. En conséquence, nous concluons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec les articles 2.6, 4.1, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8 de l'*Accord antidumping* et avec l'article VI:1 du *GATT de 1994* en n'excluant pas les pièces pour cadres de lit, les bois spéciaux aboutés, le pin blanc et le cèdre rouge de l'ouest du champ de l'enquête.[308]

---

[306] Par opposition, par exemple, au fait de définir le produit considéré comme étant les briquets et le produit similaire comme incluant à la fois les briquets et les allumettes.

[307] Première déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphe 33.

[308] Nous notons que les arguments du Canada concernant une violation alléguée de l'article 2.6 de l'*Accord antidumping* en ce qui concerne la non-exclusion de ces produits du champ de l'enquête comme n'étant pas des "produits similaires" reposent exclusivement sur l'application de la *doctrine définie dans l'affaire Diversified Products*, concept juridique élaboré par des tribunaux nationaux des États-Unis comme méthode pour aider le DOC à définir le produit considéré dans chaque enquête. Étant donné que nous avons constaté que l'*Accord antidumping* ne contenait pas d'indications sur la façon dont le produit visé par l'enquête devrait être défini et que la *doctrine définie dans l'affaire Diversified Products* est une doctrine juridique intérieure des États-Unis, il n'est pas nécessaire que nous traitions la question de savoir si le DOC a suivi ses procédures intérieures en ce qui concerne ces produits.

H. ALLÉGATION N° 5: ARTICLE 2.4 – AJUSTEMENT POUR TENIR COMPTE DES DIFFÉRENCES DANS LES CARACTÉRISTIQUES PHYSIQUES

a) Contexte factuel

7.159 Au début de l'enquête, le DOC a établi – en consultation avec les parties – les caractéristiques physiques distinctives du bois d'œuvre résineux afin de rapprocher les produits vendus sur le marché intérieur et ceux exportés vers les États-Unis. Ces caractéristiques étaient les suivantes: 1) catégorie de produit; 2) essence; 3) groupe de qualité; 4) qualité; 5) taux d'humidité; 6) épaisseur; 7) largeur; 8) longueur; 9) fini de surface; 10) éboutage; et 11) ouvraison supplémentaire. Ce n'est que lorsque le bois d'œuvre présentait les onze caractéristiques précitées qu'un type particulier était considéré comme ayant des caractéristiques physiques *identiques*. Dans la détermination préliminaire, le DOC a effectué des comparaisons de prix à prix[309] pour des types *identiques* de bois d'œuvre résineux. Pour les comparaisons de types *non* identiques, le DOC a d'abord essayé d'ajuster la valeur normale en fonction de la différence nette dans les coûts de fabrication variables allant de pair avec les différences dans les caractéristiques physiques des deux produits comparés.[310] Cependant, il existait un certain nombre de différences physiques réelles entre les produits pour lesquelles les sociétés interrogées ne pouvaient pas identifier de différence de coûts.[311] Compte tenu de ce qui précède, le DOC a déterminé qu'"il n'[était] pas approprié de rapprocher des produits qui n'[avaient] pas les caractéristiques physiques identiques suivantes: qualité, épaisseur, largeur et longueur".[312] En ce qui concerne les caractéristiques pour lesquelles la répartition des frais n'entraînait pas de différence dans les coûts de fabrication variables, le DOC a construit des valeurs (normales) qui ont ensuite été comparées aux prix d'exportation pour les types respectifs figurant dans les bases de données des exportateurs. L'approche du DOC a changé au stade définitif. À la demande de certains exportateurs canadiens, le DOC a accepté d'élargir les comparaisons de prix à prix aux types *non* identiques. Plusieurs exportateurs canadiens ont fait valoir que, si le DOC comparait des types *non* identiques, il devrait faire un ajustement pour tenir compte des différences dans l'épaisseur, la largeur et la longueur (soit, collectivement, les "différences dans les dimensions").[313] Pour les raisons expliquées dans le Mémorandum sur les questions et la décision, le DOC n'a pas procédé à cet ajustement:

> "[c]omme les parties l'ont noté, la présente affaire implique des comparaisons de produits comptant parmi les plus complexes que le [DOC] ait connues. Lorsqu'il n'existe pas de ventes identiques sur le marché intérieur dans le cadre d'opérations commerciales normales, nous avons tenté de fonder la valeur normale sur les ventes du produit le plus semblable et de faire un ajustement pour tenir compte de ces

---

[309] Par "de prix à prix", nous entendons des comparaisons des valeurs normales basées sur les prix du bois d'œuvre sur le marché intérieur (canadien) avec les prix à l'exportation vers les États-Unis.

[310] Pièce n° 11 du Canada, Preliminary Determination, page 56066. *Voir* aussi la pièce n° 2 du Canada, observation n° 8, page 51.

[311] *Ibid.*

[312] *Ibid.*

[313] L'unité de mesure standard dans la branche de production de bois d'œuvre en Amérique du Nord est le "pied-planche". Un pied-planche est l'équivalent d'une pièce de bois d'une épaisseur de 1 pouce, d'une largeur de 12 pouces et d'une longueur de 1 pied. En d'autres termes, un pied-planche est une pièce de bois de 1 pied carré, épaisse de 1 pouce. Le bois d'œuvre résineux est donc communément mesuré et vendu au volume, généralement en milliers de pieds-planche, plutôt qu'en pièces de telle ou telle dimension (pièce n° 30 du Canada, "Buying and Selling Softwood Lumber", page 2). Il convient également de noter que le bois d'œuvre est extrait de grumes, puis transformé en produits de bois d'œuvre dans une scierie. Les différents produits de bois d'œuvre résultant de ce processus de production sont des produits liés puisqu'un processus unique engendre des produits multiples simultanément. La façon dont une pièce de bois d'œuvre est décomposée en produits composites dépendra dans une certaine mesure, entre autres, de la demande du marché. En d'autres termes, la même pièce de bois d'œuvre peut être décomposée en différents ensembles de produits, en fonction de la demande et des prix des produits qui peuvent être obtenus à partir de la pièce de bois d'œuvre en question.

différences dans les caractéristiques physiques lorsque nous disposions de renseignements appropriés pour ce faire. L'article 773 a) 6) C) ii) de la Loi prévoit un ajustement de la valeur normale pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques des produits mis en comparaison. La Loi octroie au [DOC] un pouvoir discrétionnaire pour déterminer une méthode appropriée de calcul d'un ajustement "difmer" et ne limite pas à une approche donnée le choix, par le [DOC], d'une méthode appropriée. Voir, par exemple, *NTN Bearing Corp. of Am. v. United States*, Slip Op. 2002-07 (CIT, 24 janvier 2002), page 130.

Comme il est expliqué dans la *Détermination préliminaire* et dans le *Policy Bulletin 92.2: Differences in Merchandise; 20% Rule* (29 juillet 1992), le [DOC] a "rarement pu déterminer l'effet direct sur les prix d'une différence dans les marchandises". En conséquence, les "ajustements [difmer] reposent presque exclusivement sur le coût de la différence dans les caractéristiques physiques". Le [DOC] calcule habituellement son ajustement difmer sur la base des différences dans les coûts de fabrication variables entre les produits étant donné que, dans le cadre d'une enquête antidumping classique, le [DOC] a constaté que de telles données approchaient l'effet que les différences dans les caractéristiques physiques ont sur les prix des produits. Néanmoins, lorsqu'il a examiné les observations formulées sur ses projets de réglementation en 1997, le [DOC] a spécifiquement maintenu une formulation préservant, comme option possible, le recours à la valeur marchande pour mesurer un ajustement difmer. Nous reconnaissons qu'il peut y avoir des circonstances dans lesquelles un ajustement difmer basé sur la valeur marchande peut être approprié. Spécifiquement en l'espèce, lorsque les produits présentent des différences dans les dimensions (à savoir longueur, largeur ou épaisseur), nous reconnaissons que ces différences dans les caractéristiques physiques pourraient entraîner des différences dans la valeur marchande. Cependant, nous avons conclu en l'espèce qu'il n'existait pas de renseignements dans le dossier permettant de calculer un ajustement difmer pour tenir compte des différences dans les dimensions que ce soit sur la base du coût ou de la valeur.

Nous ne sommes par d'accord avec certaines suggestions faites par les sociétés interrogées sur la façon de quantifier un ajustement difmer sur la base de la valeur dans la présente affaire. Premièrement, nous notons que les données de *Random Lengths* ne portent pas sur tous les produits pour lesquels un ajustement serait nécessaire. Deuxièmement, comme nous l'avons indiqué dans la *Détermination préliminaire*, nous ne considérons pas qu'il serait approprié d'utiliser les prix des sociétés interrogées comme base de calcul d'un ajustement difmer lorsqu'il y a eu des ventes sur le marché intérieur en dehors des opérations commerciales normales durant la période couverte par l'enquête pour certains produits visés en l'espèce. Procéder de la sorte reviendrait à ajuster les valeurs normales à des prix déjà déterminés comme étant en dehors du cours des opérations commerciales normales, la raison même pour laquelle nous ne tiendrions pas compte de ces prix et effectuerions une comparaison avec un produit semblable. En conséquence, aucun ajustement difmer basé sur la valeur ne pourrait être calculé pour de nombreuses comparaisons fondées sur les ventes réalisées durant la période couverte par l'enquête.

(...)

Dans la *Détermination finale*, ayant procédé à une répartition des coûts fondée sur la valeur pour ce qui est des coûts du bois et des scieries (voir l'observation n° 4), le [DOC] peut désormais procéder à un ajustement difmer pour tenir compte des différences dans la qualité. En conséquence, les seules différences physiques

> restantes pour lesquelles un ajustement difmer pouvait éventuellement être nécessaire étaient les différences dans les dimensions. Cependant, concernant les dimensions, nous avons déterminé qu'aucun ajustement difmer n'était approprié étant donné qu'il n'existait pas de base de calcul d'un ajustement difmer pour tenir compte des dimensions sur la base de la valeur ou du coût. Il n'existe pas de différences basées sur le coût permettant de calculer un ajustement difmer pour tenir compte des différences dans les dimensions. Par ailleurs, pour les raisons précitées, nous n'avons pas utilisé un ajustement difmer basé sur la valeur. Cependant, en l'espèce, pour ce qui était des produits que nous avons comparés et qui avaient des dimensions différentes, ces différences étaient généralement peu importantes. En outre, comme Abitibi l'a fait valoir, le dossier montre que les prix du bois d'œuvre pour différents produits fluctuaient les uns par rapport aux autres durant la période couverte par l'enquête. En conséquence, il semble n'y avoir guère, ou pas, de différence dans les prix sur le marché intérieur qui soit imputable aux différences dans les dimensions des produits comparés, en particulier lorsque ces différences dans les dimensions étaient mineures.
>
> Suite à la méthode révisée du [DOC], nous avons procédé à beaucoup plus de comparaisons avec des produits semblables que dans la *Détermination préliminaire*. S'efforçant de rapprocher les ventes de marchandises semblables avant de recourir à une valeur construite et d'une manière cohérente par rapport à *Cemex*, le [DOC] n'a pas procédé à un ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions parmi les produits semblables. Nous convenons avec West Fraser et Slocan qu'une telle approche est appropriée dans ces circonstances.
>
> (...)
>
> Par conséquent, pour toutes les raisons avancées plus haut, nous n'avons pas procédé à un ajustement difmer fondé sur la valeur pour la détermination finale".[314] (notes de bas de page omises)

b) Arguments des parties

7.160 Selon le **Canada**, l'article 2.4 prévoit que, lorsqu'elle compare le prix d'exportation et la valeur normale, l'autorité chargée de l'enquête doit tenir compte dans chaque cas des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans les caractéristiques physiques. Le Canada soutient que le fait que la taille du bois d'œuvre affectait le prix par pied-planche auquel les produits de bois d'œuvre résineux étaient vendus n'était contesté par aucune des parties. Le Canada affirme que le DOC n'a pas conclu que les différences dans les dimensions ne pouvaient *pas* affecter la valeur marchande. Selon le Canada, la décision du DOC de ne pas accorder d'ajustement était due au fait que celui-ci n'avait prétendument pas de base pour procéder à un ajustement pour tenir compte des différences physiques entre les produits fondé sur la valeur marchande plutôt qu'au fait qu'il n'avait pas été démontré que ces différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Le Canada affirme qu'il était de la responsabilité du DOC d'obtenir les renseignements nécessaires pour procéder à une comparaison équitable. Selon le Canada, l'hypothèse du DOC selon laquelle "il n'existe pas de renseignements dans le dossier nous [le DOC] permettant de calculer une difmer" est erronée. À cet égard, le Canada soutient que le dossier contient beaucoup de données concernant les transactions et les prix fournies par les exportateurs canadiens qui permettraient de calculer l'ajustement sur la base de différences dans les valeurs marchandes.

[314] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 8, pages 50 à 53.

7.161 Les **États-Unis** reconnaissent que l'article 2.4 prescrit qu'il soit dûment tenu compte de certaines différences affectant la comparabilité des prix. Cependant, les États-Unis affirment que l'article 2.4 prévoit sans ambiguïté qu'il sera dûment tenu compte dans "chaque cas, selon ses particularités" des différences dont il est "démontré" qu'elles affectent la comparabilité des prix. Les États-Unis affirment que les exportateurs canadiens n'ont pas démontré que les différences dans les dimensions du bois d'œuvre résineux avaient un effet sur la comparabilité des prix en l'espèce. En réponse à un argument du Canada, les États-Unis affirment que le DOC ne peut pas être réputé avoir conclu que les dimensions affectaient la comparabilité des prix simplement parce qu'il a fait une détermination fondée sur le rapprochement des produits. Pour que les termes "affectant la comparabilité des prix", qui figurent à l'article 2.4 aient un sens, les États-Unis allèguent qu'un lien doit être établi entre les différences dans les caractéristiques physiques en cause et les prix. Ce lien n'a pas pu être établi en l'espèce. Les États-Unis affirment que le DOC est parvenu à sa conclusion à partir d'un examen des renseignements contenus dans la base de données relatives aux coûts et aux ventes des sociétés interrogées. Les États-Unis font valoir que le Canada a essayé de réfuter la détermination faite par le DOC en mettant l'accent *d'une manière sélective* sur certaines données versées au dossier. Selon les États-Unis, la conclusion à laquelle le DOC est parvenu dans la détermination finale, à savoir que les différences dans les prix n'étaient pas imputables aux différences dans les dimensions, en particulier lorsque ces différences étaient mineures, est étayée par le dossier.

7.162 Le **Canada** affirme que le dossier administratif du DOC révèle qu'il n'a procédé à aucune analyse des comparaisons de types *non* identiques générées par sa méthode de rapprochement des produits. Selon le Canada, le DOC n'a jamais examiné de paire ou paires spécifique(s) dans le cadre des comparaisons de types non identiques qu'il utilisait pour analyser les données relatives aux prix ou les autres données concernant ces deux produits afin de déterminer si les différences réelles entre les produits affectaient la comparabilité des prix. Le Canada fait valoir que l'argument des États-Unis, selon lequel les sociétés canadiennes interrogées ne se sont pas acquittées de la charge de la preuve qui leur incombait pour ce qui était de démontrer que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix, constitue une justification *a posteriori* qui ne peut pas être prise en compte par le Groupe spécial.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.163 Dans sa détermination finale, le DOC a effectué des comparaisons de prix à prix entre certains types de bois d'œuvre résineux *non* identiques sans faire d'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions. Le Canada fait valoir que l'article 2.4 prescrivait au DOC d'accorder un ajustement parce que ces différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix.[315,316] La question dont nous sommes saisis est donc de savoir si les États-Unis n'ont pas agi d'une manière compatible avec leurs obligations au titre de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* en n'accordant pas l'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions que demandaient les exportateurs lorsque des comparaisons de prix à prix de types *non* identiques étaient faites.

7.164 La partie pertinente de l'article 2.4 prévoit ce qui suit:

[315] Nous n'estimons pas que le Canada allègue que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4 en ne procédant pas à un ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques lorsque des types ou modèles *identiques* étaient comparés.

[316] Bien que les communications du Canada contiennent des références à la répartition des coûts pour ce qui est de l'épaisseur, de la longueur et de la largeur (répartition basée sur les coûts par opposition à la valeur), nous n'estimons pas que le Canada a contesté la décision du DOC sur cette question. (Observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial, observations sur la réponse des États-Unis à la question n° 102, note 25)

> "Il sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale. (...) Il sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans les conditions de vente, dans la taxation, dans les niveaux commerciaux, dans les quantités et les caractéristiques physiques, et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix. (...) Les autorités indiqueront aux parties en question quels renseignements sont nécessaires pour assurer une comparaison équitable, et la charge de la preuve qu'elles imposeront à ces parties ne sera pas déraisonnable". (note de bas de page omise)

7.165 L'article 2.4 prescrit que, lorsqu'il existe des *différences* entre le prix d'exportation et la valeur normale qui affectent la comparabilité de ces prix, "[i]l sera dûment tenu compte" de ces différences. Nous notons qu'une différence dans les caractéristiques physiques constitue un des facteurs qui *peuvent* affecter la comparabilité des prix.[317] Nous partageons l'avis du Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie* selon lequel la prescription voulant qu'il soit tenu dûment compte de ces différences, dans chaque cas, selon ses particularités, signifie que l'autorité doit *au moins* évaluer les différences identifiées – en l'espèce, les différences dans les dimensions – en vue de déterminer si un ajustement est nécessaire ou non pour assurer une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix d'exportation conformément à l'article 2.4, et procéder à un ajustement lorsqu'elle détermine que c'est nécessaire sur la base de son évaluation. Nous considérons que l'article 2.4 ne prescrit *pas* qu'un ajustement soit fait automatiquement dans tous les cas lorsque l'existence d'une différence est constatée, mais seulement lorsque, sur la base des particularités de l'affaire, il est démontré que cette différence affecte la comparabilité des prix. Une interprétation voulant qu'il soit procédé automatiquement à un ajustement lorsque l'existence d'une différence dans les caractéristiques physiques est constatée rendrait le membre de phrase "affectant la comparabilité des prix" inopérant.[318] En outre, une telle interprétation n'aurait guère de sens dans la pratique, étant donné que les différences dans les caractéristiques physiques n'affectent pas toutes nécessairement la comparabilité des prix.[319]

---

[317] Dans l'affaire *CE – Accessoires de tuyauterie*, le Groupe spécial a constaté ce qui suit:

> "Les différences de taxation sont explicitement mentionnées comme un facteur qui doit être pris en considération au titre de l'article 2.4 *dans la mesure où elles peuvent* affecter la comparabilité des prix, et dont il doit être dûment tenu compte dans chaque cas, selon les particularités". (pas d'italique dans l'original) (Rapport du Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie*, paragraphe 7.157)

[318] Le principe selon lequel l'interprétation doit donner sens et effet à tous les termes d'un traité est bien établi dans le mécanisme de règlement des différends de l'OMC. *Voir*, par exemple, le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Essence*, paragraphe 23. Par exemple, dans l'affaire *CE – Linge de lit*, l'Organe d'appel a infirmé une constatation du Groupe spécial au motif que ce Groupe spécial "fait en réalité l'impasse, dans certaines circonstances, sur l'obligation qui est faite dans le texte de calculer une "moyenne pondérée". En pareilles circonstances, cette interprétation aurait pour effet de vider d'une grande partie de son sens l'expression "moyenne pondérée"". (Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 75) Par conséquent, il nous est interdit d'adopter une interprétation d'une disposition de l'*Accord antidumping* qui la viderait substantiellement de son sens. Dans l'affaire qui nous est soumise, l'adoption d'une interprétation voulant qu'un ajustement soit fait automatiquement dans tous les cas où l'existence d'une différence donnée est constatée reviendrait, selon nous, à vider le membre de phrase "affectant la comparabilité des prix" de tout sens. Nous devons donc rejeter une telle interprétation.

[319] Par exemple, une différence de couleur entre deux voitures est indéniablement une différence dans les caractéristiques physiques mais cette différence n'aurait pas nécessairement de répercussions, que ce soit sur le prix des voitures ou sur leur coût. Les États-Unis ont fourni leur propre exemple dans leur réponse à la question n° 27 du Groupe spécial, paragraphe 43.

7.166 En outre, le Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie* a constaté ce qui suit:

> "La question de savoir de quels éléments spécifiques il faudrait "tenir compte" dans tel ou tel cas dépend pour beaucoup des faits particuliers de la cause. La dernière partie de la dernière phrase de l'article 2.4, selon laquelle "la charge de la preuve [que les autorités] imposeront aux partie intéressées ne sera pas déraisonnable" n'exonère pas les parties intéressées de la charge d'étayer leurs affirmations concernant les ajustements demandés. De même, lorsque l'autorité chargée de l'enquête est en possession des renseignements requis pour étayer un ajustement demandé, elle ne serait pas fondée à rejeter purement et simplement cet ajustement.
>
> Par conséquent, s'il incombe aux autorités chargées de l'enquête d'assurer une comparaison équitable[154], il incombe aussi aux parties intéressées d'étayer leurs affirmations concernant les ajustements de façon aussi constructive que possible. Le devoir qu'a l'autorité chargée de l'enquête d'assurer une comparaison équitable ne peut, selon nous, signifier qu'elle doit accepter *tout* ajustement demandé. Au lieu de quoi, l'autorité chargée de l'enquête doit prendre des dispositions pour se faire une idée claire de l'ajustement demandé et déterminer ensuite si cet ajustement est justifié et jusqu'à quel point. Sur cette base, nous allons examiner l'allégation formulée par le Brésil au titre de l'article 2.4.
>
> ---
>
> [154] Nous rappelons l'opinion de l'Organe d'appel selon laquelle l'obligation d'assurer une comparaison équitable en vertu de l'article 2.4 "incombe aux autorités chargées de l'enquête", et non aux exportateurs. Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud, supra*, note 40, paragraphe 178."[320]

7.167 Nous convenons avec le Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie* que la prescription figurant à la dernière phrase de l'article 2.4, selon laquelle "la charge de la preuve [que les autorités] imposeront [aux parties intéressées] ne sera pas déraisonnable" n'exonère pas les parties intéressées de la charge d'étayer leurs affirmations concernant les ajustements demandés. Dans l'esprit des vues exprimées par ce groupe spécial, nous considérons que l'article 2.4 prescrit que les autorités chargées de l'enquête assurent une comparaison équitable et que les parties intéressées étayent leurs affirmations concernant les ajustements de la manière la plus constructive possible. Sur la base de notre interprétation de l'article 2.4, nous estimons que le devoir qu'a une autorité chargée de l'enquête d'assurer une comparaison équitable ne peut pas signifier que celle-ci doit accorder *n'importe* quel ajustement demandé. En revanche, nous estimons qu'une autorité chargée de l'enquête en possession des éléments de preuve requis à l'appui d'une demande d'ajustement ne serait pas fondée à rejeter l'ajustement demandé. Enfin, gardant à l'esprit le texte de l'article 2.4, nous considérons que cette disposition n'impose aux autorités chargées des enquêtes aucune méthode particulière pour examiner si telle ou telle différence donnée affecte la comparabilité des prix.

7.168 Avant de poursuivre l'analyse, nous rappelons que nous avons examiné les observations des deux parties concernant la question de savoir si certains éléments de preuve présentés par les parties au présent différend nous étaient soumis à bon droit et que nous avons conclu au paragraphe 7.43 *supra* qu'il nous était interdit de prendre en compte l'analyse de régression contenue dans la pièce n° 77 du Canada. Étant donné que la pièce n° 186 du Canada renferme également une analyse de régression que ni le Canada ni les sociétés interrogées n'avaient présentée au DOC dans le cadre de l'enquête, nous ne prendrons pas en compte la pièce n° 186 du Canada pour les mêmes raisons qui nous ont fait rejeter la pièce n° 77 du Canada. Nous croyons comprendre que le Canada se demande,

---

[320] Rapport du Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie*, paragraphes 7.157 et 7.158. Dans le même esprit, *voir* les vues exprimées par le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.352.

dans sa communication du 5 septembre 2003, si c'est à bon droit que les diagrammes présentés par les États-Unis en tant que pièces n° 42, 43, 76 et 81 nous sont soumis.[321] En examinant cet argument du Canada, nous ne perdons pas de vue nos constatations figurant au paragraphe 7.41, *supra*. Comme il nous apparaît clairement que ces diagrammes présentent sous forme graphique des données dont le DOC était saisi durant le déroulement de l'enquête, nous estimons que ces pièces relèvent de la même catégorie d'éléments de preuve que celles examinées par le Groupe spécial *CE – Linge de lit.* Nous estimons donc que les pièces n° 42, 43, 76 et 81 des États-Unis nous sont soumises à bon droit.

7.169 Dans le présent différend, le Canada fait valoir que le fait que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix, lorsque des types ou des modèles *non* identiques étaient comparés, n'a jamais posé problème dans le cadre de l'enquête. Le Canada affirme que, dès le début, toutes les parties et toutes les instances des États-Unis chargées de l'enquête concernées[322] convenaient que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Les États-Unis, par contre, font valoir que ni les exportateurs canadiens – dans le cadre de l'enquête – ni le Canada – à présent devant nous – n'ont démontré que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Les parties ne sont donc pas d'accord sur la question de savoir si les exportateurs ont démontré que les différences dans les dimensions, lorsque des types non identiques étaient comparés, affectaient la comparabilité des prix entre les types *non* identiques comparés.

7.170 Comme l'ont noté de précédents groupes spéciaux, l'article 2.4 prescrit une analyse fondée sur les faits, au cas par cas. C'est ainsi que nous allons procéder. Nous commencerons par exposer les faits pertinents comme ils ont été présentés par les parties, puis nous les examinerons à la lumière de notre interprétation des obligations imposées par l'article 2.4, comme indiqué aux paragraphes 7.165 à 7.167, *supra*. Ce faisant, nous devons garder à l'esprit notre critère d'examen et ne pas effectuer un examen *de novo* des faits.

7.171 À la suite de l'engagement de la procédure, le DOC a établi – en consultation avec les parties – les caractéristiques physiques distinctives du bois d'œuvre résineux afin de rapprocher les produits vendus au Canada de ceux exportés aux États-Unis. Ces caractéristiques incluaient, entre autres, l'épaisseur, la largeur et la longueur. Il a été demandé aux exportateurs d'établir, pour chaque produit distinct, des numéros de codes conformément au mécanisme de rapprochement des produits convenu. Par conséquent, chaque numéro de code correspondait à un type présentant des caractéristiques physiques différentes de celles des produits relevant de tel ou tel autre numéro de code. Il a été demandé aux exportateurs d'élaborer et de présenter leurs bases de données concernant les coûts et les ventes contenant des renseignements par type. Au stade préliminaire, le DOC a effectué des comparaisons de types *identiques* de bois d'œuvre résineux. Pour les comparaisons de types *non* identiques, le DOC a d'abord essayé d'ajuster la valeur normale en fonction de la différence nette dans les coûts de fabrication variables allant de pair avec les différences dans les caractéristiques physiques des deux produits comparés.[323] Cependant, il existait un certain nombre de différences physiques réelles entre les produits pour lesquelles les sociétés interrogées ne pouvaient pas identifier de différence de coûts.[324] Compte tenu de ce qui précède, le DOC a déterminé qu'"il n'[était] pas approprié de rapprocher des produits qui n'[avaient] pas les caractéristiques physiques suivantes: qualité, épaisseur, largeur et longueur".[325] En ce qui concerne les caractéristiques pour lesquelles la répartition des frais n'entraînait pas de différence dans les coûts de fabrication variables, le DOC a construit des valeurs (normales) qui ont ensuite été comparées aux prix d'exportation pour les types

[321] Observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial, observations sur la réponse des États-Unis à la question n° 97, paragraphe 9 et note 11.

[322] Ces instances sont l'ITC et le DOC.

[323] Pièce n° 11 du Canada, Preliminary Determination, page 56066. *Voir* aussi la pièce n° 2 du Canada, observation n° 8, page 51.

[324] *Ibid.*

[325] *Ibid.*

respectifs figurant dans les bases de données des exportateurs. La question de l'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions lors de la comparaison de types *non* identiques n'était donc pas pertinente à ce stade.

7.172 Dans les observations qu'elles ont formulées ultérieurement, diverses sociétés interrogées ont fait valoir que le DOC devrait cesser d'utiliser des valeurs (normales) construites et comparer des types *non* identiques, en procédant aux ajustements nécessaires le cas échéant. Les États-Unis affirment que le DOC a examiné les observations des exportateurs et les a acceptées.[326] Ce faisant, le DOC a examiné la question de savoir si l'ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions serait justifié. À cet égard, nous notons que, conformément au droit et à la pratique des États-Unis, le DOC s'efforcera tout d'abord de déterminer si une différence donnée produit des différences dans les coûts de fabrication variables. Si tel est le cas, une différence dans les prix peut être reliée à la différence en question et un ajustement sera accordé. Cependant, lorsqu'une différence donnée ne produit pas de différences dans les coûts de fabrication variables, le DOC examine s'il existe des différences dans la valeur marchande entre les types *non* identiques comparés. Dans la présente affaire, les États-Unis affirment que le DOC a déterminé qu'il n'existait pas de différences dans les coûts de fabrication variables entre les types *non* identiques comparés, c'est-à-dire entre les types comparés ayant des dimensions différentes. Le DOC a également examiné s'il existait des différences dans la valeur marchande mais a conclu qu'"en l'espèce il n'existait pas de renseignements dans le dossier permettant de calculer un ajustement difmer pour tenir compte des différences dans les dimensions sur la base du coût ou de la valeur".[327] Lorsqu'il a analysé la demande d'ajustement présentée par les sociétés interrogées, le DOC a également constaté ce qui suit: "en l'espèce, pour ce qui était des produits que nous avons comparés et qui avaient des dimensions différentes, ces différences étaient généralement peu importantes. En outre, comme Abitibi l'a fait valoir, le dossier montre que les prix du bois d'œuvre pour différents produits fluctuaient les uns par rapport aux autres durant la période couverte par l'enquête. En conséquence, il semble n'y avoir guère, ou pas, de différence dans les prix sur le marché intérieur qui soit imputable aux différences dans les dimensions des produits comparés".[328] Citant ces extraits, les États-Unis font valoir que le DOC ne pouvait pas constater qu'il était démontré que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix, d'où le rejet de la demande d'ajustement présentée par les exportateurs.

7.173 Nous notons que la situation à l'examen n'est pas une situation dans laquelle l'autorité chargée de l'enquête n'a pris aucune mesure pour assurer une comparaison "équitable", comme le prescrit l'article 2.4. En fait, le DOC, en accord avec les sociétés interrogées, entre autres, a identifié les facteurs physiques qui pourraient avoir un impact sur les prix et a comparé, lorsque cela était possible, des types identiques, c'est-à-dire des types présentant des caractéristiques physiques identiques – y compris des dimensions identiques – au stade provisoire comme au stade définitif. Au stade provisoire, le DOC a décidé que, n'ayant pas pu constater que certaines différences dans les caractéristiques physiques (qualité et caractéristiques dimensionnelles en question) produisaient des différences dans les coûts de fabrication variables, il ne comparerait *pas* de types *non* identiques.[329] C'est-à-dire qu'il ne comparerait pas, par exemple, deux types présentant les mêmes caractéristiques suivantes: catégorie de produit; essence; groupe de qualité; degré d'humidité; épaisseur; largeur; longueur; finissage de surface; éboutage; et ouvraison supplémentaire mais ayant une *qualité* différente. En ce qui concerne les caractéristiques pour lesquelles la répartition des frais n'a pas entraîné de différence dans les coûts de fabrication variables, le DOC a construit des valeurs (normales) qui ont été ensuite comparées aux prix d'exportation pour les types respectifs figurant dans

[326] Une explication détaillée de la manière de déterminer quels types non identiques devraient être comparés aux fins de la détermination finale figure dans la réponse des États-Unis à la question n° 25 du Groupe spécial, paragraphes 34 à 39.

[327] *Voir* le paragraphe 7.159 *supra*.

[328] *Ibid.*

[329] Pièce n° 11 du Canada, Preliminary Determination, page 56066.

les bases de données des exportateurs.[330] Il nous apparaît aussi clairement que le DOC a modifié son approche entre le stade provisoire et le stade définitif à la demande de certaines sociétés interrogées. Aux fins de la détermination finale, lorsqu'il n'y avait pas de types identiques, le DOC a comparé des types non identiques. Personne ne conteste que, dans ces cas-là, des ajustements ont été effectués pour tenir compte des différences dans les caractéristiques autres que les différences dans les dimensions. Pour toutes ces différences, les États-Unis font valoir que le DOC pouvait déterminer, sur la base des différences dans les coûts variables parmi les types *non* identiques comparés, que les différences dans les caractéristiques physiques affectaient la comparabilité des prix et, par conséquent, a fait un ajustement pour comparer des choses comparables. Cela n'est pas contesté par le Canada. Tous les éléments susmentionnés nous montrent que le DOC a fait des efforts *significatifs* afin d'assurer que, pour une très large part des comparaisons effectuées, une comparaison équitable était mise en œuvre, malgré la difficulté de l'exercice due au grand nombre de types en jeu. La question qui nous est soumise est donc très limitée, dans la mesure où elle n'affecte qu'une petite part des comparaisons effectuées au stade définitif – celles concernant les types *non* identiques seulement.[331] Ce n'est que pour ces comparaisons de types non identiques qu'il nous est demandé de déterminer si les États-Unis ont agi en conformité avec l'article 2.4.

7.174 La situation qui nous est présentée n'est pas non plus une situation dans laquelle les sociétés interrogées étaient passives. Bien au contraire. Dans sa réponse à une question de notre part qui ne portait que sur la question de la démonstration du fait que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix, le Canada a fait référence à plus de *20* communications faites par les parties au cours de l'enquête (et en a fourni des copies).[332] En outre, le Canada a fait référence à des communications présentées par le requérant ainsi qu'à des documents publiés par le DOC et par l'ITC dans le cadre de l'enquête. La quantité d'observations et de renseignements dont était saisie l'autorité chargée de l'enquête était donc considérable. À notre avis, la situation qui nous est soumise est donc assez différente de celle qu'ont examinée les Groupes spéciaux *Argentine – Carreaux en céramique* et *Égypte – Barres d'armature en acier*.

7.175 Ayant défini le cadre factuel à l'intérieur duquel nous devons effectuer notre examen, il nous faut examiner les éléments de preuve pertinents afin de déterminer si, sur la base de ceux-ci, une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu conclure qu'aucun ajustement pour tenir compte des différences dans les dimensions n'était justifié lorsque des types *non* identiques de bois d'œuvre résineux étaient comparés.

7.176 Compte tenu de l'analyse figurant dans le Mémorandum sur les questions et la décision citée au paragraphe 7.159, *supra*, il ne fait aucun doute pour nous que le DOC a soigneusement examiné les faits qui lui étaient soumis. En particulier, le DOC a d'abord examiné si les différences dans les dimensions produisaient des différences dans les coûts de fabrication variables.[333] Ce test n'a entraîné

---

[330] Nous n'estimons pas que le Canada a fait valoir que le DOC n'avait pas procédé aux ajustements requis au titre de l'article 2.4 lorsqu'il a comparé les valeurs (normales) construites et les prix d'exportation.

[331] Les comparaisons de types *non* identiques représentaient moins de 20 pour cent du volume total exporté par les sociétés interrogées. Le chiffre précis ne peut pas être communiqué pour des raisons de confidentialité. (Réponse des États-Unis à la question n° 25 du Groupe spécial, paragraphe 40)

[332] Réponse du Canada à la question n° 22 du Groupe spécial, paragraphe 87 et pièce n° 142 du Canada, Respondents' Record Data regarding DIFMER.

[333] Nous notons, à cet égard, la déclaration suivante contenue dans le Mémorandum sur les questions et la décision:

> "Nous ne considérons pas comme approprié d'utiliser une méthode de répartition des coûts fondée sur la valeur pour imputer différents coûts à un grand nombre de produits qui varient et ne présentent que des différences mineures dans les caractéristiques physiques (par exemple les centaines ou même les milliers de combinaisons différentes de dimensions et de qualité du bois d'œuvre débité à partir des grumes) et pas de différences claires significatives en termes

aucune différence. Le DOC a ensuite examiné les bases de données concernant les ventes présentées par les sociétés interrogées, en concluant ce qui suit "en l'espèce, pour ce qui était des produits que nous avons comparés et qui avaient des dimensions différentes, ces différences étaient généralement peu importantes. En outre, comme Abitibi l'a fait valoir, le dossier montre que les prix du bois d'œuvre pour différents produits fluctuaient les uns par rapport aux autres durant la période couverte par l'enquête. En conséquence, il semble n'y avoir guère, ou pas, de différence dans les prix sur le marché intérieur qui soit imputable aux différences dans les dimensions des produits comparés".[334] À l'appui de ces conclusions, les États-Unis nous ont fourni des copies de certaines comparaisons examinées par le DOC. Celles-ci sont incluses dans les pièces n° 42, 43, 76 et 81 des États-Unis. Nous considérons que la constatation du DOC concernant la fluctuation des prix du bois d'œuvre pour les différents types qui sont comparés est étayée par ces diagrammes. Une configuration des différences de prix discernable est selon nous nécessaire pour conclure qu'une différence donnée affecte la comparabilité des prix. Si, comme dans le cas présent, les prix des types comparés fluctuaient les uns par rapport aux autres, en s'entrecroisant dans de nombreux cas, sans suivre de tendance bien établie, nous ne voyons pas comment une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective pourrait être tenue de parvenir à la conclusion que des différences dans les dimensions affectent la comparabilité des prix. Compte tenu de ce fait, nous estimons qu'une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale aurait pu conclure que les données soumises au DOC ne démontraient pas que les différences restantes dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix puisque ces données ne démontraient pas de quelle façon les dimensions affectaient la comparabilité des prix et qu'il n'existait pas de configuration ni de déviation standard qui aurait permis de procéder à un ajustement étant donné que les corrélations effectuées par le DOC aboutissaient à différents résultats, aléatoires de surcroît.

7.177 Cette conclusion n'est pas modifiée par la réponse du Canada à la question n° 22 du Groupe spécial, dans laquelle le Canada nous renvoie à un certain nombre de documents à l'appui de ses arguments. Nous les avons soigneusement examinés. Un premier groupe de documents, concernant le mécanisme de rapprochement des produits, contient des communications présentées par les sociétés interrogées et par les requérants ainsi que diverses communications du DOC. Un second groupe de communications contient des demandes d'indications sur la nature des données additionnelles à fournir afin de permettre le calcul des ajustements sur la base de la valeur pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques. Un troisième groupe contient des observations spécifiques sur les ruptures dans la valeur commerciale des produits de bois d'œuvre résineux et sur les comparaisons des prix des différents produits de bois d'œuvre. Enfin, le Canada se réfère aux déterminations préliminaires de l'ITC et du DOC concluant à l'existence d'un dommage et d'un dumping, respectivement.

7.178 En ce qui concerne le premier groupe, le Canada peut avoir raison de dire que, si la dimension n'affectait pas la comparabilité des prix, il n'y aurait pas eu de raison de l'inclure dans le mécanisme de rapprochement des produits, mais nous constatons que la question de savoir s'il est démontré que ces différences affectent réellement la comparabilité des prix doit être tranchée à la lumière des éléments de preuve concrets dont disposent les autorités chargées de l'enquête. Par conséquent, même si l'argument du Canada était correct, une concession intervenant si tôt dans le déroulement de l'enquête n'empêcherait pas l'autorité chargée de l'enquête de modifier sa position si des éléments de preuve concrets devaient indiquer une autre conclusion. Quoi qu'il en soit, la question qui nous est soumise n'est pas de savoir si les différences dimensionnelles dans l'abstrait pourraient affecter la

---

de valeur. Lorsqu'il existe des différences mineures dans la valeur entre des produits présentant des différences mineures dams les caractéristiques physiques et qu'elles sont incohérentes en raison de fluctuations de prix fréquentes et irrégulières, les éventuelles différences dans les coûts en résultant seraient artificielles et dénuées de sens". (Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 4, note 60)

[334] *Voir* le paragraphe 7.159, *supra*.

comparabilité des prix mais s'il était démontré que les différences dimensionnelles *restantes* qui existaient après que le DOC eut procédé à un rapprochement des produits affectaient la comparabilité des prix.

7.179 S'agissant du deuxième groupe de communications, nul n'a contesté que le DOC disposait de données suffisantes durant l'enquête pour examiner s'il était démontré que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Selon nous, il ne pourrait pas exister de données plus probantes que les données réelles sur les coûts et les prix des sociétés interrogées pour la période couverte par l'enquête et personne ne conteste que le DOC en était saisi. En tout cas, nous notons que les sociétés interrogées ont présenté des données historiques sur les prix moyens ainsi que des données de *Random Lengths*. Par conséquent, nous ne considérons pas que le DOC a agi d'une façon déraisonnable en ne donnant pas d'indications sur la nature des données additionnelles qui pouvaient être présentées.

7.180 Concernant le troisième groupe, Abitibi, Slocan et le requérant ont fait des observations sur les ruptures dans la valeur commerciale des produits de bois d'œuvre résineux, en particulier s'agissant de la longueur. Ces exportateurs ont proposé l'établissement de fourchettes de longueurs. Selon nous, l'établissement d'un lien entre des considérations relatives à la valeur commerciale et les groupements par longueurs constituait un pas vers la démonstration du fait qu'au minimum, les différences dans la longueur auraient pu affecter la comparabilité des prix. Cependant, nous notons que, lorsqu'il a comparé des types *non* identiques aux fins de la détermination finale, le DOC a d'abord essayé d'effectuer des comparaisons à l'intérieur des fourchettes convenues avec les exportateurs et n'a fait des rapprochements d'une fourchette de longueurs à une autre que lorsqu'un rapprochement entre types semblables n'était pas possible à l'intérieur d'une même fourchette.[335] Par conséquent, le DOC a, selon nous, répondu aux préoccupations des exportateurs à cet égard.

7.181 En outre, Abitibi s'est référée à des comparaisons de prix de modèles spécifiques. Abitibi a fourni deux diagrammes présentant des prix moyens mensuels durant la période couverte par l'enquête pour quatre qualités différentes des types 2x4x8 et 2x6x16. "Par exemple, au début de la période, en avril 2000, le prix moyen net d'Abitibi pour le bois de 2x4x8 de qualité n° 2 était d'environ [[****]], tandis que celui du bois de 2x6x16 de qualité n° 2 était de [[****]]. Les chiffres comparables pour le bois de qualité économie étaient de [[****]] pour les dimensions plus petites et de [[****]] pour les dimensions plus importantes."[336] Il est évident qu'en communiquant les diagrammes en question, Abitibi analysait en réalité des données qu'elle avait présentées dans ses bases de données. Cependant, nous considérons que ce qu'Abitibi a fait était tout au plus de proposer une méthode possible pour agencer les données sur les coûts et sur les prix précédemment fournies. Le Canada n'a pas fait valoir, ni ne nous a montré, qu'Abitibi avait demandé au DOC d'analyser les données dont il disposait de la manière dont Abitibi les avait présentées, c'est-à-dire sur une base mensuelle, ni présenté les raisons pour lesquelles le DOC aurait dû les analyser de cette manière.

7.182 Enfin, le Canada se réfère à plusieurs déclarations du DOC et de l'ITC où ceux-ci - estime-t-il - concèdent que les différences dimensionnelles en question ici affectaient la comparabilité des prix. Spécifiquement, le Canada mentionne la constatation du DOC dans la détermination préliminaire selon laquelle "il existe plusieurs différences importantes dans les caractéristiques physiques qui affectent le prix …"[337] et la déclaration de l'ITC dans sa détermination préliminaire de l'existence d'un dommage selon laquelle "les prix du bois d'œuvre diffèrent en général substantiellement en fonction de la qualité et des dimensions".[338] Nous notons que la première déclaration fait référence à des différences dans les caractéristiques physiques d'une manière générale,

[335] Réponse des États-Unis à la question n° 25 du Groupe spécial, paragraphe 38.
[336] Pour des raisons de confidentialité, les renseignements entre crochets ont été supprimés.
[337] Pièce n° 11 du Canada, DOC's Preliminary Determination, page 56066.
[338] Pièce n° 31 du Canada, ITC's Preliminary Determination, page 16.

et la deuxième, à la fois à la qualité et aux dimensions. Il s'agit de deux déclarations abstraites au sujet de telles différences, plutôt que de déclarations spécifiques au sujet des différences dimensionnelles particulières subsistant après que le DOC eut procédé au rapprochement des produits. Nous ne pouvons pas conclure sur la base de ces déclarations générales que ces organismes des États-Unis avaient concédé qu'il était démontré que les différences particulières dans les dimensions restantes pour ce qui était des rapprochements de produits *non* identiques affectaient la comparabilité des prix.

7.183 En résumé, nous n'estimons pas que les communications examinées ci-dessus montrent qu'il a été démontré dans l'enquête que les différences dans les dimensions restantes qui n'étaient pas résolues par le rapprochement des produits affectaient la comparabilité des prix. Selon nous, les exportateurs auraient pu être plus coopératifs en suggérant les façons dont le DOC aurait dû agencer les données dont il disposait.[339] Si les sociétés interrogées avaient fait valoir que le DOC aurait dû examiner les données d'une façon particulière, à la lumière des faits spécifiques de l'affaire, et si le DOC avait analysé ces données d'une manière déraisonnable, déterminant par conséquent qu'il n'était pas démontré que les différences dans les dimensions avaient affecté la comparabilité des prix, nous aurions pu constater que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4. Cependant, nous ne constatons pas que c'est le cas.

7.184 Pour les raisons exposées ci-dessus, et conservant à l'esprit le critère d'examen que nous sommes tenus d'appliquer à l'examen de la question qui nous est soumise, nous constatons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* en n'accordant pas l'ajustement demandé pour tenir compte des différences dans les dimensions.[340]

---

[339] En concluant ainsi, nous notons que le Canada considère que les États-Unis auraient dû conduire leur examen différemment. En particulier, le Canada conteste l'approche des États-Unis consistant à utiliser des données concernant des transactions prises individuellement dans les diagrammes présentés dans les pièces n° 43, 76 et 81 des États-Unis. Nous estimons que les États-Unis ont utilisé une des méthodes possibles pour évaluer les données qu'ils avaient reçues des sociétés interrogées. Nous croyons comprendre que le Canada fait valoir qu'il aurait été plus approprié d'utiliser des données sur les moyens mensuels ou annuels car "les moyennes lissent les fluctuations des données dues aux mécanismes et aux moments différents de fixation des prix par rapport à la date de la facture". (Première communication écrite du Canada, paragraphe 148; pièce n° 76 du Canada, POI Average Prices for Different Lengths and Widths; et observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 97 du Groupe spécial, paragraphe 11) Cependant, l'article 2.4 ne prescrit pas l'utilisation d'une méthode particulière. En outre, nous avons constaté au paragraphe 7.176 *supra* qu'une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale aurait pu conclure que les données soumises au DOC ne démontraient pas que les différences dans les dimensions affectaient la comparabilité des prix. Si le Canada - ou les sociétés interrogées - estimaient que le DOC aurait dû examiner les données d'une autre manière, ils auraient dû donner au DOC les raisons pour lesquelles la méthode qu'ils proposaient aurait dû être utilisée.

[340] Le Canada affirme ce qui suit:

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

I. ALLÉGATION N° 6: ARTICLE 2.4 ET 2.4.2 – RÉDUCTION À ZÉRO

a) Contexte factuel

7.185 Dans l'enquête antidumping menée aux fins du présent différend, le DOC a divisé le produit visé par l'enquête en groupes de types de produits identiques, ou largement semblables. Après avoir procédé à certains ajustements dans chaque type de produits, le DOC a calculé une valeur normale et un prix à l'exportation moyens pondérés pour chaque type de produits, puis il a comparé les moyennes pondérées pour chaque type de produits. Ce processus a abouti à des valeurs multiples, une pour chaque type de produits. Dans certains cas, cette comparaison a montré que le prix à l'exportation moyens pondérés pour un type de produits spécifique était inférieur à la valeur normale moyenne pondérée, tandis que dans d'autres cas, la comparaison a montré que le prix à l'exportation moyen pondéré était supérieur à la valeur normale moyenne pondérée. Ces valeurs ont ensuite été agrégées pour produire une seule valeur, la marge de dumping pour le produit visé par l'enquête pour chaque exportateur faisant l'objet de l'enquête. Dans le processus d'agrégation, une valeur "zéro" a été attribuée aux comparaisons de produits pour lesquelles le prix à l'exportation moyen pondéré était supérieur à la valeur normale moyenne pondérée. Le DOC a ensuite agrégé les valeurs positives tirées des différentes comparaisons de types de produits, à savoir, les cas où le prix à l'exportation moyen pondéré était inférieur à la valeur normale pondérée, et a divisé le résultat par la valeur totale des exportations, pour aboutir à une marge de dumping moyenne pondérée.

7.186 Pour plus de commodité, mais sans donner de statut juridique au concept, nous suivrons l'approche adoptée par les parties en désignant les cas où le prix à l'exportation est supérieur à la valeur normale par les termes "marges de dumping négatives" ou "dumping négatif".[341] Nous désignerons le processus consistant à attribuer une valeur "zéro" aux différentes comparaisons de types de produits, lorsque le prix à l'exportation moyen pondéré est supérieur à la valeur normale moyenne pondérée pour le même type de produits, par les termes "réduction à zéro".

b) Arguments des parties/tierces parties

7.187 Le **Canada** affirme que la méthode utilisée par les États-Unis dans l'enquête correspondante n'a pas pleinement tenu compte de "toutes les transactions à l'exportation comparables", en violation des prescriptions de l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Le Canada note que la pratique de la "réduction à zéro", suivie par le DOC en l'espèce, est identique à celle qu'ont suivie les CE, dont il a été constaté, dans l'affaire *CE – Linge de lit*, qu'elle était incompatible avec cet article. En outre, le Canada allègue que la méthode appliquée par le DOC n'a pas abouti à une comparaison équitable comme le prescrit l'article 2.4 parce qu'en fait, une moyenne de toutes les valeurs n'a pas été établie.

7.188 Bien que le Canada convienne avec les États-Unis que l'article 2.4.2 n'interdit pas une étape intermédiaire consistant à comparer les prix à l'exportation avec les valeurs normales sur la base des types de produits avant d'agréger ces valeurs pour déterminer une marge de dumping globale, le

---

s'il avait des doutes au sujet de l'importance des dimensions." (Réponse du Canada à la question n° 4 du Groupe spécial, paragraphe 5)

Le Canada n'a pas invoqué dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial une violation de l'article 6.1 pour ce qui est de la détermination en question par le DOC et une allégation sur cette base sort donc clairement du cadre du mandat du Groupe spécial. Par conséquent, nous nous abstenons de nous prononcer sur la question de savoir si les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 6.1 ou avec toute autre disposition figurant à l'article 6 de l'*Accord antidumping*.

[341] Nous relevons qu'il pourrait y avoir des différences sur la manière dont cette méthode est appliquée par différentes autorités chargées de l'enquête. Cependant, lorsque nous utilisons l'expression "réduction à zéro", nous faisons référence à la méthode telle qu'elle est appliquée par le DOC dans l'enquête antidumping correspondante, telle qu'elle est décrite par le DOC dans la pièce n° 2 du Canada, IDM, pages 65 et 66.

Canada estime que l'article 2.4.2 établit un seul critère pour le calcul d'une marge de dumping qui est applicable à toutes les étapes du calcul, qu'il s'agisse d'une étape intermédiaire ou finale. Le Canada affirme donc que l'article 2.4.2 prescrit que toutes les transactions à l'exportation soient pleinement prises en considération tout au long du processus de calcul de la marge de dumping globale et non pas seulement à la première étape.

7.189 Les **États-Unis** répondent que l'article 2.4 et 2.4.2 ne dit pas comment il faut combiner les marges de dumping par modèle ou par niveau commercial particulières pour déterminer une marge de dumping globale. Les États-Unis affirment qu'en faisant valoir que l'expression "toutes les transactions à l'exportation comparables" désigne "[t]outes les ventes de produits relevant du champ d'une enquête", le Canada vide de tout sens le terme "comparables" employé à l'article 2.4.2, en en faisant l'équivalent du terme "toutes", qui le précède immédiatement [dans la version anglaise]. De l'avis des États-Unis, les obligations en matière de comparaison contenues dans l'article 2.4.2 sont "[s]ous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées au paragraphe 4". Ainsi, l'article 2.4, qui fournit le contexte explicite des méthodes pour établir l'existence d'un dumping conformément à l'article 2.4.2, signifie que, conformément à la disposition de l'article 2.4.2 exigeant une comparaison entre "une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables", les transactions à l'exportation ne seront pas toutes également comparables à toutes les transactions utilisées aux fins de la valeur normale. En conséquence, dès lors que la comparaison a été identifiée conformément à l'article 2.4, il serait inapproprié de comparer une valeur normale moyenne pondérée concernant un modèle ou un niveau commercial et une moyenne pondérée des prix concernant un modèle ou un niveau commercial différent. Selon les États-Unis, c'est là précisément ce qu'exigerait la prescription du Canada voulant que l'on combine des marges de dumping particulières aux fins d'élaborer une seule marge de dumping globale, contrairement aux prescriptions de l'article 2.4.2 et 2.4.

7.190 Les États-Unis font valoir par ailleurs que l'emploi du terme "marges" au pluriel à l'article 2.4.2 a pour effet de limiter la portée de cette disposition aux seuls calculs à l'étape intermédiaire, ce qui confirme leur interprétation de l'article 2.4.2. Ils font aussi valoir que le but d'une enquête antidumping est de déterminer s'il existe ou non un dumping, et que l'*Accord antidumping* n'exige donc pas que les marges de dumping "positives" soient compensées par les marges de dumping "négatives".

7.191 De l'avis du **Canada**, le terme "marges" désigne la marge de dumping globale pour un produit, car rien dans le texte de l'article 2.4.2 ne laisse penser que la marge de dumping globale ne ferait pas partie des "marges" mentionnées à l'article 2.4.2. Le Canada trouve aussi un appui à sa position dans la fonction de l'article 2. Ainsi, lisant l'article 2.4.2 conjointement avec l'article 2.1, le Canada indique que les "marges de différence de prix" calculées à la première étape sont d'une importance secondaire pour l'article 2.4.2 car cette disposition a uniquement pour objet de définir les règles régissant la manière dont les autorités chargées de l'enquête doivent déterminer les marges de dumping. Le Canada affirme que l'interprétation de l'article 2.4.2 que donnent les États-Unis conduirait à un résultat absurde, à savoir qu'une autorité chargée de l'enquête pourrait prendre soigneusement en considération les marges positives et négatives à l'étape intermédiaire, puis les écarter toutes sauf la seule marge de dumping positive la plus élevée pour établir la marge globale pour chaque exportateur. Le Canada a fait aussi valoir que la réduction à zéro est par définition incompatible avec le calcul d'une "véritable "moyenne pondérée"".[342]

7.192 De l'avis des **États-Unis**, l'article 2.4.2 et 2.4 ne prescrit aucune méthode particulière pour combiner les marges de dumping individuelles par modèle et par niveau commercial pour établir une seule marge globale. Selon les États-Unis, cela est corroboré par l'historique de la négociation de l'*Accord antidumping*. À leur avis, cet historique démontre que la question de savoir s'il convenait de

[342] Réponse du Canada à la question n° 28 du Groupe spécial, paragraphe 102.

se préoccuper de la réduction à zéro a été présentée aux négociateurs, et que le projet de texte, comparé au prédécesseur de l'*Accord antidumping*, le *Code antidumping du GATT*, n'a pas été modifié pour interdire cette méthode. Par ailleurs, l'historique de la négociation démontre que l'insertion du terme "comparables" dans l'article 2.4.2 avait précisément pour objet de s'assurer que le terme "toutes" ne soit pas interprété comme signifiant qu'il faut établir un prix à l'exportation moyen en se fondant sur les ventes tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la catégorie de comparaison.

7.193 Le **Canada** affirme que l'historique de la négociation ne vient pas à l'appui de l'opinion des États-Unis. En premier lieu, contrairement à ce qu'affirment les États-Unis, le Canada soutient que les participants aux négociations ne considéraient pas le terme "toutes" comme une simple "erreur de rédaction" et que, selon eux, le texte interdisait la réduction à zéro. S'agissant de l'interprétation que donnent les États-Unis du but de l'inclusion du terme "comparables", le Canada indique que l'affirmation des États-Unis selon laquelle il a été répondu à leurs préoccupations concernant la réduction à zéro par l'ajout du terme "comparables" n'offre aucune indication sur la manière dont le reste des participants aux négociations considéraient l'ajout de ce terme. Le Canada ne partage pas non plus l'opinion des États-Unis selon laquelle son interprétation de l'article 2.4.2 vide le terme "comparables" de tout sens. Le Canada convient que "l'article 2.4.2 s'applique aux comparaisons à l'étape intermédiaire". Pour de telles comparaisons, le terme "comparables" garantit que les comparaisons par modèle n'incluent que les transactions répondant aux prescriptions de "comparabilité des prix" contenues dans l'article 2.4, tandis que le terme "[t]outes" garantit que toutes les transactions répondant à ces prescriptions sont utilisées".

7.194 Se référant au rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*, le **Japon** affirme que la pratique des États-Unis est incompatible avec l'article 2.4, lu conjointement avec l'article 2.1 de l'*Accord antidumping*.

7.195 Les **CE** affirment que la méthode des États-Unis pour déterminer le numérateur aux fins du calcul de la marge moyenne pondérée ne diffère aucunement de la méthode de "réduction à zéro" des CE, dont il a déjà été constaté qu'elle était incompatible avec l'article 2.4 et 2.4.2. Les CE demandent au Groupe spécial de rejeter les arguments avancés par les États-Unis concernant l'incompatibilité de cette méthode avec l'*Accord antidumping*.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.196 La question soumise au Groupe spécial est celle de savoir si la méthode utilisée par le DOC dans l'enquête antidumping correspondante, par laquelle il a attribué une valeur zéro dans les cas où le prix à l'exportation moyen pondéré était supérieur à la valeur normale moyenne pondérée lorsqu'il a agrégé les différentes valeurs déterminées pour les différents types de produits afin de calculer la marge de dumping globale, est compatible avec les obligations imposées par l'article 2.4.2 et la prescription relative à la "comparaison équitable" énoncée à l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*.[343,344]

[343] Nous relevons que, dans le Mémorandum sur les questions et la décision, le DOC a justifié son emploi de la méthode en question en se référant aux articles 771(35)(A) et 771(35)(B) de la Loi douanière des États-Unis, comme suit:

> "Ces articles, pris ensemble, prescrivent [au DOC] d'agréger toutes les marges de dumping individuelles, qui sont chacune déterminées par le montant à hauteur duquel la valeur normale est supérieure au prix à l'exportation ou au prix à l'exportation construit, et de diviser ce montant par la valeur de toutes les ventes. L'ordre de déterminer les "marges de dumping agrégées" énoncé à l'article 771(35)(B) indique clairement que la "marge de dumping", au singulier, évoquée à l'article 771(35)(A) s'applique au niveau des différentes comparaisons, et

7.197 La partie pertinente de l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* dispose ce qui suit:

> "Sous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées à [l'article 2.4], l'existence de marges de dumping pendant la phase d'enquête sera normalement établie sur la base d'une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables, ou par comparaison entre la valeur normale et les prix à l'exportation transaction par transaction. Une valeur normale établie sur la base d'une moyenne pondérée pourra être comparée aux prix de transactions à l'exportation prises individuellement si les autorités constatent que, d'après leur configuration, les prix à l'exportation diffèrent notablement entre différents acheteurs, régions ou périodes, et si une explication est donnée quant à la raison pour laquelle il n'est pas possible de prendre dûment en compte de telles différences en utilisant les méthodes de comparaison moyenne pondérée à moyenne pondérée ou transaction par transaction."

7.198 La partie pertinente de l'article 2.4 dispose ce qui suit:

> "Il sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale. Elle sera faite au même niveau commercial, qui sera normalement le stade sortie usine, et pour des ventes effectuées à des dates aussi voisines que possible. Il sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans les conditions de vente, dans la taxation, dans les niveaux commerciaux, dans les quantités et les caractéristiques physiques, et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix."

7.199 L'article 2.4 de l'*Accord antidumping* dispose qu'il sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale, et énonce des paramètres spécifiques concernant la manière dont ces comparaisons doivent être faites. Les deux alinéas de l'article 2.4 traitent d'aspects spécifiques de la comparaison de la valeur normale et du prix d'exportation. L'article 2.4.1 – qui n'est pas en cause en l'espèce – prévoit des règles applicables à la conversion de monnaies, lorsqu'une telle conversion est nécessaire aux fins d'une comparaison au titre de l'article 2.4. L'article 2.4.2 dispose que, sous réserve de la prescription concernant une comparaison équitable, les marges de dumping devraient normalement être établies sur la base d'une comparaison entre un prix à l'exportation moyen pondéré et une valeur normale moyenne pondérée, ou sur la base d'une comparaison transaction par transaction. Une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et des transactions à l'exportation prises individuellement n'est autorisée que dans des circonstances limitées.

> ne s'applique pas sur une base agrégée". (Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 12, page 66)
>
> Nous ne pensons pas que le Canada conteste les articles susmentionnés de la Loi des États-Unis, mais l'application par le DOC de la "réduction à zéro" lorsqu'il a déterminé la marge de dumping globale pour les exportateurs canadiens concernés par l'enquête antidumping sur le bois d'œuvre résineux. C'est pourquoi nous n'examinons pas la compatibilité des articles 771(35)(A) et 771(35)(B) avec les dispositions pertinentes de l'*Accord antidumping*.

[344] Nous ne pensons pas que le Canada conteste que le DOC était en droit d'effectuer des ajustements dans chaque type de produits pour garantir une comparaison entre des éléments identiques dans le cadre de ce type de produits, de calculer une valeur normale moyenne pondérée et un prix à l'exportation moyen pondéré pour chaque type de produits, et de comparer les deux.

7.200 La question dont nous sommes saisis est de savoir si la réduction à zéro est autorisée lorsqu'une autorité chargée de l'enquête calcule une marge de dumping globale dans le cadre de la première méthode – de moyenne pondérée à moyenne pondérée – énoncée à l'article 2.4.2. Nous relevons que, dans la pratique, la question de la réduction à zéro se pose dans le contexte de la méthode de comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée uniquement lorsque l'autorité chargée de l'enquête entreprend d'établir ce qu'il est convenu d'appeler des "moyennes multiples", à savoir, lorsqu'elle subdivise le produit visé par l'enquête en groupes et effectue une comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée pour chaque groupe. Concrètement, la question de la réduction à zéro se pose dans le contexte de l'agrégation des résultats de ces comparaisons multiples dans une marge globale pour chaque exportateur/producteur pour le produit visé par l'enquête. Lorsqu'une seule comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée est effectuée, il nous semble que la question de la réduction à zéro en soi ne pourrait pas se poser (quoiqu'il puisse y avoir encore des questions au sujet de la manière dont les moyennes ont été établies).

7.201 Dans la présente affaire, le DOC a entrepris de calculer des moyennes multiples sur la base des caractéristiques physiques du produit visé par l'enquête qui diffèrent. Comme cela est mentionné au paragraphe 7.159, *supra*, le DOC a identifié onze caractéristiques physiques et, à quelques exceptions près, a effectué des comparaisons de moyenne pondérée à moyenne pondérée uniquement sur la base de transactions concernant des marchandises qui avaient trois caractéristiques physiques en commun (ce qu'on pourrait qualifier de moyennes multiples fondées sur le type de produits ou sur le modèle). Même si le calcul de moyennes multiples fondées sur différents types ou modèles peut être particulièrement courant, il peut aussi être utilisé dans d'autres contextes. Par exemple, une autorité chargée de l'enquête pourrait calculer des moyennes multiples en ce qui concerne les ventes faites à différents niveaux commerciaux (par exemple, la vente au détail opposée à la vente en gros) ou sur la base de sous-périodes de la période visée par l'enquête[345] (ce qui peut se présenter dans les cas où des économies hyperinflationnistes sont concernées). Ainsi, une autorité chargée de l'enquête pourrait bien avoir recours au calcul de moyennes multiples pour assurer la comparabilité même en cas d'homogénéité absolue du produit, à savoir, lorsque tous les éléments du produit visé par l'enquête sont identiques et sont comparés à des transactions concernant des marchandises identiques sur le marché du pays d'exportation.

7.202 Il n'y a aucune contestation entre les parties quant au caractère approprié de cette approche fondée sur les moyennes multiples pour calculer les marges de dumping en soi, ou quant à sa compatibilité avec l'*Accord antidumping*. Au contraire, le Canada reconnaît que l'établissement de moyennes multiples est admissible.[346] Cependant, compte tenu du fait que l'établissement de moyennes multiples est une condition préalable pour que la question de la réduction à zéro se pose dans le contexte de l'application de la méthode de comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée, et compte tenu des arguments des parties et du raisonnement développé par l'Organe d'appel dans l'affaire *CE - Linge de lit*[347], nous considérons que nous devons examiner la question des moyennes multiples si nous voulons arriver à des conclusions motivées concernant la question de la réduction à zéro dans le contexte d'une méthode de comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée.

7.203 Nous commençons notre analyse par l'article 2.4.2, qui dispose que l'existence de marges de dumping sera normalement établie "sur la base d'une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée de *toutes* les transactions à l'exportation *comparables*". (pas d'italique dans l'original) Le terme "comparables", dans son sens ordinaire, indique que l'on ne doit pas comparer une valeur normale moyenne pondérée à un prix à l'exportation moyen pondéré qui

[345] Rapport du Groupe spécial *États-Unis – Acier inoxydable*, paragraphes 6.105 à 6.136.

[346] Réponse du Canada à la question n° 30 du Groupe spécial, paragraphe 106 et deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 143.

[347] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphes 46 à 66.

inclut des transactions à l'exportation non comparables, mais uniquement à des transactions à l'exportation comparables. Par ailleurs, nous sommes tenus, en tant qu'interprètes des traités, de supposer que lorsque les rédacteurs ont inclus des termes dans le traité, ils entendaient que ces termes aient un certain sens.[348] Si les rédacteurs avaient eu pour intention de prescrire que l'existence d'une marge de dumping pour un produit soit toujours calculée en comparant une seule valeur normale moyenne pondérée et une seule moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation, nous ne pensons pas qu'ils auraient inclus le terme "comparables" dans l'article 2.4.2, car ce terme ne servirait à rien dans le texte. Le fait que le terme "comparables" a été ajouté au texte de l'article 2.4.2 vers la fin du processus de négociation confirme notre opinion, à savoir qu'il a été inclus dans un certain but et qu'il ne devrait pas simplement être négligé comme quelque chose de superflu.[349]

7.204 En tant qu'interprètes des traités, nous sommes bien entendu tenus de donner un sens à tous les termes d'un traité, et nous devons donc arriver à une interprétation de l'article 2.4.2 qui donne un sens à la fois au terme "toutes" *et* au terme "comparable". À notre avis, cependant, il n'est pas nécessaire de choisir entre les deux termes. L'expression "toutes les transactions à l'exportation comparables", dans son sens ordinaire, semblerait plutôt signifier que les Membres ne peuvent comparer que les transactions à l'exportation qui sont comparables, mais qu'ils doivent comparer *toutes* les transactions de ce type. Ainsi, le terme "toutes" joue un rôle important dans la disposition en garantissant que les Membres n'excluent pas de transactions pertinentes de leurs comparaisons.

7.205 Nous notons qu'un certain nombre de groupes spéciaux ont estimé que l'utilisation de moyennes multiples est autorisée par l'article 2.4.2. La question a été examinée par le Groupe spécial *États-Unis – Acier inoxydable* et le Groupe spécial *Argentine – Carreaux en céramique*. Les deux groupes spéciaux ont conclu que l'utilisation de moyennes multiples était autorisée par l'article 2.4.2 dans des circonstances appropriées.[350]

---

[348] *Voir, par exemple,* le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Essence*, page 23 où il est indiqué ce qui suit:

> "… l'un des corollaires de la "règle générale d'interprétation" de la Convention de Vienne est que l'interprétation doit donner sens et effet à tous les termes d'un traité".

[349] L'insertion du terme "comparables" dans l'article 2.4.2 a représenté la seule modification du projet de texte de l'article entre la date du projet d'acte final et le texte tel qu'il a été adopté à la conclusion du Cycle d'Uruguay, où figure l'article 2.4.2 actuel. (*Voir le Projet d'acte final reprenant les résultats des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round*, MTN.TNC/W/FA, 20 décembre 1991) Nous convenons avec le Groupe spécial *États-Unis – Acier inoxydable* que cela donne à penser que son inclusion n'était pas simplement fortuite mais avait été mûrement pesée par les rédacteurs. (Rapport du Groupe spécial *États-Unis - Aciers inoxydables*, paragraphe 6.111, note 114)

[350] Rapport du Groupe spécial, *États-Unis – Acier inoxydable*, paragraphe 6.111, où il est indiqué ce qui suit:

> "L'inclusion du mot "comparables" est à notre avis très significative, car dans son sens ordinaire, ce mot indique qu'une valeur normale moyenne pondérée ne doit pas être comparée à un prix à l'exportation moyen pondéré qui inclut des transactions à l'exportation non comparables. Il découle de cette conclusion qu'un Membre n'est pas tenu de comparer une valeur normale moyenne pondérée unique à un prix à l'exportation moyen pondéré unique dans les cas où certaines transactions à l'exportation ne sont pas comparables aux transactions qui représentent la base du calcul de la valeur normal." (note de bas de page omise)

Voir aussi le rapport du Groupe spécial *Argentine – Carreaux en céramique*, paragraphe 6.99, où il est indiqué ce qui suit:

7.206 Nous ne pensons pas que, par définition, "tous les types ou modèles assimilables à un produit "similaire" doivent nécessairement être comparables"[351], ni, plus généralement, que toutes les transactions à l'exportation du produit visé par l'enquête seront nécessairement comparables aux ventes sur le marché intérieur par rapport auxquelles il faut établir une comparaison. La question du sens de la notion de similarité mise à part, le fait que l'article 2.4 dispose explicitement qu'il doit être dûment tenu compte des différences qui affectent la comparabilité des prix signifie pour nous que, en l'absence de tels ajustements, certaines transactions peuvent ne pas être comparables. Autrement dit, la raison même pour laquelle il peut être nécessaire de tenir dûment compte de ces éléments est précisément que les transactions, s'il en allait autrement, pourraient ne pas être comparables. Ce manque de comparabilité pourrait être dû aux différences dans les caractéristiques physiques – un élément à prendre en compte qui est spécifiquement identifié dans l'article 2.4 – mais ledit article nous dit que la non-comparabilité pourrait aussi provenir de différences dans les conditions de vente, les niveaux commerciaux, les quantités et autres différences non spécifiées.[352] Ainsi, nous ne pensons pas que l'importance de la référence aux prix à l'exportation "comparables" puisse simplement être négligée au motif que les produits/transactions doivent "nécessairement être comparables".[353]

7.207 Bien entendu, une façon d'assurer la comparabilité est de tenir dûment compte de certaines différences, mais étant donné l'inclusion du terme "comparables" dans l'article 2.4.2, nous ne sommes pas convaincus que cette méthode, aussi importante soit-elle, soit le moyen exclusif autorisé par l'*Accord antidumping* pour assurer la comparabilité. Nous ne pensons pas non plus, d'un point de vue pratique, qu'une telle approche soit souhaitable. En théorie, bien entendu, toute différence entre les produits/transactions peut être prise en compte par des ajustements. Cependant, dans bien des cas, il peut être difficile de déterminer si une différence affecte la comparabilité des prix au point qu'un ajustement est requis, à plus forte raison d'établir le montant de l'ajustement qui serait approprié. S'il est vrai que certaines différences, telles que les différences dans la taxation, peuvent facilement être quantifiées et faire l'objet d'un ajustement, les ajustements pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques peuvent être complexes et très incertains, en fonction du nombre et de l'étendue de ces différences, et de la mesure dans laquelle elles correspondent à des différences dans les coûts de production. La question de savoir si le DOC aurait dû ou non tenir dûment compte des différences dans les dimensions, traitée ailleurs dans le présent rapport, démontre à quel point les questions concernant les ajustements peuvent être complexes. La quantification d'autres types d'ajustements, tels que ceux qui visent à tenir compte des différences dans le niveau commercial, peut poser encore plus de problèmes. Il n'est donc pas surprenant que beaucoup d'autorités chargées de l'enquête – et d'exportateurs interrogés – préfèrent limiter dans la mesure du possible la nécessité de tels ajustements en effectuant leurs comparaisons sur la base de groupes de transactions ayant des caractéristiques communes. Ainsi, nous considérons que l'utilisation de moyennes multiples est compatible avec l'objectif global de l'article 2.4, qui est d'assurer une comparaison équitable lorsqu'on compare le prix d'exportation à la valeur normale.

7.208 Nous trouvons un appui supplémentaire à notre opinion du fait que l'article 2.4.2 permet que les marges de dumping soient calculées sur la base soit d'une comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée, soit d'une comparaison transaction par transaction. Lorsque l'autorité chargée de l'enquête utilise une méthode de comparaison transaction par transaction, elle est en mesure de

---

"Nous considérons que l'emploi de types ou de modèles est une méthode valable pour garantir une comparaison équitable entre la valeur normale et le prix à l'exportation au titre de l'article 2.4".

[351] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 58.

[352] Nous estimons également que l'autorisation, à l'article 6.10 de l'*Accord antidumping*, d'utiliser certaines techniques d'échantillonnage lorsque "le nombre (…) de types de produits" est trop important confirme notre interprétation selon laquelle il peut y avoir des différences dans les caractéristiques physiques des produits comparés, et devrait dissiper complètement ces doutes.

[353] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 58.

sélectionner les produits/transactions les plus semblables possibles pour la comparaison, et donc éventuellement de réduire au strict minimum l'ampleur des ajustements qu'il faut faire. Nous considérons qu'il est peu probable que les rédacteurs auraient accepté de permettre les comparaisons uniquement au niveau le plus agrégé (une seule comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée) ou au niveau le plus désagrégé (transaction par transaction) tout en interdisant l'approche intermédiaire des moyennes multiples. Il nous semble plutôt plus probable que l'intention des rédacteurs, lorsqu'ils ont précisé que les Membres seraient normalement limités à une approche fondée sur une comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée ou transaction par transaction, ait été d'établir clairement qu'une approche fondée sur une comparaison entre une moyenne pondérée et des transactions – méthode qui a été largement utilisée avant que l'*Accord antidumping* actuel n'entre en vigueur – était autorisée uniquement dans les circonstances limitées spécifiées dans la deuxième phrase de l'article 2.4.2.

7.209 Nous savons bien entendu que l'article 2.4.2 prévoit l'établissement de l'existence de marges de dumping sur la base d'*une* comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables, c'est-à-dire que la référence à "une" comparaison est au singulier et non pas au pluriel. Nous notons cependant que la deuxième méthode (transaction par transaction) fait aussi référence [dans la version anglaise de l'accord] à "[*une*] comparaison entre la valeur normale et les prix à l'exportation transaction par transaction", cependant la référence subséquente aux prix à l'exportation montre clairement que dans une telle méthode, les autorités chargées de l'enquête ne sont pas limitées à l'établissement de marges de dumping par une comparaison entre une seule transaction à la valeur normale et un seul prix à l'exportation, mais que par définition, chaque fois qu'il y aura plus d'une transaction, elles effectueront des comparaisons multiples de transactions prises individuellement. Quant à la référence à "*une* valeur normale moyenne pondérée", cet emploi du singulier peut être interprété comme signifiant que chaque groupe de transactions à l'exportation "comparables" doit être comparé à une seule valeur normale moyenne pondérée.

7.210 Notre analyse de la question des moyennes multiples ne s'appuie pas sur la référence dans l'article 2.4.2 à l'établissement de "marges de dumping". Bien qu'on puisse faire valoir que cette expression est au pluriel précisément parce que l'utilisation de moyennes multiples aboutit à une marge de dumping pour chaque catégorie de produits/transactions comparée, il se pourrait tout aussi bien qu'elle soit au pluriel parce que dans de nombreux cas, il y aura plusieurs exportateurs ou producteurs. Nous considérons cependant que, à supposer que la référence à des "marges de dumping" signifie la marge de dumping pour le produit visé par l'enquête dans son ensemble[354], notre analyse qui précède vient à l'appui de la conclusion selon laquelle l'utilisation de moyennes multiples n'est néanmoins pas prohibée par l'article 2.4.2. En particulier, il se peut certes que la référence à des "marges de dumping" soit une référence à la marge globale pour les exportations du produit visé par l'enquête, mais cela signifierait simplement que l'article 2.4.2 offre une orientation en ce qui concerne les méthodes utilisées pour déterminer l'existence de telles marges.[355] À notre avis, cela n'imposerait pas la conclusion que de telles marges globales ne pourraient pas être obtenues sur la base de moyennes multiples.

---

[354] Comme l'a conclu l'Organe d'appel au paragraphe 53 de son rapport dans l'affaire *CE – Linge de lit*.

[355] Nous relevons par ailleurs qu'aux termes de l'article 2.4.2, l'"existence de marges de dumping pendant la phase d'enquête sera normalement établie *sur la base d'*une comparaison entre une valeur normale moyenne pondérée et une moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation ...". (pas d'italique dans l'original) Nous notons que le sens ordinaire du terme "basis" (base) est "the underlying support for an process" (le support sous-jacent d'un processus). (*The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), page 113) Cela nous donne à penser que, s'il est vrai que la détermination de l'existence de marges de dumping doit être fondée sur des comparaisons de moyenne pondérée à moyenne pondérée, l'article 2.4.2 n'a pas été conçu pour énoncer en détail tous les éléments de ce calcul.

7.211 Compte tenu de notre analyse qui précède, nous concluons, et nous convenons avec les parties au présent différend, que l'utilisation de moyennes multiples n'est pas prohibée par l'*Accord antidumping*.

7.212 Ayant constaté que l'utilisation de moyennes multiples, en soi, n'est pas prohibée par l'*Accord antidumping*, nous examinons ensuite si la méthode appliquée par le DOC en l'espèce lorsqu'il a agrégé les valeurs obtenues à partir de moyennes multiples, dans laquelle une valeur zéro a été attribuée au "dumping négatif", est incompatible avec l'article 2.4.2.

7.213 Ne perdant pas de vue notre conclusion figurant au paragraphe 7.211, *supra*, concernant l'utilisation de moyennes multiples, nous allons à présent examiner les obligations d'une autorité chargée de l'enquête lorsqu'elle calcule une valeur normale moyenne pondérée et un prix à l'exportation moyen pondéré conformément à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* quand le produit visé par l'enquête est divisé en sous-catégories fondées sur des types ou des modèles, des niveaux commerciaux ou d'autres différences. La question de la réduction à zéro se pose dans le processus d'agrégation des moyennes pondérées concernant les différents types ou modèles, niveaux commerciaux ou autres différences, dans une seule marge de dumping globale. S'agissant de ce processus, les parties expriment des vues divergentes quant au point de savoir si l'article 2.4.2 s'applique à la détermination et à la comparaison des valeurs normales moyennes pondérées et des prix à l'exportation moyens pondérés uniquement pour chacun des types ou modèles (ce qu'il est convenu d'appeler la "première étape") – comme le font valoir les États-Unis – ou s'il s'applique aussi à l'agrégation des résultats pour chacune des comparaisons effectuées (ce qu'il est convenu d'appeler la "deuxième étape") – comme le fait valoir le Canada.[356] Ainsi, les États-Unis affirment que l'expression "toutes les transactions à l'exportation comparables" à l'article 2.4.2 est applicable uniquement – en raison de l'insertion du terme "comparables" – à la première étape du processus de calcul. Les États-Unis font valoir que l'article 2.4.2 ne s'applique pas à la deuxième étape du processus de calcul, n'interdisant pas, de ce fait, l'utilisation de la réduction à zéro par une autorité chargée de l'enquête. Le Canada ne conteste pas qu'il existe deux étapes, comme l'affirment les États-Unis. Toutefois, il ne partage pas l'argument des États-Unis selon lequel l'article 2.4.2 ne régit pas la deuxième étape.

7.214 Dans notre examen de cette question, nous ne perdons pas de vue les constatations de l'Organe d'appel au sujet de la question de savoir si l'article 2.4.2 prévoit ou non que le calcul de la marge de dumping, tel qu'il est envisagé à l'article 2.4.2, peut être divisé en deux étapes distinctes[357], ainsi que les communications des parties sur cette question. À notre avis, la question de savoir si l'article 2.4.2 prévoit une ou deux étapes dans le calcul de la marge de dumping globale et si le terme "comparables" dans le membre de phrase "toutes les transactions à l'exportation *comparables*" se rapporte uniquement à la première étape ou aux deux étapes – s'il y en a deux – sont des questions liées. Nous relevons que le calcul de la marge de dumping est un processus qui commence par la détermination de la valeur normale et se poursuit avec l'établissement du prix à l'exportation. Les deux prix sont ultérieurement ajustés afin de garantir une "comparaison équitable", comme le prescrit l'article 2.4. Enfin, ces deux valeurs – la valeur normale et le prix à l'exportation – sont comparées, aux fins de calculer la marge de dumping globale. Ainsi, à notre avis, une détermination de la marge de dumping dans une enquête antidumping pourrait être subdivisée en toute une série de phases ou d'étapes, formant un processus cohérent. Ce qui est en cause, ce sont les deux dernières étapes de ce processus de calcul de la marge de dumping globale. Nous ne pensons pas que la question qui nous est soumise soit celle de savoir s'il existe plusieurs phases ou étapes prévues à l'article 2.4.2 et, dans l'affirmative, si l'obligation imposée par l'article 2.4.2 en ce qui concerne le calcul de la marge de dumping dans le cadre de la méthode de comparaison de moyenne pondérée à moyenne pondérée

[356] Les deux "étapes" sont décrites par les États-Unis dans leur réponse à la question n° 109 du Groupe spécial, paragraphe 52.

[357] Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 53.

s'applique à la première étape uniquement en raison du terme "comparables" dans le membre de phrase "toutes les transactions à l'exportation *comparables*". Nous estimons plutôt que la question qui nous est soumise est celle de savoir si une autorité chargée de l'enquête est autorisée à exclure partiellement du processus d'agrégation les résultats de la comparaison de types ou de modèles pour lesquels il a été déterminé que la valeur normale moyenne pondérée était inférieure au prix à l'exportation moyen pondéré dans le processus d'agrégation.

7.215 Il est clair que l'article 2.4.2 prescrit que toutes les transactions à l'exportation comparables soient prises en compte lorsque la valeur normale moyenne pondérée est comparée à la moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables. Nous relevons que cette interprétation de la prescription de l'article 2.4.2 est la même que celle de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*.[358]

7.216 Il est clair à nos yeux que si l'on a recours à la réduction à zéro, les prix de certaines transactions à l'exportation, à savoir celles pour lesquelles le prix à l'exportation moyen pondéré est supérieur à la valeur normale moyenne pondérée, à la deuxième étape du processus, ne sont pas pris en compte dans leur intégralité.[359] Rappelant notre avis selon lequel le calcul de la marge de dumping est un processus continu, nous ne comprenons pas pourquoi les négociateurs de l'*Accord antidumping* auraient inclus une obligation dans les dispositions dudit accord (le terme "toutes" dans le membre de phrase "toutes les transactions à l'exportation comparables"), si, précisément à l'étape suivante du processus de calcul – au moyen de la réduction à zéro – il devait être permis aux autorités chargées de l'enquête d'ignorer cette même obligation (certaines valeurs qu'elles ont été obligées de prendre en compte dans la première étape du processus). Autrement dit, nous n'interprétons pas la prescription de l'article 2.4.2 comme s'appliquant uniquement à la première étape du processus, mais nous considérons plutôt qu'elle s'applique au processus dans son ensemble. Nous estimons que, si les rédacteurs avaient eu pour intention que l'article 2.4.2 s'applique uniquement à la première étape du processus, ils l'auraient clairement indiqué. Les États-Unis n'ont avancé aucun argument expliquant pourquoi nous devrions admettre une interprétation selon laquelle l'article 2.4.2 est applicable à l'étape antérieure à l'agrégation, hormis l'argument selon lequel l'*Accord antidumping* ne contient aucune

---

[358] *Id.*, paragraphe 55.

[359] Le Groupe spécial *CE - Linge de lit* a expliqué comment la réduction à zéro avait une incidence sur les prix des transactions à l'exportation auxquelles elle est appliquée:

> "En attribuant la valeur zéro aux résultats des comparaisons qui font ressortir une marge "négative", les Communautés européennes, de fait, ont modifié les prix des transactions à l'exportation dans ces comparaisons. Il est à notre avis inadmissible de "réduire à zéro" ces marges "négatives" en établissant l'existence d'un dumping pour le produit visé par l'enquête, car cela a pour effet de modifier les résultats d'une comparaison par ailleurs correcte. Cet effet tient à ce que la réduction à zéro considère en fait la moyenne pondérée du prix à l'exportation comme étant égale à la moyenne pondérée de la valeur normale pour les modèles pour lesquels des marges "négatives" ont été constatées lors de la comparaison, alors qu'elle était en réalité plus élevée. Cela équivaut à manipuler les différents prix à l'exportation pris en compte dans le calcul de la moyenne pondérée pour arriver à une moyenne pondérée égale à la valeur normale moyenne pondérée. En conséquence, nous considérons qu'une marge de dumping globale que l'on a calculée en réduisant à zéro les marges "négatives" établies pour certains modèles ne repose pas sur des comparaisons qui reflètent pleinement tous les prix à l'exportation comparables, et est par conséquent calculée d'une manière incompatible avec les prescriptions de l'article 2.4.2." (Rapport du Groupe spécial *CE – Linge de lit*, paragraphe 6.115)

Nous souscrivons à l'explication ci-dessus montrant comment la réduction à zéro manipule les résultats de ce qui devrait être une détermination de l'existence d'un dumping qui, jusqu'au moment de l'agrégation des marges de dumping, est compatible avec l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2, 2.3, 2.4 et 2.4.1 de l'*Accord antidumping*.

prescription visant la deuxième étape du processus. Nous estimons que cette argumentation des États-Unis n'est pas convaincante.

7.217 Considérant la prescription de l'article 2.4.2 selon laquelle l'existence de marges de dumping doit être établie pour le bois d'œuvre résineux sur la base d'une comparaison de la valeur normale moyenne pondérée avec la moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables, à savoir, pour toutes les transactions faisant intervenir tous les types du produit visé par l'enquête, nous estimons que les États-Unis n'ont pas tenu compte de toutes les transactions à l'exportation comparables lorsque le DOC a calculé la marge de dumping globale dans l'enquête en question.

7.218 Les États-Unis font aussi valoir ce qui suit:

> "Ainsi, interpréter les termes de la première méthode [de moyenne à moyenne] comme prescrivant aux autorités de compenser les marges de dumping implique que les négociateurs ont traité la question de la compensation en ce qui concerne cette méthode, mais non pas les deux autres [transaction par transaction, et de la valeur normale moyenne au prix à l'exportation des transactions prises individuellement], laissant la question à l'appréciation discrétionnaire des Membres lorsqu'ils utilisent l'une des deux autres méthodes. Le Canada n'offre aucune interprétation de l'article 2.4.2 qui justifie un tel résultat anormal, ni aucune explication quant à la raison pour laquelle les négociateurs auraient pu avoir pour intention de créer une telle anomalie."[360]

7.219 Nous relevons que le Canada n'a présenté aucune allégation en ce qui concerne l'utilisation par le DOC des "deux autres méthodes". Ainsi, il n'entre pas dans le cadre du mandat du Groupe spécial de se prononcer sur le point de savoir si la réduction à zéro peut, ou ne peut pas, être utilisée lorsqu'on détermine la marge de dumping globale dans le cadre des autres méthodes de comparaison énoncées à l'article 2.4.2, à savoir, transaction par transaction et de la valeur normale moyenne pondérée au prix à l'exportation des transactions prises individuellement.[361]

7.220 Enfin, les États-Unis affirment que l'historique de la négociation de l'*Accord antidumping* confirme que le calcul de la marge de dumping en utilisant la réduction à zéro est compatible avec l'article 2.4 et 2.4.2. Le Canada ne partage pas cet avis.

7.221 Nous relevons que l'article 32 de la *Convention de Vienne* dispose ce qui suit:

---

[360] Première communication écrite des États-Unis, paragraphes 158 et 159.

[361] Nous n'oublions pas qu'il ne nous est pas demandé de décider si la réduction à zéro est autorisée ou interdite dans le cadre des méthodes de comparaison transaction par transaction et de la valeur normale moyenne pondérée aux transactions à l'exportation prises individuellement, mais nous estimons que l'utilisation de la réduction à zéro lorsqu'on détermine une marge de dumping sur la base de la méthode transaction par transaction ne serait pas conforme à l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. Quant à l'utilisation de la réduction à zéro lorsqu'on détermine une marge de dumping sur la base de la troisième méthode (de moyenne pondérée à transactions prises individuellement), nous notons que cette méthode est de nature exceptionnelle et qu'elle ne peut être utilisée que dans des situations spécifiques définies. Sans vouloir exprimer d'opinion quant à l'admissibilité de la réduction à zéro lorsqu'on utilise cette troisième méthode, nous ne convenons pas avec les États-Unis que ce serait une "anomalie" si la réduction à zéro devait être prohibée dans le cas des comparaisons de moyenne à moyenne, mais pas dans le cas exceptionnel des comparaisons de moyenne pondérée à transactions prises individuellement.

"**Moyens complémentaires d'interprétation**

Il peut être fait appel à des moyens complémentaires d'interprétation, et notamment aux travaux préparatoires et aux circonstances dans lesquelles le traité a été conclu, en vue, soit de confirmer le sens résultant de l'application de l'article 31, soit de déterminer le sens lorsque l'interprétation donnée conformément à l'article 31:

a) laisse le sens ambigu ou obscur; ou

b) conduit à un résultat qui est manifestement absurde ou déraisonnable."

7.222 Nous relevons aussi que l'Organe d'appel a régulièrement constaté ce qui suit:

"Celui qui interprète un traité doit commencer par fixer son attention sur le texte de la disposition particulière à interpréter. C'est dans les termes qui constituent cette disposition, lus dans leur contexte, que l'objet et le but des États parties au traité doit d'abord être cherché. Lorsque le sens imparti par le texte lui-même est ambigu et n'est pas concluant, ou lorsque l'on veut avoir la confirmation que l'interprétation du texte lui-même est correcte, il peut être utile de faire appel à l'objet et au but du traité dans son ensemble."[362]

7.223 Comme nous considérons que le sens imparti par le texte de l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* lui-même n'est ni équivoque ni peu concluant pour ce qui est de savoir si la réduction à zéro est incompatible avec ledit article, nous ne jugeons pas nécessaire dans l'affaire dont nous sommes saisis de faire appel à l'historique de la négociation pour confirmer le caractère correct de notre interprétation du texte de cette disposition.

7.224 Nous constaterons donc que les États-Unis ont violé l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* en ne tenant pas compte de toutes les transactions à l'exportation comparables lorsque le DOC a calculé la marge de dumping globale car l'article 2.4.2 prescrit que l'existence des marges de dumping soit établie pour le bois d'œuvre résineux sur la base d'une comparaison entre la valeur normale moyenne pondérée et la moyenne pondérée des prix de toutes les transactions à l'exportation comparables, c'est-à-dire, en ce qui concerne toutes les transactions concernant tous les types du produit visé par l'enquête.

7.225 Le Canada soulève une allégation distincte de violation de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*. À l'appui de son allégation, il fait valoir qu'"[u]ne "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,

---

[362] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Crevettes*, paragraphe 114. *Voir* également le rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier au carbone*, paragraphes 61 et 62, où il est indiqué ce qui suit:

"... nous rappelons que l'article 3:2 du Mémorandum d'accord reconnaît que les questions d'interprétation qui se posent dans le cadre du règlement des différends de l'OMC doivent être résolues par l'application des règles coutumières d'interprétation du droit international public. Il est bien établi dans la jurisprudence de l'OMC que les principes codifiés dans les articles 31 et 32 de la *Convention de Vienne sur le droit des traités* (la "*Convention de Vienne*") constituent de telles règles coutumières.

... la tâche qui consiste à interpréter une disposition d'un traité *doit commencer par ses termes spécifiques*". (pas d'italique dans l'original).

ce qui donne une marge qui ne tient pas compte également de toutes les transactions".[363] Les États-Unis ne partagent pas cet avis.[364]

7.226 Ayant constaté au paragraphe 7.217, *supra*, que la méthode appliquée par le DOC lorsqu'il a calculé la marge de dumping globale dans l'enquête sur certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada était incompatible avec l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*, nous considérons qu'il n'est ni approprié, ni nécessaire que nous nous prononcions sur l'allégation du Canada au titre de l'article 2.4.

J. ALLÉGATION N° 7: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – RÉPARTITION DES FRAIS FINANCIERS: ABITIBI

a) Contexte factuel

7.227 Dans son questionnaire, le DOC a demandé à Abitibi de calculer les frais financiers en se fondant sur la méthode normale du DOC. Dans sa réponse, Abitibi n'a pas suivi les instructions du DOC et a utilisé une méthode différente. Abitibi a fait valoir que la production de bois d'œuvre exigeait moins d'éléments d'actifs, et donc moins de financement, que les autres produits.[365] Abitibi a aussi affirmé que les conditions de vente normales pour le bois d'œuvre exigeaient un paiement plus rapide que les conditions de vente pour le papier journal, le papier et les produits de la pâte à papier. Ainsi, Abitibi a soutenu que les besoins du bois d'œuvre en matière d'actifs et de financement étaient nettement inférieurs à ceux de la pâte à papier, des papiers à valeur ajoutée et du papier journal. Afin de calculer la portion des intérêts débiteurs nets de la société liée aux éléments d'actifs et aux opérations concernant le bois d'œuvre, Abitibi a d'abord imputé les intérêts débiteurs nets aux éléments d'actif fixes de chacune des divisions de la société sur la base des soldes moyens des actifs pour l'année 2000. Abitibi a ensuite divisé les intérêts liés à ses opérations concernant le bois d'œuvre par le CMV de la division du bois d'œuvre pour l'année 2000. Enfin, Abitibi a multiplié le ratio qui en découlait par le coût de fabrication total pour chaque produit répertorié dans sa base de données relative au coût de production pour obtenir les intérêts débiteurs nets par unité qui ont été consignés.

7.228 Le DOC a rejeté l'approche d'Abitibi et, conformément à sa "pratique établie" a obtenu les frais financiers imputables à la production de bois d'œuvre résineux en effectuant une répartition proportionnelle entre toutes les marchandises, comme cela est expliqué dans l'extrait suivant du Mémorandum sur les questions et la décision:

> "Le [DOC] ne partage pas l'avis d'Abitibi selon lequel [il] devrait s'écarter de sa pratique établie qui consiste à calculer le ratio des frais financiers sur la base des frais financiers et du coût des marchandises vendues provenant des états financiers consolidés et vérifiés de la société mère (c'est-à-dire, sur la base de l'idée que l'argent est fongible). Comme il n'y a pas dans la loi de définition claire des frais financiers ou de la manière dont le taux des frais financiers devrait être calculé, le [DOC] a élaboré une pratique constante et prévisible pour calculer et répartir les frais financiers. Cette méthode consiste à calculer le taux comme étant le pourcentage des

[363] Réponse du Canada à la question n° 108 b) du Groupe spécial, paragraphes 59 à 61.

[364] Observations des États-Unis sur les réponses du Canada à la question n° 104 du Groupe spécial, paragraphe 7.

[365] Ainsi, dans l'année 2000, les ventes de bois d'œuvre se sont élevées à 638 millions de dollars canadiens, nécessitant des éléments d'actifs à hauteur de 859 millions de dollars canadiens, ce qui veut dire que chaque dollar d'actifs a produit 0,74 dollar canadien en termes de ventes. Cependant, le papier journal a nécessité des actifs s'élevant à 7 276 millions de dollars canadiens pour produire 3 438 millions de dollars canadiens en termes de ventes, soit un ratio de 0,47. Le papier à valeur ajoutée et la pâte ont nécessité des actifs à hauteur de 3 120 millions de dollars canadiens pour produire des ventes de 1 601 millions de dollars canadiens, soit un ratio de 0,51. (Pièce n° 83 du Canada. Abitibi's Questionnaire Response, page D-45)

> intérêts débiteurs nets par rapport au coût des ventes, sur la base des états financiers consolidés de la société mère de la société interrogée. Par ailleurs, le dossier de la présente enquête ne vient pas à l'appui de la conclusion selon laquelle la méthode du [DOC] fausse la répartition des frais financiers d'Abitibi. Écartant les hypothèses d'Abitibi selon lesquelles la dette de la société ne se rapporte qu'aux éléments d'actifs faisant partie des activités concernant la pâte et le papier, la méthode du [DOC] répond à la préoccupation d'Abitibi, à savoir que ces activités sont à plus forte intensité de capital. En particulier, ces activités comporteraient une dotation d'amortissement plus élevée au titre du matériel et des éléments d'actifs 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. Compte tenu des facteurs qui précèdent, le [DOC a] utilisé le coût des marchandises vendues vérifié incluant l'amortissement présenté dans le cadre du calcul du taux révisé des frais financiers d'Abitibi pour répartir les frais financiers nets de la société."[366] (note de bas de page omise)

7.229 Ainsi, le DOC a déterminé le montant des frais financiers pour le bois d'œuvre résineux comme suit: premièrement, il a déterminé les frais financiers totaux d'Abitibi. Deuxièmement, il a pris ces frais financiers totaux et il les a comparés, sous forme de ratio, au CMV total d'Abitibi. Troisièmement, ce ratio a été appliqué au coût de fabrication total pour le produit visé par l'enquête (le bois d'œuvre résineux) afin de calculer des frais financiers propres à ce produit.

b) Arguments des parties/tierces parties

7.230 Le **Canada** affirme que, en ne tenant pas compte de la méthode proposée d'Abitibi et en calculant le ratio des frais financiers comme il l'a fait, le DOC n'a pas "[pris] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais", comme le prescrit l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. En outre, le Canada affirme qu'au vu des faits dont le DOC était saisi, par la méthode que ce dernier a utilisée, une part trop importante des intérêts débiteurs d'Abitibi concernant l'ensemble de la société a été imputée au bois d'œuvre résineux, du fait que des intérêts débiteurs qui se rapportaient à d'autres produits fabriqués par Abitibi ont été affectés au bois d'œuvre résineux, ce qui n'a pas abouti à une répartition qui "[tient] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré" pour Abitibi, contrairement à l'article 2.2.1.1. À l'appui de cette allégation, le Canada identifie un certain nombre de problèmes que pose la méthode utilisée par le DOC. Premièrement, elle n'inclut pas la valeur intégrale des actifs financiers à long terme, ni les actifs financiers qui ne peuvent pas être amortis. Deuxièmement, à la différence des actifs financiers qu'il faut financer pour toute l'année et plus, il n'est pas nécessaire de financer les dépenses de production courantes pour l'intégralité de la période d'un an prise en considération par le DOC. Selon le Canada, il faut les financer jusqu'à réception du paiement. Enfin, le Canada fait valoir que la méthode utilisée par le DOC a abouti à un gonflement des intérêts débiteurs qui incluaient des données sur les frais financiers qui ne "concern[aient] [pas] la production et les ventes" de bois d'œuvre résineux, comme le prescrit l'article 2.2.2.

7.231 Les **États-Unis** répondent que la théorie qui sous-tend l'utilisation de la méthode appliquée par le DOC pour déterminer le montant des frais financiers est que ces frais devraient être répartis sur la base des frais globaux supportés par une entreprise pour produire des produits, parce que les frais financiers sont directement liés aux besoins d'une entreprise en matière de fonds de roulement. De l'avis des États-Unis, la méthode utilisée par le DOC est raisonnable, comme le prescrit l'article 2.2. En ce qui concerne plus particulièrement l'allégation du Canada, les États-Unis affirment que le DOC a pris en considération les arguments d'Abitibi sur le calcul du montant des frais financiers, mais qu'il

[366] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 15, page 77.

n'a en définitive pas souscrit à ces arguments, et que, comme cela est expliqué dans le Mémorandum sur les questions et la décision, il a réparti les frais financiers d'Abitibi en se fondant sur sa propre méthode. Les États-Unis notent que le DOC a constaté que dans le Mémorandum sur les questions et la décision, comme l'argent est fongible, une entreprise peut utiliser les gains à diverses fins, et le point de savoir quel décaissement a pour origine un prêt ou une transaction de vente spécifique ne présente pas d'intérêt. Ce qui est pertinent, c'est le besoin global de l'entreprise d'emprunter de l'argent pour financer ses opérations de production globale (à savoir, les achats de matériel ainsi que le coût des facteurs de production). Contrairement aux arguments du Canada selon lesquels le DOC n'a pas tenu compte du fait que les divisions d'Abitibi produisant des produits autres que le bois d'œuvre exigent beaucoup d'éléments d'actifs, les États-Unis affirment que le DOC a constaté dans le Mémorandum sur les questions et la décision que sa méthode répondait à la préoccupation d'Abitibi selon laquelle ces activités sont à plus forte intensité d'éléments d'actifs. Concrètement, ces activités comporteraient des frais d'amortissement plus élevés pour le matériel et les éléments d'actifs y afférents. Ainsi, lorsque le taux des frais financiers consolidé sera appliqué au coût de fabrication des produits de bois d'œuvre, un intérêt moins élevé sera appliqué parce que le coût total de fabrication des produits de bois d'œuvre inclut des frais d'amortissement moins élevés. Ainsi, les États-Unis font valoir que la méthode appliquée par le DOC pour imputer les frais financiers à la production de bois d'œuvre résineux d'Abitibi était fondée sur un établissement des faits correct et sur une évaluation impartiale et objective de ces faits.

7.232 Le **Japon** affirme que l'article 2.2.1.1 impose à une autorité chargée de l'enquête l'obligation d'accepter les registres comptables d'une société interrogée concernant la production et la vente du produit considéré, y compris les frais ACG, à moins qu'elle ne constate que ces registres ne "tiennent [pas] compte raisonnablement" des frais. De l'avis du Japon, une détermination d'une autorité chargée de l'enquête voulant qu'elle s'écarte des registres de la société interrogée doit donc être fondée sur son examen des registres comptables d'une société interrogée spécifique au cas par cas. Le Japon affirme d'autre part qu'une autorité chargée de l'enquête doit déterminer les montants des frais ACG sur la base de tous les éléments de preuve présentés par les sociétés interrogées, et d'une évaluation des faits impartiale et objective. Le Japon fait valoir que, si le DOC a appliqué une méthode prédéterminée à une société interrogée donnée sans examiner aucun élément de preuve présenté par cette dernière, une telle application serait incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* lu conjointement avec l'article 17.6 i) dudit accord.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.233 Nous notons que dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, le Canada allègue qu'il y a violation des articles 2 de l'*Accord antidumping* et VI:1 du *GATT de 1994*.[367] Cependant, dans la reformulation de ses allégations et dans ses communications au Groupe spécial, le Canada affirme seulement qu'il y a violation de l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 en ce qui concerne la détermination par Abitibi des montants des frais financiers pour le bois d'œuvre résineux.[368] En conséquence, nous limiterons notre examen à ces allégations.

7.234 Sans perdre de vue ces considérations, nous relevons que le DOC a obtenu les montants correspondant aux frais financiers imputables à la production de bois d'œuvre résineux d'Abitibi en effectuant une répartition proportionnelle entre toutes les marchandises produites par cette entreprise, sur la base du CMV.[369] Le Canada soulève plusieurs allégations au sujet de ces faits. *Premièrement*, le Canada affirme que, lorsqu'il a sélectionné sa méthode de répartition pour calculer les montants correspondant aux frais financiers/intérêts débiteurs, le DOC n'a pas "[pris] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais", comme le prescrit

[367] WT/DS264/2, paragraphe 3 c).
[368] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi).
[369] *Voir* les paragraphes 7.227 à 7.229, *supra*.

l'article 2.2.1.1. *Deuxièmement*, le Canada fait valoir que, lorsqu'il a déterminé les montants correspondant aux frais financiers comme il l'a fait, le DOC a imputé aux coûts de production et de vente de la société concernant le bois d'œuvre résineux une part trop importante des intérêts versés par Abitibi à l'échelle de l'ensemble du groupe en imputant au bois d'œuvre résineux des frais financiers qui se rapportaient à d'autres produits d'Abitibi, ce qui n'a pas abouti à une répartition qui "[tient] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré" pour Abitibi, comme le prescrit l'article 2.2.1.1. *Troisièmement*, l'application de la méthode du DOC a abouti à un gonflement du montant correspondant aux intérêts débiteurs parce qu'elle incluait des données sur les coûts réels relatives aux frais financiers qui ne "concern[aient] [pas] la production et les ventes" de bois d'œuvre résineux, ce qui contrevient à l'article 2.2.2.

7.235 Comme les deux premières allégations du Canada se rapportent à l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*, nous examinons tout d'abord la nature des obligations énoncées dans cet article. La partie pertinente de l'article 2.2.1.1 dispose ce qui suit:

> "[L]es frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Les autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête, à condition que ce type de répartition ait été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur …"

7.236 L'article 2.2.1.1 contient un certain nombre d'obligations relatives au calcul des frais par l'autorité chargée de l'enquête aux fins de déterminer si les ventes sur le marché intérieur ont lieu au cours d'opérations commerciales normales et de calculer une valeur (normale) construite. *Premièrement*, il offre une orientation en ce qui concerne la source de données de prédilection pour effectuer ces calculs. Concrètement, l'article 2.2.1.1 prescrit que les frais soient calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Lorsque les registres ne sont pas tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur ou ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré, l'autorité chargée de l'enquête peut calculer les frais sur une autre base.[370] *Deuxièmement*, l'article 2.2.1.1 prescrit que les autorités chargées de l'enquête prennent en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par les sociétés interrogées dans le contexte d'une enquête antidumping, à condition que ce type de répartition ait été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur. *Troisièmement*, et ce point n'est pas en cause ici, l'article 2.2.1.1 prévoit l'ajustement des frais dans certaines circonstances.

7.237 À notre avis, l'article 2.2.1.1 impose certaines obligations positives aux autorités chargées de l'enquête, y compris l'obligation de calculer les frais sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête et de prendre en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais. Aucune de ces obligations n'est absolue, toutefois, car, dans les deux cas, elles s'appliquent uniquement si ("*à condition*") certaines conditions sont remplies. La fonction de ces conditions n'est donc *pas* d'imposer des obligations positives aux Membres, mais d'énoncer les circonstances dans lesquelles certaines obligations positives s'appliquent ou ne s'appliquent pas. Ainsi, l'article 2.2.1.1 ne prescrit pas, à notre avis, que les frais soient calculés

[370] *Voir*, à cet égard, les paragraphes 169 et 170 de la deuxième communication écrite du Canada.

conformément aux principes comptables généralement acceptés ni qu'ils tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Il prescrit plutôt simplement que les frais soient calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur, *dans la mesure où* ces registres sont conformes aux principes comptables généralement acceptés et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. De même, l'article 2.2.1.1 ne prescrit *pas* que, dans tous les cas, le type de répartition appliqué par une autorité chargée de l'enquête ait été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur; il dispose plutôt simplement que les autorités chargées de l'enquête doivent prendre en compte tous les éléments de preuve concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par les sociétés interrogées, *dans la mesure où* ce type de répartition a été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur. Ne perdant pas de vue ces considérations, nous examinerons les arguments du Canada relatifs à l'article 2.2.1.1.

7.238 Nous notons que le DOC a indiqué dans le Mémoire sur les questions et la décision qu'il avait élaboré "une pratique constante et prévisible pour calculer et répartir les frais financiers".[371] Nous notons également que, dans le questionnaire, le DOC a donné pour instruction à Abitibi de calculer le ratio des frais financiers sur la base de cette méthode.[372] Le Canada affirme que le DOC n'a pas fait de constatations concernant spécifiquement l'affaire, a appliqué un raisonnement générique pour défendre sa méthode et a affirmé que sa pratique établie serait suivie parce qu'elle était constante et prévisible. De l'avis du Canada, cela prouve que le DOC n'a pas "[pris] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais", comme le prescrit l'article 2.2.1.1. Après avoir lu attentivement la partie pertinente du Mémorandum sur les questions et la décision[373], il ne fait aucun doute pour nous que le DOC a fait des constatations factuelles concernant spécifiquement l'affaire pour ce qui est de la détermination des frais financiers d'Abitibi. Nous ne considérons pas que l'utilisation d'un raisonnement générique à l'appui d'une détermination spécifique constitue, en elle-même et à elle seule, une raison qui justifierait une conclusion selon laquelle les États-Unis ne se sont pas conformés à la prescription de l'article 2.2.1.1 voulant que "[l]es autorités [prennent] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais". À notre avis, le raisonnement – qu'il soit générique ou spécifique – est pareillement valable et ces deux types de raisonnement peuvent être utilisés à l'appui de toute conclusion donnée. Dans l'affaire qui nous est soumise, le Mémorandum sur les questions et la décision montre qu'un raisonnement non seulement générique mais aussi spécifique a été utilisé par le DOC à l'appui de sa conclusion quant à la manière dont les frais financiers devraient être répartis, comme cela est exposé plus en détail ci-après. L'argument suivant du Canada concerne l'affirmation alléguée du DOC selon laquelle "la pratique établie serait suivie parce qu'elle est constante et prévisible".[374] Dans le Mémorandum sur les questions et la décision, le DOC a indiqué ce qui suit: "Comme il n'y a pas dans la Loi [tarifaire] de définition claire des frais financiers ou de la manière dont le taux des frais financiers devrait être calculé, le [DOC] a élaboré une pratique constante et prévisible pour calculer et répartir les frais financiers".[375] Ayant examiné cette assertion dans son contexte, nous considérons que ce que le DOC a indiqué dans le Mémorandum sur les questions et la décision, c'est qu'il ne partageait pas l'avis d'Abitibi selon lequel le DOC devrait s'écarter de sa pratique établie consistant à calculer les montants correspondant aux frais financiers sur la base des frais financiers et du CMV provenant des états financiers consolidés de la société mère. L'assertion figurant dans le Mémorandum sur les questions et la décision selon laquelle le DOC a élaboré "une pratique constante et prévisible pour calculer et répartir les frais financiers" ne prouve pas, à notre avis, que "la pratique établie du DOC serait suivie dans le cas d'Abitibi parce qu'elle est constante et prévisible". Cela nous amène à examiner l'affirmation du Canada selon laquelle le DOC n'a pas fait de constatations

[371] *Voir* le paragraphe 7.228, *supra*.
[372] D'après ce que nous croyons comprendre, les États-Unis ne contestent pas ces faits.
[373] *Voir* le paragraphe 7.228, *supra*.
[374] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 199.
[375] *Voir* le paragraphe 7.228, *supra*

factuelles concernant spécifiquement l'affaire pour Abitibi sur cette question. Il y a plusieurs références dans le Mémorandum sur les questions et la décision qui nous indiquent que le DOC a pris en compte, au moment de la détermination, les éléments de preuve et les arguments avancés par Abitibi sur la question en cause. Premièrement, le DOC affirme que le "dossier de la présente enquête n'étaye pas la conclusion selon laquelle la méthode [du DOC] fausse la répartition des frais financiers d'Abitibi". Une telle assertion ne pouvait pas être faite sans que le DOC ait examiné les éléments de preuve et pris en compte les arguments pertinents pour la question en cause. Un examen de la discussion qui s'ensuit dans le Mémorandum sur les questions et la décision montre que le DOC a pris en considération l'argument principal qu'Abitibi a avancé à l'appui de la méthode de répartition qu'elle a proposée, à savoir, que le DOC devrait répartir les frais financiers sur la base d'une méthode fondée sur les actifs. Enfin, le Canada fait valoir que le DOC n'aurait pas pu respecter ses obligations au titre de l'article 2.2.1.1 sans évaluer les avantages et les inconvénients de la méthode qu'il utilisait et des méthodes de répartition fondées sur les actifs à la lumière des éléments de preuve présentés par Abitibi. Dans notre analyse de l'article 2.2.1.1 aux paragraphes 7.236 et 7.237 *supra*, nous avons exposé notre interprétation en ce qui concerne les obligations imposées par cette disposition. À notre avis, l'article 2.2.1.1, lorsqu'il indique que "[l]es autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais", ne prescrit pas que les autorités chargées de l'enquête comparent diverses méthodes de répartition pour évaluer leurs avantages et inconvénients mais de "prendre en compte" tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais. Nous constatons que le DOC a satisfait à la prescription énoncée à l'article 2.2.1.1.

7.239 Pour les raisons qui précèdent, nous ne pouvons pas souscrire aux arguments présentés par le Canada, et nous rejetons donc l'affirmation du Canada selon laquelle les États-Unis n'ont pas "[pris] en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais".

7.240 La deuxième question qui nous est soumise est celle de savoir si les États-Unis enfreignent l'article 2.2.1.1 en n'imputant pas des frais financiers au bois d'œuvre résineux d'une manière qui "[tient] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Concrètement, le Canada fait valoir que le DOC a imputé une part trop importante des intérêts versés par Abitibi à l'échelle de l'ensemble du groupe aux coûts de production et de vente d'Abitibi en ce qui concerne le bois d'œuvre résineux en imputant à ce dernier des montants correspondant aux frais financiers qui se rapportaient à d'autres produits d'Abitibi. Les parties conviennent que l'article 2.2.1.1 n'impose pas aux autorités chargées de l'enquête telle ou telle méthode particulière aux fins de la répartition des frais.[376]

7.241 En examinant cette question, nous rappelons tout d'abord nos constatations au sujet des obligations imposées par l'article 2.2.1.1 figurant aux paragraphes 7.236 et 7.237, *supra*, en particulier notre conclusion selon laquelle nous ne considérons *pas* que l'article 2.2.1.1 impose des obligations positives aux autorités chargées de l'enquête autres que celles qui y sont expressément prévues. Le Canada affirme devant nous qu'"une méthode de répartition des intérêts débiteurs fondée sur le CMV ne peut pas satisfaire aux prescriptions de l'article 2.2.1.1 parce qu'elle ne permet pas d'établir des intérêts débiteurs en ce qui concerne Abitibi qui "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré"".[377] À notre avis, l'article 2.2.1.1 n'impose pas l'obligation que le Canada voudrait que nous constations. La disposition de l'article 2.2.1.1 prescrit, à notre avis, que les frais soient normalement déterminés sur la base des registres du producteur ou de l'exportateur faisant l'objet de l'enquête, *à condition* que ces registres tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Partant, même si c'était à juste titre que le Canada soutenait qu'avec la méthode utilisée par le DOC pour calculer les montants correspondant aux frais financiers pour Abitibi, une part trop importante de ces frais

[376] Réponse du Canada à la question n° 38 du Groupe spécial, paragraphe 117 et première communication écrite des États-Unis, paragraphe 182.

[377] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 200.

financiers avait été imputée au bois d'œuvre résineux, nous ne pourrions pas conclure, sur cette base, que la méthode du DOC ne peut pas satisfaire aux prescriptions de l'article 2.2.1.1. Pour les raisons qui précèdent, nous devons rejeter l'allégation du Canada.

7.242 De plus, même si l'article 2.2.1.1 avait renfermé une telle obligation, nous devrions encore rejeter l'allégation du Canada au titre de cet article. Cette disposition établit que les autorités doivent prendre en compte "tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête, à condition que ce type de répartition ait été *traditionnellement utilisé* par l'exportateur ou le producteur". (pas d'italique dans l'original) Le Canada n'a pas fait valoir que la méthode de répartition proposée avait été "traditionnellement utilisée" par Abitibi.[378] En outre, la méthode proposée par Abitibi comportait un certain nombre de défauts.[379] Au cours de la procédure, il est devenu évident pour nous que la méthode du DOC pouvait aussi être critiquée.[380] Cependant, tout bien pesé, il est évident à nos yeux que les deux méthodes ont des défauts et des avantages et, partant, il appartient à l'autorité chargée de l'enquête, en tant qu'organe qui évalue les faits, de décider laquelle des méthodes possibles permettrait d'obtenir les résultats les plus précis. Il s'agit d'une détermination qu'un groupe spécial, à notre avis, ne peut pas infirmer sans procéder à un examen *de novo*. En tout état de cause, c'est au Canada qu'incombe la charge de prouver que la méthode utilisée par les États-Unis avait abouti à des résultats déraisonnables et qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas pu calculer les montants correspondant aux frais financiers concernant le bois d'œuvre résineux pour Abitibi sur la base de la méthode utilisée par le DOC. Nous estimons que le Canada ne s'est pas acquitté de cette charge. Partant, même si l'argument du Canada avait été étayé par le texte de l'article 2.2.1.1 – ce qui n'est pas le cas, comme nous l'avons constaté au paragraphe 7.241, *supra*, nous l'aurions rejeté pour ce motif.

7.243 Le Canada fait valoir que le calcul des montants correspondant aux frais financiers n'était pas fondé sur "des données réelles concernant la production et les ventes" de bois d'œuvre résineux, comme le prescrit l'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping*. Le Canada affirme que, sur la base des éléments de preuve tirés des états financiers d'Abitibi, les opérations de la société concernant le bois d'œuvre nécessitaient 7,6 pour cent de la totalité des éléments d'actifs de la société; partant, il aurait fallu imputer 7,6 pour cent du total des frais financiers de la société au bois d'œuvre résineux. Or, le Canada affirme que le DOC a imputé au produit considéré 13,6 pour cent du montant total correspondant aux frais financiers, ignorant ainsi les éléments de preuve présentés par Abitibi selon lesquels les frais financiers étaient supportés relativement aux actifs. Ce faisant, le Canada affirme que le DOC a imputé au bois d'œuvre résineux des montants correspondant aux frais financiers qui ne "concernaient" pas la production et la vente de bois d'œuvre, contrairement à l'article 2.2.2.

7.244 La question qui nous est soumise est donc de savoir si, lorsqu'il a déterminé le montant des frais financiers de la manière dont il l'a fait, le DOC a imputé au bois d'œuvre résineux des intérêts débiteurs au-delà de ceux qui "concernent" le bois d'œuvre résineux.[381] À ce que nous croyons comprendre, l'argument du Canada repose sur le fait que le DOC a déterminé les montants correspondant aux frais financiers pour le bois d'œuvre résineux en se fondant sur une méthode de

[378] En fait, sur la base des renseignements qui ont été mis à notre disposition dans le contexte de la présente procédure, il semblerait que cette méthode de répartition a été élaborée par Abitibi aux fins de l'enquête antidumping en cause. Ainsi, le Canada reconnaît que "les principes comptables canadiens généralement acceptés n'autorisent pas les entreprises à déclarer les intérêts débiteurs par catégorie d'activité ou par produit. Au lieu de cela, tous les frais financiers doivent être agrégés et consignés séparément en tant que poste distinct du compte de résultat …". (Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 183)

[379] *Voir*, par exemple, la deuxième déclaration (liminaire) orale des États-Unis, paragraphe 68.

[380] *Voir*, par exemple, la réponse du Canada à la question n° 116 du Groupe spécial, paragraphes 89 à 97.

[381] Il n'est pas contesté par les parties que les frais financiers en cause font partie des frais ACG mentionnés à l'article 2.2.2.

répartition incorrecte. Cependant, ne perdant pas de vue notre conclusion figurant au paragraphe 7.241, *supra*, nous considérons que, sur la base des faits dont le DOC était saisi au moment de la détermination, une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu calculer le montant correspondant aux frais financiers à imputer au bois d'œuvre résineux sur la base de la méthode utilisée par le DOC pour Abitibi. Étant parvenus à cette conclusion, et compte tenu du fait que le Canada n'a pas avancé d'autre argument à l'appui de son allégation au titre de l'article 2.2.2, nous concluons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec cette disposition en déterminant le montant correspondant aux frais financiers pour le bois d'œuvre résineux sur la base de la méthode utilisée par le DOC.

7.245 Enfin, le Canada allègue qu'il y a violation de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. S'agissant de l'article 2.2 et 2.2.1, le Canada affirme qu'un calcul des frais incorrect a une incidence sur la détermination des ventes qui peuvent être utilisées pour établir la valeur normale, contrairement à l'article 2.2.1, ainsi que sur le calcul de la valeur (normale) construite, contrairement à l'article 2.2. S'agissant de l'article 2.4, le Canada affirme que, lorsque le calcul des frais aboutit à une valeur normale incorrecte, il ne sera pas possible de faire une comparaison équitable, en violation de l'article 2.4. Ainsi, nous croyons comprendre que les allégations du Canada au titre de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 reposent sur une constatation de violation de l'article 2.2.1.1, ou de l'article 2.2.2, ou des deux. Ayant conclu que, lorsqu'ils ont déterminé les montants correspondant aux frais financiers à imputer au bois d'œuvre résineux, les États-Unis n'ont pas violé l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, nous constatons que les allégations dépendantes du Canada au titre de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 sont sans fondement.

K. ALLÉGATION N° 8: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – DÉTERMINATION DES FRAIS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL ET FRAIS D'ADMINISTRATION: TEMBEC

a) Contexte factuel

7.246 Tembec répartit ses opérations entre cinq divisions distinctes. Une de ces divisions, le Groupe des produits forestiers, se livre principalement à l'exploitation de scieries qui produisent du bois d'œuvre résineux, entre autres choses. Dans son état financier consolidé vérifié pour 2000, tel qu'il figure dans son rapport annuel, Tembec indique un montant correspondant aux frais ACG pour la société dans son ensemble. Le rapport annuel contient aussi certains renseignements segmentés concernant les cinq divisions mais ne ventile pas les frais AG par division. Cependant, les états financiers internes par division tenus par Tembec indiquent des montants distincts correspondant aux frais AG pour chaque division, y compris les montants correspondant aux frais AG qui sont imputés directement par Tembec à chacune de ses divisions, plus une partie imputée des frais AG supportés au niveau de la société. Dans le questionnaire du DOC, il était demandé que l'exportateur calcule le ratio des frais AG en divisant les frais AG totaux pour l'ensemble de la société par le CMV total pour l'ensemble de la société.[382] En plus de calculer le ratio des frais AG comme demandé par le DOC, Tembec l'a calculé en divisant le montant total des frais AG pour le Groupe des produits forestiers - qui comprenait les montants correspondant aux frais AG imputés directement à cette division et une partie imputée des frais AG supportés au niveau de la société - par le coût total des ventes (moins les frais d'emballage) pour les données par division du Groupe des produits forestiers.[383] Autrement dit, au lieu de calculer le ratio des frais AG sur la base de données concernant l'ensemble de la société, Tembec l'a fait en se fondant sur des données par division (le Groupe des produits forestiers). Pour les raisons exposées en détail ci-après, le DOC a rejeté la méthode de calcul des frais AG proposée par Tembec et a déterminé le ratio des frais AG de Tembec en appliquant un facteur tiré de son compte de résultat concernant l'ensemble de la société:

[382] Première communication écrite du Canada, paragraphe 209.

[383] Pièce n° 159 du Canada, Tembec's Questionnaire Response, section D, page D-28. *Voir* aussi la pièce n° 73 des États-Unis, Tembec's Cost Verification Report, page 26.

"l'article 773 b) 3) B) et 773 e) 2) A) de la Loi impose [au DOC] de calculer un montant correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général sur la base de données réelles concernant la production et la vente de la marchandise considérée. La législation antidumping ne prescrit pas de méthode spécifique pour le calcul du taux des frais AG. Lorsqu'une loi est muette ou ambiguë, la détermination d'une méthode raisonnable et appropriée est laissée à la discrétion du [DOC]. Comme la loi ne comprend aucune définition de ce que sont des frais AG ou de la manière dont le taux des frais AG devrait être calculé, [le DOC] a élaboré une pratique constante et prévisible pour calculer et répartir les frais AG. Cette méthode constante et prévisible consiste à calculer le taux sur la base des frais AG supportés au niveau de l'ensemble de la société productrice, divisés par le coût des ventes pour l'ensemble de la société productrice, et non par division ou par produit. Cette pratique est identifiée dans le questionnaire type de la section D [du DOC], qui donne pour instruction de calculer le taux des frais AG sous la forme du ratio des frais AG totaux concernant l'ensemble de la société divisés par le coût des marchandises vendues. Voir la page D-14 du questionnaire de la section D. *Cette approche est compatible avec la manière dont de tels frais non incorporables sont traités selon les principes comptables généralement acceptés du Canada et reconnaît le caractère général de ces frais et le fait qu'ils se rapportent aux activités de la société dans son ensemble plutôt qu'à un processus de production particulier*. La méthode [du DOC] évite aussi les éventuelles distorsions qui peuvent se produire si, pour des raisons commerciales, des montants plus importants de frais de caractère général concernant l'ensemble de la société sont répartis d'une manière disproportionnée entre les divisions. C'est pourquoi nous calculons normalement le taux des frais AG sur la base des opérations non consolidées de la société interrogée plus, le cas échéant, une partie des frais AG supportés par les sociétés affiliées pour le compte de la société interrogée.

Tembec s'est écartée de la méthode normale [du DOC] et a calculé ses frais AG en utilisant une méthode comptable interne en vertu de laquelle la société a imputé directement certains frais AG à chacune de ses divisions. Cependant, les divisions de Tembec ne sont pas des entités distinctes qui nécessitent une consolidation mais seulement des branches d'activité distinctes qui constituent une société unique. Nous convenons donc avec les requérants que nous ne pouvons pas considérer les comptes des profits et pertes par division comme des "états financiers non consolidés". Aux fins de la détermination finale, nous avons fondé le calcul du taux des frais AG de Tembec sur le compte de résultat de Tembec Inc concernant l'ensemble de la société."[384] (note de bas de page omise; pas d'italique dans l'original)

b) Arguments des parties/tierces parties

7.247 Le **Canada** affirme que l'approche adoptée par le DOC pour déterminer les montants correspondant aux frais AG pour Tembec a entraîné une imputation faussée des frais associés à la production de bois d'œuvre résineux. Il affirme qu'en rejetant les éléments de preuve vérifiés présentés par Tembec et en calculant les frais AG sur la base de frais supportés au niveau de l'ensemble de la société, le DOC a réparti les frais AG d'une manière qui ne tenait pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux, en violation de l'article 2.2.1.1. À cet égard, le Canada affirme que le DOC n'a pas entrepris une évaluation impartiale et objective des faits présentés par Tembec en sélectionnant la méthode de répartition des frais AG, en violation de l'article 2.2.1.1. Le Canada fait également valoir qu'en adoptant la méthode susmentionnée, le DOC a agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.2. Se référant au rapport

[384] Pièce n° 2 du Canada, observation n° 33, pages 105 et 106.

du Groupe spécial *Thaïlande – Poutres en H*, le Canada indique que l'utilisation par le DOC des frais concernant l'ensemble de la société entraînait l'inclusion de montants correspondant aux frais AG concernant la production de produits non visés par l'enquête et ne permettait donc pas d'obtenir les chiffres relatifs aux frais totaux qui représentaient exactement le coût de production du bois d'œuvre résineux. Le Canada demande au Groupe spécial de rejeter l'argument des États-Unis, selon lequel les données du Groupe des produits forestiers de Tembec n'étaient pas "vérifiées" et n'étaient pas tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés du Canada, comme constituant une justification *a posteriori*. En tout cas, il fait valoir que les données par division du Groupe des produits forestiers étaient vérifiées et tenues conformément à ces principes.

7.248 Les **États-Unis** répondent que le DOC a refusé la méthode proposée par Tembec pour deux raisons. Premièrement, le DOC a déterminé que le montant par division en cause n'étant pas vérifié, il était intrinsèquement moins fiable que les livres et registres vérifiés qui avaient été certifiés compatibles avec les principes comptables généralement acceptés du Canada. Selon les États-Unis, il était plus probable que des livres et registres vérifiés et compatibles avec les principes comptables généralement acceptés "tiennent compte raisonnablement des frais" concernant le bois d'œuvre résineux. Deuxièmement, le DOC a déterminé que le fait de se fonder sur des frais par division était incompatible avec la nature même des frais AG, qui sont, par définition, des frais qui concernent l'ensemble de l'entreprise. Les États-Unis contestent l'assertion du Canada selon laquelle "[l]e facteur AG dérivé du Groupe des produits forestiers comprend une partie dûment imputée des frais AG de l'entreprise …"[385] De l'avis des États-Unis, il est implicitement reconnu dans cette assertion que les données par division, en elles-mêmes, constituaient une base inexacte pour l'imputation des frais AG. Ce chiffre devait être complété par une partie des frais AG concernant l'ensemble de l'entreprise pour obtenir un montant "dérivé" des frais AG concernant le Groupe des produits forestiers. S'agissant du statut des données du Groupe des produits forestiers, les États-Unis affirment que le Canada n'a pas été en mesure de fournir des éléments de preuve indiquant que les registres de la division du Groupe des produits forestiers de Tembec relatifs aux frais AG étaient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du Canada.

7.249 Le **Japon** formule des observations générales sur les allégations du Canada concernant les frais ACG qui sont reproduites au paragraphe 7.232, *supra*.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.250 Tembec a demandé au DOC de déterminer les montants correspondant aux frais AG sur la base de sa méthode comptable interne, en vertu de laquelle la société imputait directement certains frais AG à chacune de ses divisions. Suivant sa pratique normale et le traitement qu'il a appliqué, dans le cadre de l'enquête, à toutes les autres sociétés interrogées, le DOC a calculé le taux des frais AG pour le bois d'œuvre résineux en imputant les frais AG de Tembec pour l'ensemble de la société à la production de tous ses produits sur la base du CMV pour l'ensemble de la société, et n'a pas tenu compte des chiffres du Groupe des produits forestiers relatifs aux frais AG sur la base desquels Tembec avait calculé les montants correspondant aux frais AG pour le bois d'œuvre résineux dans sa réponse au questionnaire. Le Canada affirme qu'en déterminant les montants correspondant aux frais AG sur la base du taux applicable à l'ensemble de la société, le DOC a surévalué les frais occasionnés par la production du bois d'œuvre résineux, ce qui a donné un coût de production qui ne tenait pas compte raisonnablement des frais associés à la production de bois d'œuvre résineux de Tembec, contrairement à l'article 2.2.1.1, et qui comprenait des frais ne concernant pas la production et la vente

[385] Première communication écrite du Canada, paragraphe 220.

de bois d'œuvre résineux, contrairement à l'article 2.2.2. Le Canada fait valoir qu'en adoptant une telle méthode, le DOC a violé aussi l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*.[386]

7.251 Le Canada fait valoir que le dossier démontrait que les données du Groupe des produits forestiers relatives aux frais AG "concernaient" plus précisément la production de bois d'œuvre résineux. En revanche, les données relatives à l'ensemble de la société Tembec ne pouvaient pas être qualifiées, de l'avis du Canada, de données "concernant" la production et la vente du produit similaire au Canada parce que ces chiffres représentent la production mondiale par la société d'une gamme plus large de produits. Le Canada affirme que la méthode du DOC nécessitait effectivement d'utiliser des données qui ne concernaient pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux et qui faussaient la marge de dumping de Tembec en violation de l'article 2.2.2. De plus, il fait valoir que cette méthode entraînait le calcul de frais qui n'étaient pas "associés [au]" coût réel pour Tembec de la production et de la vente de bois d'œuvre résineux, contrairement à l'article 2.2.1.1. Les États-Unis répondent que le DOC a déterminé que le fait de se fonder sur des frais par division était incompatible avec la nature même des frais AG, qui sont, par définition, des frais qui concernent l'ensemble de l'entreprise.

7.252 Nous notons que les parties ont des vues divergentes sur la nature des obligations énoncées à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 et, en particulier, sur la manière dont une autorité chargée de l'enquête doit calculer les montants correspondant aux frais AG pour le produit visé par l'enquête. En substance, le Canada soutient que l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 obligeait le DOC à fonder ses calculs des frais AG pour le bois d'œuvre résineux sur les frais AG par produit, au moins dans la mesure du possible, et que le DOC était donc tenu de calculer les montants correspondant aux frais AG pour le bois d'œuvre résineux en utilisant les données AG relatives à la division plus étroite du Groupe des produits forestiers et non les données AG relatives à la société dans son ensemble. En revanche, les États-Unis considèrent que les frais AG sont, par définition, des frais concernant l'ensemble de la société et que ni l'article 2.2.1.1 ni l'article 2.2.2 ne prescrit à une autorité chargée de l'enquête de rattacher des frais AG particuliers à des produits particuliers. Toutefois, nous notons l'argument des États-Unis selon lequel la détermination du DOC à l'effet de ne pas utiliser les données AG par division du Groupe des produits forestiers était justifiée au regard de l'article 2.2.1.1 parce que les registres du Groupe des produits forestiers ne tenaient pas compte raisonnablement des frais (AG) associés à la production et à la vente du produit considéré.

7.253 La partie pertinente de l'article 2.2.1.1 dispose ce qui suit:

> "les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Les autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête, à condition que ce type de répartition ait été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur …"

[386] Nous notons que dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, le Canada allègue des violations des articles 2 de l'*Accord antidumping* et VI:1 du *GATT de 1994*. (WT/DS264/2, section 3 c)) Cependant, dans la reformulation de ses allégations, le Canada allègue uniquement des violations de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping* – outre celles de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 – en ce qui concerne cette allégation spécifique. (Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi)) Pour les raisons qui précèdent, nous nous abstiendrons d'examiner les allégations qui ne figurent pas dans la reformulation des allégations et de nous prononcer à leur sujet.

7.254 Conformément à cette disposition, les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition, entre autres choses, que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur.[387] Il pourrait être constaté que les données non conformes à ces principes ne sont *pas* fiables et, partant, il se pourrait qu'elles ne soient pas utilisées comme base du calcul des frais.

7.255 Nous notons que le DOC a calculé les montants correspondant aux frais AG pour Tembec en divisant les frais AG concernant l'ensemble de la société par le CMV total, comme cela est expliqué dans le Mémorandum sur les questions et la décision (voir le paragraphe 7.246, *supra*). Nous n'estimons pas que le Canada fait valoir que l'utilisation de cette méthode est en soi incompatible avec l'article 2.2.1.1. En tout état de cause, nous ne lisons pas, à l'article 2.2.1.1, de prescription voulant que la détermination des montants correspondant aux frais AG soit faite d'une manière particulière ou fondée sur une méthode particulière.

7.256 De plus, nous notons que la société interrogée a demandé au DOC de déterminer le montant correspondant aux frais AG en utilisant une "méthode comptable interne", comme il est indiqué dans le Mémorandum sur les questions et la décision.[388] Les États-Unis affirment que le montant par division en cause n'étant pas vérifié, il était intrinsèquement moins fiable que les livres et registres vérifiés qui avaient été certifiés conformes aux principes comptables généralement acceptés du Canada. Selon les États-Unis, il était plus probable que des livres et registres vérifiés et compatibles avec les principes comptables généralement acceptés "tiennent compte raisonnablement des frais". Le Canada fait observer que Tembec avait fait valoir dans son mémoire que les frais AG fondés sur les données du Groupe des produits forestiers étaient parfaitement exacts. Selon le Canada, les données provenant tant de la division du Groupe des produits forestiers que de la société tout entière, dans les deux cas intégralement vérifiées et calculées conformément aux principes comptables généralement acceptés, figuraient dans le dossier et avaient été vérifiées par des fonctionnaires du DOC. De plus, le Canada fait valoir que l'affirmation des États-Unis, selon laquelle les données AG par division du Groupe des produits forestiers de Tembec n'étaient pas vérifiées et n'étaient pas tenues conformément aux principes comptables généralement acceptés du Canada, constitue une justification *a posteriori*. Il affirme que dans le cadre de l'enquête, le DOC a considéré les données du Groupe des produits forestiers comme fiables aux fins du calcul de tous les frais, sauf le calcul des montants correspondant aux frais AG.

7.257 Le DOC a justifié sa décision de ne pas calculer le montant correspondant aux frais AG de Tembec au moyen de la méthode proposée par l'exportateur, par deux arguments.[389] Premièrement, le

---

[387] *Voir* les paragraphes 7.236 et 7.237, *supra*.

[388] *Voir* le paragraphe 7.246, *supra*.

[389] La partie pertinente du Mémorandum sur les questions et la décision (voir le paragraphe 7.246, *supra*) indique ce qui suit:

> "La méthode [du DOC] évite (…) les éventuelles distorsions qui peuvent se produire si, pour des raisons commerciales, des montants plus importants de frais de caractère général concernant l'ensemble de la société sont répartis d'une manière disproportionnée entre les divisions. C'est pourquoi nous calculons normalement le taux des frais AG sur la base des opérations non consolidées de la société interrogée plus, le cas échéant, une partie des frais AG supportés par les sociétés affiliées pour le compte de la société interrogée.
>
> Tembec s'est écartée de la méthode normale [du DOC] et a calculé ses frais AG en utilisant une méthode comptable interne en vertu de laquelle la société a imputé directement certains frais AG à chacune de ses divisions. Cependant, les divisions de Tembec ne sont pas des entités distinctes qui nécessitent une consolidation mais seulement des branches d'activité distinctes qui constituent une société unique. Nous convenons donc avec les requérants que nous ne pouvons pas considérer les comptes des profits et pertes par division comme des

DOC calcule le montant correspondant aux frais AG sur la base des opérations *non consolidées* de la société interrogée plus, le cas échéant, une partie des frais AG supportés par les sociétés affiliées pour le compte de la société interrogée. Dans le cas de Tembec, le DOC a constaté que "les divisions de Tembec ne sont pas des entités distinctes qui nécessitent une consolidation mais seulement des branches d'activité distinctes qui constituent une société unique". La seconde justification donnée par le DOC est que l'utilisation de sa méthode "évite les éventuelles distorsions qui peuvent se produire si, pour des raisons commerciales, des montants plus importants de frais de caractère général concernant l'ensemble de la société sont répartis d'une manière disproportionnée entre les divisions".

7.258 Nous avons donc affaire à une situation dans laquelle le DOC avait examiné, au cours de l'enquête, la méthode proposée par Tembec et, pour plusieurs raisons, l'avait rejetée et avait utilisé une autre méthode pour déterminer les montants correspondant aux frais AG pour les opérations de Tembec concernant le bois d'œuvre résineux. Les arguments du DOC, tels que nous les comprenons, s'articulent autour de la question du *caractère incomplet* des montants correspondant aux frais AG résultant de l'application de la méthode proposée par l'exportateur. Autrement dit, ils reflètent la crainte de l'autorité chargée de l'enquête que les montants correspondant aux frais AG calculés à partir des données AG relatives à la division du Groupe des produits forestiers, y compris un montant imputé des frais AG de la société, puissent ne pas inclure *tous* les frais AG associés à la production et la vente du produit considéré. Par conséquent, les montants correspondant aux frais AG qui en résultent ne refléteraient pas tous les frais AG concernant la production et la vente de bois d'œuvre résineux. Nous pouvons imaginer des situations dans lesquelles une société pourrait décider, pour diverses raisons, d'imputer un certain élément de frais AG à une division particulière même lorsque d'autres divisions pourraient bénéficier de cet élément particulier. Les frais de stationnement de véhicules automobiles pourraient constituer un bon exemple pour illustrer ce point. Le parc de stationnement est utilisé par les divisions A et B. Les frais y afférents sont consignés dans les livres de la division A, et ne font pas partie des frais AG de la société. Dans le cas d'une enquête antidumping visant un produit fabriqué par la division B, un montant correspondant aux frais AG fondé sur les données relatives aux frais AG de la division B, plus une part dûment imputée des frais AG de la société, n'inclurait pas, à notre avis, tous les frais AG associés à la production et la vente du produit visé par l'enquête. Pour les raisons susmentionnées, nous ne considérons pas que le rejet d'une méthode qui aurait pour effet d'exclure certains éléments de frais AG du calcul des montants correspondant aux frais AG pour le produit visé par l'enquête ne serait pas compatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. À notre avis, une détermination relative à la question de savoir si un tel rejet serait compatible ou non avec l'article 2.2.1.1 ne peut être faite qu'après un examen attentif des faits spécifiques portés à la connaissance d'une autorité chargée de l'enquête.

7.259 Dans l'affaire dont nous sommes saisis, nous rappelons que le DOC a constaté que "les divisions de Tembec [n'étaient] pas des entités distinctes qui nécessit[aient] une consolidation mais seulement des branches d'activité distinctes qui constitu[aient] une société unique".[390] Cette constatation n'a pas été contestée par le Canada. La question dont nous sommes saisis est de déterminer si Tembec a démontré que les données AG de la division du Groupe des produits forestiers, comprenant une partie imputée des frais AG de la société, étaient complètes. Nous avons examiné en particulier les pièces n° 95, 96 et 149 du Canada. Le "calcul révisé du ratio des frais AG pour la division du Groupe des produits forestiers", figurant dans la pièce n° 95 du Canada, montre que les données relatives aux frais AG pour cette division ont été vérifiées et que certains éléments ont été rattachés au rapport annuel 2000 de Tembec. Une feuille de vérification comprenant une ventilation des éléments de frais ACG pour chacune des cinq divisions – y compris le Groupe des produits forestiers – figure aussi dans la pièce n° 95 du Canada. Les montants totaux correspondant

---

"états financiers non consolidés". Aux fins de la détermination finale, nous avons fondé le calcul du taux des frais AG de Tembec sur le compte de résultat de Tembec Inc concernant l'ensemble de la société." (note de bas de page omise)

[390] *Voir* le paragraphe 7.246, *supra*.

aux frais ACG pour la division du Groupe des produits forestiers qui figurent dans cette feuille de vérification coïncident avec les montants totaux correspondant aux frais ACG pour cette division utilisés dans le "calcul révisé du ratio des frais AG pour la division du Groupe des produits forestiers", mais cela ne démontre pas qu'il n'y avait aucuns frais AG au titre de l'une quelconque des quatre autres divisions qui concernaient la production et la vente du produit visé par l'enquête. Le Canada n'a indiqué aucun élément de preuve dans le dossier à cet effet. Nous concluons donc que le DOC était fondé à ne pas tenir compte des registres par division du Groupe des produits forestiers de Tembec et à calculer les montants correspondant aux frais AG sur la base des données AG vérifiées de Tembec concernant l'ensemble de la société.[391,392]

7.260 Nous constatons donc qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu déterminer les montants correspondant aux frais AG pour le bois d'œuvre résineux comme l'a fait le DOC, et, partant, nous rejetons l'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis ont agi en violation de l'article 2.2.1.1.

7.261 Le Canada allègue que les données AG de Tembec concernant l'ensemble de la société, dont une partie a été imputée au bois d'œuvre résineux, ne pouvaient pas "concerner" la production et la vente du produit similaire au Canada parce que ces chiffres représentent la production mondiale de Tembec, y compris des produits autres que ceux qui sont visés par l'enquête, et que les États-Unis ont donc violé l'article 2.2.2. Pour cette raison, le Canada fait valoir que la méthode du DOC a donné lieu à l'utilisation de données qui ne concernaient pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux. Les États-Unis répondent que le DOC a déterminé que l'utilisation de frais par division était incompatible avec la nature même des frais AG, qui sont, par définition, des frais concernant l'ensemble de l'entreprise.

7.262 La partie pertinente de l'article 2.2.2 dispose ce qui suit:

> "Aux fins du paragraphe 2, les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général, ainsi qu'aux bénéfices, seront fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête."

7.263 Nous considérons que le texte de la disposition ne nécessite pas d'explications: les autorités chargées de l'enquête sont tenues de calculer les montants correspondant, entre autres choses, aux frais AG sur la base de données réelles concernant la production et la vente, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire. L'article 2.2.2 ne prévoit aucune méthode particulière pour déterminer ces montants.[393] Le Canada met l'accent sur le terme "concerner" employé dans cette disposition. À notre avis, il est important, toutefois, de prendre pour point de départ de notre examen

[391] Les parties sont en désaccord sur le point de savoir si les états par division – y compris celui du Groupe des produits forestiers – ont été vérifiés ou non. Cela aurait pu être pertinent mais après avoir examiné attentivement le rapport annuel de Tembec figurant dans les pièces n° 94 et 148 du Canada et la pièce n° 12 des États-Unis, nous ne pouvons pas conclure que les états par division ont été vérifiés.

[392] Le Canada fait valoir que le DOC a considéré les données du Groupe des produits forestiers comme fiables aux fins du calcul de tous les frais, sauf le calcul des montants correspondant aux frais AG. Nous ne considérons pas que cet argument modifierait notre conclusion, même si l'assertion du Canada devait être exacte. Le fait que le DOC aurait pu utiliser les données relatives aux frais provenant de la division du Groupe des produits forestiers à des fins autres que le calcul des montants correspondant aux frais AG ne constitue pas une reconnaissance, par le DOC, du fait que les registres de la division du Groupe des produits forestiers relatifs aux frais AG étaient complets. Nous sommes d'avis que s'ils avaient été complets, Tembec n'aurait pas dû imputer une partie des frais AG de la société à la division du Groupe des produits forestiers afin d'obtenir les montants correspondant aux frais AG pour le bois d'œuvre résineux.

[393] *Voir*, à cet égard, la réponse du Canada à la question n° 38 du Groupe spécial, paragraphe 117.

l'expression "frais de caractère général et frais d'administration". Nous notons que cette disposition ne définit pas les frais "de caractère général" et les frais "d'administration" ni n'indique les éléments de frais qui devraient être considérés comme des frais "de caractère général" ou des frais "d'administration".[394] Le terme "general" (de caractère général) est défini comme "**1 b** including or affecting all or nearly all parts or cases of things" (englobant ou affectant tous ou presque tous les éléments ou parties de choses).[395] Ainsi, des "frais de caractère général" seraient des frais affectant tous ou presque tous les produits fabriqués par une entreprise. D'autre part, l'expression "d'administration" est définie comme suit: "concerning or relating to the management of affairs" (concernant ou relatif à la gestion d'affaires).[396] Les frais "d'administration" sont donc des frais concernant ou relatifs à la gestion des affaires de la société. Compte tenu de ces considérations, nous estimons que ces frais ne peuvent qu'avoir une incidence sur tous les produits fabriqués par une entreprise, quoique à des degrés divers. De par leur *nature*, les frais AG sont donc des frais qui affecteront normalement tous les produits produits ou vendus par une entreprise. À cet égard, le Canada a indiqué devant nous ce qui suit:

> "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.
>
> - Ils comprennent des frais tels que les salaires de la direction et d'autres frais supportés au niveau de l'entreprise qui profitent à *tous* les produits qu'une entreprise (ou la division d'une entreprise) peut produire, et non à des produits spécifiques.
>
> - Ils figurent généralement sur un état financier consolidé de la société, en tant que poste distinct intitulé frais AG ou frais ACG. Ils sont consignés en tant que montant agrégé et ne sont pas imputés à des produits spécifiques.
>
> - Ils doivent être imputés au produit visé par l'enquête. Dans les cas où la société qui produit le produit visé par l'enquête est la filiale d'une autre société, un montant des frais AG de la société mère qui est imputable à la production par la filiale du produit visé par l'enquête lui sera imputé. Ces frais sont généralement appelés frais "du siège" (salaires des services comptables, frais afférents aux technologies de l'information, etc.) et sont des frais qui seraient supportés par la filiale si la société mère n'existait pas. Seuls les frais AG qui se rapportent effectivement au produit visé par l'enquête peuvent lui être imputés. Une imputation excessive des frais AG supportés pour ce qui est de ses autres produits entraîne un gonflement de l'ensemble des frais concernant le produit en cause."[397] (pas d'italique dans l'original)

7.264 Le Canada reconnaît, entre autres choses, que les frais AG "profitent à tous les produits qu'une entreprise (ou la division d'une entreprise) peut produire, et non à des produits spécifiques". Cela confirme notre interprétation de l'expression "frais AG". De plus, le Canada affirme qu'ils "ne sont pas imputables directement au produit visé par l'enquête ou à un produit particulier". Cela reflète

---

[394] Comme les arguments des parties s'articulent autour des expressions frais "de caractère général" et frais "d'administration", nous concentrerons notre examen sur ces concepts et n'examinerons pas l'expression frais "de commercialisation".

[395] *The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), page 564.

[396] *Id.*, page 18.

[397] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 166.

la nature de ces frais: comme ils sont censés affecter une multitude de produits, d'activités commerciales, etc., au sein d'une société, il n'est normalement pas possible pour une société d'imputer ces frais directement à un produit particulier. Il est clair que ces frais sont des frais effectivement supportés par une société et qu'ils doivent donc être couverts par cette société pour qu'elle fasse un bénéfice. Cependant, étant donné la nature même de ces frais, il n'est normalement pas possible de déterminer la contribution précise de chaque produit à ces frais. Si une société était en mesure de déterminer la contribution précise d'un produit particulier à ces frais, on se serait normalement attendu à ce qu'elle traite ces frais comme faisant partie du coût de production de ce produit.

7.265 Nous examinons ensuite l'expression "pertain to" (concerner) au sens du texte introductif de l'article 2.2.2. Le terme "pertain" (concerner) est défini comme "**1 a** relate or have reference to" (se rapporter ou avoir trait à).[398] À notre avis, une interprétation judicieuse du terme "concern[ant]" doit tenir compte de la nature de ces frais car, comme le Canada l'admet, ils "ne sont pas imputables directement au produit visé par l'enquête ou à un produit particulier". Ainsi, il nous semblerait qu'à moins que des frais AG particuliers ne puissent être rattachés à un produit particulier fabriqué par une entreprise, les frais AG - parce qu'ils ne peuvent être normalement imputés à aucun produit particulier mais sont des frais supportés par l'entreprise dans le cadre de la production et de la vente de marchandises - concernent ou se rapportent à toutes ces marchandises. L'argument du Canada selon lequel les frais AG "profitent à tous les produits qu'une entreprise (ou la division d'une entreprise) peut produire, et non à des produits spécifiques" étaye notre point de vue. Si les frais AG profitent à la production et à la vente de toutes les marchandises qu'une entreprise peut produire, ils doivent certainement se rapporter à ces marchandises, ou les concerner, y compris en partie le produit visé par l'enquête.

7.266 La question suivante que nous examinons est l'imputation des frais AG à des produits distincts produits ou vendus par une société donnée. L'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping* ne donne aucune indication sur cette question. Des autorités chargées des enquêtes différentes utilisent des clés de répartition différentes. Dans l'affaire dont nous sommes saisis, les États-Unis ont utilisé comme clé de répartition la formule suivante: les frais AG totaux concernant l'ensemble de la société divisés par le CMV total concernant l'ensemble de la société, ce qui donne le ratio des frais AG pour Tembec. Ce chiffre a ensuite été multiplié par le coût de production du bois d'œuvre résineux afin d'obtenir les montants correspondant aux frais AG pour ce produit. Comme nous n'estimons pas que le Canada a contesté la méthode de répartition en soi utilisée par les États-Unis, mais l'utilisation de données AG concernant l'ensemble de la société, nous nous abstiendrons de nous prononcer sur le point de savoir si cette méthode de répartition est compatible avec l'article 2.2.2.[399]

7.267 Le Canada allègue que le DOC a calculé un montant correspondant aux frais AG sur la base de données AG (concernant l'ensemble de la société) qui, au moins en partie, ne concernaient pas le bois d'œuvre résineux, en violation de l'article 2.2.2. Il invoque le fait que les chiffres utilisés par le DOC pour le calcul du ratio des frais AG "représentent la production mondiale, dont 70 pour cent est constituée de papier, de pâte à papier et de produits chimiques".[400] Le Canada fait valoir que le DOC aurait dû utiliser à la place le ratio des frais AG communiqué par Tembec. Cependant, nous avons constaté, au paragraphe 7.260 *supra*, que le DOC était fondé à ne pas utiliser les données telles qu'elles étaient proposées par Tembec en raison de craintes concernant leur caractère complet. Le Canada n'a pas fait valoir qu'il y avait un élément spécifique de frais de caractère général ou de frais

[398] *The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), page 1021.

[399] La méthode proposée par Tembec diffère de celle qu'a utilisée le DOC dans la mesure où le numérateur inclurait les données AG du Groupe des produits forestiers de Tembec plus une partie imputée des données AG concernant le "siège de la société" au lieu des données totales concernant l'ensemble de la société. D'autre part, le dénominateur de Tembec aurait inclus le CMV du Groupe des produits forestiers et non le CMV total de l'ensemble de la société.

[400] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 221.

d'administration qui – à son avis – ne "concernait" pas le bois d'œuvre résineux. Au contraire, l'affirmation du Canada est d'une nature générale: les chiffres concernant l'ensemble de la société "représentent la production mondiale, dont 70 pour cent est constituée de papier, de pâte à papier et de produits chimiques". Comme nous l'avons noté plus haut et comme le Canada l'a admis, les frais AG – de par leur nature – sont en principe censés avoir une incidence sur tous les produits produits et vendus par une entreprise spécifique. Pour cette raison, nous considérons qu'à moins qu'un producteur/exportateur ne puisse démontrer que le produit visé par l'enquête n'a pas bénéficié d'un élément de frais AG particulier, il n'est pas interdit à une autorité chargée de l'enquête d'imputer au moins une partie de ces frais au produit visé par l'enquête. Les affirmations générales du type de celles qui sont faites par le Canada ne peuvent pas, à notre avis, prétendre être une démonstration établissant que les montants correspondant aux frais AG tels qu'ils ont été répartis par le DOC ne se rapportaient aucunement au bois d'œuvre résineux. Nous constatons donc que les États-Unis n'ont pas violé l'article 2.2.2 en déterminant le ratio des frais AG – et les montants correspondant aux frais AG pour le bois d'œuvre résineux qui en résultent – sur la base des données AG de Tembec concernant l'ensemble de la société.[401] L'allégation du Canada au titre de l'article 2.2.2 est donc sans fondement.

7.268 Nous examinons ensuite les allégations du Canada au titre de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. En ce qui concerne l'article 2.2 et 2.2.1, le Canada affirme qu'un calcul incorrect des frais au titre de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 a une incidence sur la détermination des ventes qui peuvent être utilisées pour établir la valeur normale en contravention de l'article 2.2.1, ainsi que sur le calcul de la valeur (normale) construite, en contravention de l'article 2.2. S'agissant de l'article 2.4, il fait valoir que toute action entreprise par l'autorité chargée de l'enquête qui est incompatible avec l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.2.2 entraînerait une "comparaison inéquitable" entre la valeur normale et le prix d'exportation, en violation de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*.

7.269 Nous rappelons qu'aux paragraphes 7.260 et 7.267, *supra*, nous avons conclu que le Canada n'avait pas établi que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 de l'*Accord antidumping*. Étant donné que les allégations de violation de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 formulées par le Canada partent du principe qu'il y a violation de l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, nous concluons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec leurs obligations au titre de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*.[402]

L. ALLÉGATION N° 9: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – DÉTERMINATION DES FRAIS DE CARACTÈRE GÉNÉRAL ET FRAIS D'ADMINISTRATION: WEYERHAEUSER

a) Contexte factuel

7.270 Dans sa réponse au questionnaire, Weyerhaeuser Canada, l'un des producteurs canadiens faisant l'objet de l'enquête, a fait état de frais AG supportés par Weyerhaeuser Canada ainsi que de frais AG supportés par Weyerhaeuser Company (la société mère de Weyerhaeuser Canada située aux États-Unis) qui, à son avis, se rapportaient à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux canadien, le produit visé par l'enquête. Les provisions concernant le règlement de litiges relatifs aux panneaux comprimés n'étaient *pas* incluses dans les frais AG dont Weyerhaeuser Company a fait état dans sa réponse au questionnaire.[403] Ces litiges avaient pour origine les ventes de panneaux

[401] Nous n'estimons pas que le Canada fait valoir que les États-Unis n'auraient pas pu se conformer à la prescription examinée ci-dessus parce que les chiffres de Tembec concernant l'ensemble de la société représentent la production mondiale de l'entreprise, c'est-à-dire la production et les ventes à l'extérieur du Canada.

[402] Par conséquent, il n'est pas nécessaire que nous examinions l'argument des États-Unis, fondé sur les constatations du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* (paragraphe 7.333), selon lesquelles l'article 2.4 concerne seulement la *comparaison* entre le prix d'exportation et la valeur normale, et ne régit pas l'établissement de la valeur normale en tant que telle.

[403] Première communication écrite du Canada, paragraphe 226.

comprimés aux États-Unis entre 1981 et 1999. Après vérification de la réponse de l'exportateur, le DOC a suggéré qu'il serait peut-être plus approprié d'inclure le montant correspondant au règlement de ces créances (130 millions de dollars EU) dans les frais AG de Weyerhaeuser Company que dans le CMV de cette société, comme l'indique le Mémorandum sur les questions et la décision:

> "Les créances correspondant au règlement de litiges ne sont pas un coût des marchandises vendues, base habituellement utilisée [par le DOC] pour répartir les frais AG. Ces frais représentent plutôt le règlement de litiges visant des produits vendus au cours d'années antérieures. Nous notons que ces frais sont consignés dans les états financiers consolidés, au titre des entreprises du Groupe des produits forestiers. Les frais se rapportent à un produit non visé, les panneaux comprimés, mais [le DOC] impute habituellement les frais commerciaux de cette nature à l'ensemble des produits parce qu'ils ne se rapportent pas à une activité de production, mais à l'entreprise dans son ensemble. Nous reconnaissons que les provisions exceptionnelles comme celle-ci sont en fin de compte, pour la société, un coût associé à l'activité commerciale. C'est pourquoi nous les avons incluses dans les frais AG du siège mais les avons imputées à l'ensemble des produits en calculant le taux."[404]

7.271 Ainsi, le DOC a conclu que les frais se rapportant au règlement de litiges visant les panneaux comprimés devraient être inclus dans les frais AG de Weyerhaeuser Company, et les a imputés à l'ensemble des produits – y compris le bois d'œuvre résineux – en calculant les montants correspondant aux frais AG pour Weyerhaeuser Canada.

b) Arguments des parties/tierces parties

7.272 Le **Canada** fait valoir que le DOC a calculé un montant gonflé pour les frais AG compris dans le coût de production du bois d'œuvre résineux de Weyerhaeuser Canada, en contravention de l'article 2.2.2, en incluant, dans le calcul de ses frais, une provision de 130 millions de dollars EU passée par Weyerhaeuser Company au titre de frais visant exclusivement les panneaux comprimés, produit que Weyerhaeuser Company produisait et vendait aux États-Unis. De l'avis du Canada, ces frais ne "concernaient" pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux canadien par Weyerhaeuser Canada. Le Canada allègue que la constatation du Groupe spécial chargé de l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, selon laquelle l'article 2.2.1.1 et 2.2.2 plaide en faveur d'un "critère du lien" entre les frais et la production et la vente du produit similaire en cause, étaye son argument. De plus, il fait valoir que le DOC a ignoré à mauvais escient les livres et registres de Weyerhaeuser Company et a établi des montants correspondant aux frais AG pour Weyerhaeuser Canada qui ne "[tenaient pas] compte raisonnablement" de son coût de production et de vente du bois d'œuvre résineux, en contravention de l'article 2.2.1.1. De l'avis du Canada, Weyerhaeuser Company n'a pas traité ces frais de règlement comme une dépense de caractère général dans ses registres et ils ne tenaient pas non plus compte raisonnablement du coût de la production ou de la vente du bois d'œuvre résineux canadien.

7.273 Les **États-Unis** répondent que le DOC a constaté que les frais concernant le règlement des litiges au titre des panneaux comprimés avaient été engagés des années après la production des panneaux comprimés en question et ne faisaient pas partie du processus de production de ce produit. C'est pourquoi ils ne pouvaient pas être considérés à bon droit comme un coût uniquement imputable à la production de panneaux comprimés, mais ils constituaient un coût associé à l'activité commerciale de la société dans son ensemble. De plus, les États-Unis soutiennent que Weyerhaeuser Company a traité ces frais comme des frais de caractère général dans son état financier vérifié. Ils affirment que le DOC a précisé qu'il "imput[ait] habituellement les frais commerciaux de cette nature à l'ensemble des produits parce qu'ils ne se rapport[aient] pas à une activité de production, mais à l'entreprise dans

[404] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 48b, pages 133 et 134.

son ensemble". Les États-Unis affirment que la décision du DOC relative à cette question est étayée par les propres livres et registres de Weyerhaeuser Company, qui incluent ces frais de règlement de litiges dans les frais de caractère général, par opposition à un CMV. Les États-Unis font valoir que l'inclusion, dans les frais AG, de frais de litiges consignés dans un état financier consolidé ne contredit pas le raisonnement développé dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*.

7.274 Le **Japon** présente des observations générales sur les allégations du Canada relatives aux frais ACG qui figurent au paragraphe 7.232, *supra*.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.275 La première question dont nous sommes saisis est de savoir si le DOC a agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping* en imputant une partie des provisions au titre du règlement de litiges concernant les panneaux comprimés au montant des frais AG calculé pour le bois d'œuvre résineux, le produit considéré.[405] Le Canada formule une allégation distincte au titre de l'article 2.2.1.1 et des allégations dérivées fondées sur l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*.[406]

7.276 Nous commençons notre examen par l'allégation du Canada au titre de l'article 2.2.2. Le Canada affirme que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.2 en incluant des données relatives aux frais qui ne "concernaient" pas la production et la vente du produit visé par l'enquête. À l'appui de son allégation, il affirme que la société interrogée a fait valoir devant le DOC que les frais au titre des panneaux comprimés n'étaient pas des frais de caractère général et n'étaient donc pas imputables à la société dans son ensemble. De plus, le Canada affirme que la provision en cause était un coût qui ne concernait pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux au Canada pour ce qui est de Weyerhaeuser Canada et qu'elle n'aurait donc pas dû être prise en compte lors de la détermination des montants correspondant aux frais ACG à imputer à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux, c'est-à-dire le produit considéré. Les États-Unis ne partagent pas cet avis.

7.277 Avant d'examiner les faits dans le différend dont nous sommes saisis, nous devons examiner les dispositions pertinentes de l'*Accord antidumping* afin de déterminer les obligations qui sont imposées aux autorités chargées de l'enquête. À cet égard, nous notons que la partie pertinente de l'article 2.2 dispose ce qui suit:

---

[405] Nous n'estimons pas que le Canada conteste la compatibilité avec l'*Accord antidumping* de la méthode utilisée par le DOC pour déterminer les montants correspondant aux frais AG pour Weyerhaeuser Canada. Nous n'estimons pas non plus que le Canada conteste la compatibilité de l'inclusion par le DOC, dans le calcul des montants correspondant aux frais AG pour le bois d'œuvre résineux, de certains frais AG consignés non pas dans les registres de Weyerhaeuser Canada mais dans ceux de sa société mère (Weyerhaeuser Company). Nous notons qu'en fait Weyerhaeuser Canada a inclus elle-même ces éléments dans sa réponse au questionnaire comme étant des frais AG qui concernaient, en partie, la production et la vente du produit similaire. (Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 230, premier alinéa) Enfin, nous notons l'affirmation du Canada selon laquelle il ne fait pas valoir devant nous que les frais de règlement de litiges au titre des panneaux comprimés auraient dû être classés en tant que coût se rapportant à la production des panneaux comprimés et non en tant que frais AG. (Deuxième communication écrite du Canada, note 220)

[406] Nous notons que, dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, le Canada allègue des violations des articles 2 de l'*Accord antidumping* et VI:1 du *GATT de 1994*. (WT/DS264/2, section 3 c)) Cependant, dans la reformulation de ses allégations, le Canada allègue uniquement des violations des dispositions citées au paragraphe 7.275, *supra*, à savoir, l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. (Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi)) Pour les raisons qui précèdent, nous nous abstiendrons d'examiner les allégations qui ne figurent pas dans la reformulation des allégations et de nous prononcer sur celles-ci.

> "Lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur ou lorsque, du fait de la situation particulière du marché *ou du faible volume des ventes sur le marché intérieur du pays exportateur, de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable*, la marge de dumping sera déterminée par comparaison (…) avec *le coût de production dans le pays d'origine majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général, et pour les bénéfices*." (pas d'italique dans l'original, note de bas de page omise)

7.278 Nous notons que cette disposition générale concerne l'établissement d'une valeur de remplacement appropriée pour le prix du produit similaire au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur lorsque ce prix ne peut être utilisé. En outre, si une autorité chargée de l'enquête recourt à la dernière méthode mentionnée à l'article 2.2 - la construction de la valeur normale - un montant *raisonnable* pour les frais ACG doit être utilisé.

7.279 Le texte introductif de l'article 2.2.2 dispose ce qui suit:

> "Aux fins du paragraphe 2, les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général, ainsi qu'aux bénéfices, seront fondés sur des données réelles concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête."

7.280 Le texte de la disposition ne nécessite pas d'explications: les autorités chargées de l'enquête sont tenues de calculer les montants correspondant, entre autres choses, aux frais AG sur la base de données réelles concernant la production et la vente, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire. Nous rappelons les vues que nous avons exposées aux paragraphes 7.263 à 7.265, *supra*, en ce qui concerne notre interprétation des termes frais "de caractère général" et frais "d'administration" figurant dans le texte introductif de l'article 2.2.2, ainsi que la nature de ces frais. En particulier, nous rappelons que ces frais ont normalement une incidence sur tous les produits fabriqués par une entreprise, quoique à des degrés divers. De par leur *nature*, les frais AG sont des frais qui, à notre avis, affectent *normalement* tous les produits produits ou vendus par une entreprise. Les observations du Canada, citées au paragraphe 7.263, *supra*, étayent nos vues. Ainsi, le Canada admet que les frais AG "profitent à tous les produits qu'une entreprise (ou la division d'une entreprise) peut produire, et non à des produits spécifiques" et qu'ils "ne sont pas imputables directement au produit visé par l'enquête ou à un produit particulier".[407] Nous rappelons aussi que l'article 2.2.2 ne prévoit aucune méthode particulière pour déterminer ces montants.[408]

7.281 Nous rappelons en outre notre constatation selon laquelle, à moins qu'un producteur/exportateur ne puisse démontrer que le produit visé par l'enquête n'a pas bénéficié d'un élément de frais AG particulier, il n'est pas interdit à une autorité chargée de l'enquête d'imputer au moins une partie de ces frais au produit visé par l'enquête.[409] Tant au cours de l'enquête correspondante menée par le DOC que dans le cadre de la procédure que nous conduisons, il est affirmé que la provision en cause ne concerne pas la production et la vente du produit visé par l'enquête. Les arguments du Canada - et les faits sous-jacents sur lesquels ces arguments sont fondés - dans cette allégation diffèrent donc sensiblement de ceux qui sont énoncés dans l'allégation de Tembec, dans laquelle le Canada n'a avancé que des arguments généraux à l'appui de son affirmation selon laquelle les montants des frais AG calculés pour le bois d'œuvre résineux ne pouvaient pas être

[407] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 166.
[408] *Voir* à cet égard la réponse du Canada à la question n° 38 du Groupe spécial, paragraphe 117.
[409] *Voir* le paragraphe 7.267, *supra*.

considérés comme fondés sur des données réelles "concern[ant]" la production et la vente de bois d'œuvre résineux.[410]

7.282 Compte tenu de notre interprétation de cette disposition, nous devons tout d'abord examiner les arguments du Canada selon lesquels la provision de 130 millions de dollars EU ne pouvait pas être considérée comme des frais "de caractère général" au sens de l'article 2.2.2, et la provision n'était pas traitée comme des frais "de caractère général" dans les registres de Weyerhaeuser Company. Pour examiner chacune de ces questions, il nous faut nous pencher sur les faits en cause. Nous rappelons que notre critère d'examen est défini à l'article 17.6 de l'*Accord antidumping*. Dans l'affaire dont nous sommes saisis, nous devons déterminer si l'évaluation des faits par l'autorité chargée de l'enquête a été impartiale et objective.

7.283 Comme il est indiqué au paragraphe 7.276, *supra*, les parties sont en désaccord sur le point de savoir si les frais en cause sont des frais "de caractère général" au sens de l'article 2.2.2. Les États-Unis font valoir que les frais au titre des panneaux comprimés sont des frais "de caractère général" parce qu'ils ne se rapportent pas à la production et à la vente des panneaux comprimés. De plus, les États-Unis définissent les frais "de caractère général" comme "toutes les dépenses supportées à l'occasion d'activités générales et administratives. Il s'agit, par exemple, des salaires des cadres et des *frais juridiques*".[411] (italique dans l'original) Le Canada soutient que les frais en cause ne faisaient pas partie des "frais juridiques" de Weyerhaeuser Company mais qu'ils constituaient une "provision exceptionnelle".[412] Il affirme également que l'état financier consolidé de Weyerhaeuser Company fait apparaître des postes séparés pour les frais ACG de Weyerhaeuser Company et pour le règlement des litiges concernant les panneaux comprimés.[413]

7.284 L'article 2.2.2 ne définit pas les frais "de caractère général" ni n'indique les éléments de frais qui devraient être considérés comme des frais "de caractère général".[414] Cependant, nous rappelons que le terme "general" (de caractère général) est défini comme "**1 b** including or affecting all or nearly all parts or cases of things" (englobant ou affectant tous ou presque tous les éléments ou parties de choses).[415] Ainsi, les frais "de caractère général" sont des frais qui affectent tous ou presque tous les produits fabriqués par une entreprise. À notre avis, et sur la base de cette définition, il est difficile de déterminer si la provision en cause constitue des frais "de caractère général". On pourrait faire valoir que, comme cette provision est occasionnée par la vente de panneaux comprimés, produit qui n'était pas visé par l'enquête, il n'était pas possible qu'elle affecte tous les produits fabriqués par Weyerhaeuser Company ou ses filiales. Cependant, on pourrait aussi faire valoir qu'en raison du montant élevé de la provision, de l'incidence qu'elle pourrait avoir, par exemple, sur la marque de fabrique de la société en tant que telle, etc., une telle provision pourrait affecter les opérations de la société concernant le bois d'œuvre ou, peut-être même, la société dans son ensemble.

7.285 Nous n'estimons pas être tenus de définir l'expression "frais de caractère général" aux fins du règlement du présent différend. L'article 2.2 mentionne trois éléments constituant une valeur (normale) construite, à savoir le coût de production, les frais ACG et les bénéfices. Comme il est indiqué dans la note de bas de page 405, *supra*, nous ne pensons pas que le Canada maintient, dans le cadre du présent différend, l'argument de l'exportateur selon lequel les frais en cause étaient un coût se rapportant à la production de panneaux comprimés.[416] Le Canada n'a pas allégué que la provision en

[410] *Ibid.*
[411] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 209.
[412] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 235.
[413] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 238 et suivants.
[414] Nous ne mentionnons pas les frais "de commercialisation" et "d'administration" car les parties ne se sont préoccupées que de l'expression frais "de caractère général".
[415] *The Concise Oxford Dictionary of Current English* (Clarendon Press, 1995), page 564.
[416] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 230, note 220.

cause devrait être considérée comme faisant partie des "bénéfices" de l'exportateur, et nous ne pouvons pas non plus le conclure. À notre avis, les frais en cause ne peuvent donc que faire partie des frais ACG de l'entreprise. Nous approuvons donc le fait que le DOC a traité les frais en cause comme faisant partie des frais AG de Weyerhaeuser Company. Pour parvenir à cette conclusion, nous avons tenu compte de l'observation ci-après du Canada:

> "la provision de 130 millions [de dollars EU] pour le règlement au titre des panneaux comprimés ne tient pas compte des honoraires d'avocats, de la copie des mémoires, des frais de voyage jusqu'au tribunal ou d'autres types de frais "juridiques" qui sont souvent considérés comme étant "de caractère général". Weyerhaeuser elle-même [a traité] [les] (…) frais juridiques [en question] comme des frais "de caractère général" et ils ont été inclus dans les frais AG, tant dans l'état financier de la société qu'aux fins du calcul des frais AG effectué par le Département du commerce".[417]

7.286 De plus, le Canada évoque le caractère exceptionnel de cette provision en se fondant sur le fait que l'état financier consolidé de Weyerhaeuser Company comporte des postes séparés pour les frais ACG de Weyerhaeuser Company et pour le règlement des litiges concernant les panneaux comprimés.[418] À notre avis, le fait que les frais en cause sont consignés séparément n'est pas en soi un argument convaincant. Il pourrait y avoir plusieurs raisons de consigner ces frais séparément, surtout dans les états financiers publiés de la société, par exemple pour accroître la transparence concernant un élément de frais spécifique non renouvelable, d'un montant important, au profit de tiers. Bien évidemment, le fait de rattacher une provision telle que celle qui est en cause aux autres frais AG pourrait donner à tel ou tel tiers (par exemple aux investisseurs) l'impression trompeuse que les frais AG ont extraordinairement augmenté durant l'année considérée. Le caractère exceptionnel de la provision en cause, c'est-à-dire le fait qu'elle était spécifiquement censée couvrir le coût du règlement de litiges futurs, à notre avis, ne détermine pas s'il s'agit de frais "de caractère général" ou non. Il est reconnu, à l'article 2.2.1.1, que des charges exceptionnelles, telles que l'installation d'une nouvelle chaîne pour la production du produit considéré pendant la période visée par l'enquête, font partie du coût de production du produit considéré. De même, des éléments extraordinaires qui ne peuvent pas être considérés comme faisant partie du coût de production mais des frais ACG d'une société doivent pouvoir être pris en compte dans le calcul de la marge de dumping, à condition qu'il soit satisfait à d'autres prescriptions de l'*Accord antidumping*, en particulier l'article 2.2.2.

7.287 Pour les raisons susmentionnées, nous sommes d'avis qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu traiter l'élément de frais en cause comme faisant partie des frais "de caractère général" de l'exportateur considéré.

7.288 L'argument suivant du Canada est que l'élément de frais en cause ne se rapportait pas à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux, à savoir le produit considéré. Le Canada estime ce qui suit:

> "L'article 2.2.2 prescrit que les frais AG soient fondés sur des frais "concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du *produit similaire* par l'exportateur ou le *producteur faisant l'objet de l'enquête*". [pas d'italique dans l'original] Des frais "concerneront" la production et la vente d'un produit lorsqu'ils "appartiennent ou sont attachés à, spécifiquement a) en tant que partie, b) en tant qu'appendice ou accessoire ..."
>
> Comme on l'a noté, dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, le Groupe spécial a énoncé clairement cette obligation en tant que critère du lien: des frais

[417] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 235.
[418] *Voir* le paragraphe 7.283, *supra*.

> peuvent être imputés à la production et à la vente du produit similaire seulement si les faits de la cause font apparaître que ces frais étaient associés au produit visé par l'enquête."[419] (note de bas de page omise; italique dans l'original)

7.289 En ce qui concerne les faits de la cause spécifiques, le Canada affirme ce qui suit:

> "[les] faits ... démontrent que les frais sont associés aux panneaux comprimés, et non au bois d'œuvre résineux canadien. Les frais au titre des panneaux comprimés sont un fonds de règlement concernant un produit non apparenté au produit similaire, produit aux États-Unis par Weyerhaeuser US. Par conséquent, les frais au titre des panneaux comprimés ne "concernaient" pas la production et la vente de bois d'œuvre résineux comme le prescrit l'article 2.2.2.
>
> (…) il n'existe aucun élément de preuve versé au dossier qui démontre que les frais au titre des panneaux comprimés ont un rapport, même lointain, avec la production et la vente de bois d'œuvre résineux canadien."[420]

7.290 En revanche, les États-Unis ont constamment fait valoir que "[l]es frais de caractère général [étaient], par définition, des frais engagés au profit d'un groupe de sociétés dans son ensemble et qu'ils ne concern[ai]ent 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."[421]

7.291 La question dont nous sommes saisis est de déterminer si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu conclure que la provision au titre des panneaux comprimés concernait la production et la vente de bois d'œuvre résineux. Nous sommes d'avis que s'il est déterminé qu'un élément de frais donné se rapporte à la production et à la vente du produit considéré, même s'il ne se rapporte que partiellement audit produit, une partie de ces frais pourrait lui être imputée.[422]

7.292 Nous notons que le Canada a affirmé devant nous qu'il n'y avait aucun élément de preuve versé au dossier démontrant que les frais au titre des panneaux comprimés avaient un rapport, même lointain, avec la production et la vente de bois d'œuvre résineux canadien. En revanche, les États-Unis ont indiqué que le DOC avait constaté que les provisions exceptionnelles telles que celle qui est en cause étaient un coût associé à l'activité de l'entreprise. Ils font valoir en outre que le lien entre les frais de règlement de litiges en cause et la production de panneaux comprimés était atténué parce que 1) le litige ne faisait pas partie du processus de production de panneaux comprimés et 2) les frais ont été engagés à tel ou tel moment pouvant se situer entre un an et jusqu'à 18 ans après la production et la vente des panneaux comprimés.[423]

7.293 Compte tenu des faits portés à notre connaissance, à savoir que les frais se rapportaient à des panneaux comprimés qui avaient été produits et vendus entre un et 18 ans avant la période visée par

---

[419] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 244 et 245. *Voir* aussi les paragraphes 166 et 174 de la deuxième communication écrite du Canada.

[420] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 245 et 247.

[421] Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 84. Les États-Unis ont également admis qu'ils:

> "ne reje[taient] pas la thèse générale selon laquelle les termes "associés à" et "concernant" suggèrent un certain lien entre les frais AG et le coût de la production et de la vente du produit considéré". (Réponse des États-Unis à la question n° 63 du Groupe spécial, paragraphe 121)

[422] *Voir* le paragraphe 7.281, *supra*.

[423] Réponse des États-Unis à la question n° 62 du Groupe spécial, paragraphe 117.

l'enquête, et que le coût du règlement des litiges ne se rapportait pas au processus de production des panneaux comprimés en tant que tel, faits que le Canada ne conteste pas, nous considérons qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu refuser de traiter cette provision comme faisant partie du coût de production des panneaux comprimés. Étant parvenus à cette conclusion, et estimant que cet élément a été défini à juste titre comme constituant des frais "de caractère général", nous considérons qu'il n'était pas déraisonnable pour le DOC de conclure que la provision en cause n'était pas un coût exclusivement imputable aux panneaux comprimés mais qu'elle profitait aussi à la production et aux ventes de tous les autres produits fabriqués et vendus par Weyerhaeuser Company. Nous sommes donc d'avis qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu déterminer, compte tenu des faits portés à la connaissance du DOC au moment de la détermination, qu'une partie de la provision en cause concernait la production et la vente du produit considéré. Pour les raisons qui précèdent, nous rejetons l'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping*.

7.294 Nous notons l'assertion figurant dans l'état financier (2000) de Weyerhaeuser Company selon laquelle le litige concernant les panneaux comprimés représente "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".[424] Nous notons également que le DOC a tenu compte du montant intégral de la provision, à savoir les 130 millions de dollars EU, dans le calcul du ratio des frais AG pour la période visée par l'enquête.[425] Il ressort du dossier que les créances seront honorées dans l'ordre où elles sont présentées sur une période de neuf ans. On pourrait donc se demander si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu imputer le montant total de la créance, à savoir 130 millions de dollars EU, sur une période d'un an seulement, la période visée par l'enquête, même si en l'espèce Weyerhaeuser Company a comptabilisé elle-même l'intégralité du coût du règlement des litiges sur un an seulement. Le Canada n'a toutefois pas fait valoir devant nous d'argument concernant la compatibilité de cette méthode de répartition dans le contexte de la présente allégation. Nous nous abstenons donc d'examiner cette question et de nous prononcer à son sujet.

7.295 Le Canada allègue aussi que les États-Unis ont violé l'article 2.2.1.1 en faisant abstraction à mauvais escient des livres et registres de Weyerhaeuser et en établissant des frais AG pour Weyerhaeuser Canada qui ne "[tenaient pas] compte raisonnablement" de ses coûts de production et de vente de bois d'œuvre résineux. À l'appui de son allégation, le Canada fait valoir que Weyerhaeuser Company n'a pas traité ce fonds de règlement comme frais de caractère général dans ses registres car il s'agissait d'un poste distinct dans son état financier, et ces frais ne devraient pas non plus être considérés comme des frais juridiques de caractère général. Le Canada affirme que Weyerhaeuser Company a défini ses frais juridiques de caractère général comme des frais AG dans son état financier. Il fait valoir que l'exportateur a comptabilisé la dépense au titre des panneaux comprimés sous un poste distinct – pas dans les frais AG – et qu'étant clairement associée à la production et à la vente d'un produit non similaire, elle n'aurait pas dû être incluse dans le calcul des montants correspondant aux frais AG dans la présente affaire. Le Canada affirme qu'en incluant une partie de la provision au titre du règlement de litiges en cause dans le calcul des frais de Weyerhaeuser Canada, le DOC a calculé un coût qui ne "[tenait pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente" de bois d'œuvre résineux.

7.296 Pour l'examen de cette allégation, nous rappelons qu'à notre avis l'article 2.2.1.1 impose à l'autorité chargée de l'enquête l'obligation de calculer les frais sur la base des registres de l'exportateur sous réserve que certaines conditions qui y sont énoncées soient remplies.[426] Nous rappelons qu'à notre avis une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu conclure, sur la base des

[424] Pièce n° 166 du Canada, Weyerhaeuser's Annual Report 2000, page 51.
[425] Réponse des États-Unis à la question n° 124 du Groupe spécial, paragraphe 75.
[426] *Voir* les paragraphes 7.236 et 7.237, *supra*.

données portées à la connaissance du DOC au moment de la détermination, que les frais en cause étaient des frais "de caractère général". Nous avons également constaté qu'une telle autorité chargée de l'enquête aurait pu conclure, compte tenu de ces faits, que les frais en cause n'étaient pas liés à tel ou tel produit particulier et, par conséquent, qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu imputer une partie de la provision au bois d'œuvre résineux, comme l'a fait le DOC. Compte tenu de cela, et du fait que le montant de la provision a été pris par le DOC dans les registres de l'exportateur – ce qui n'est pas contesté par le Canada –, nous ne pouvons pas convenir avec le Canada que le DOC a fait abstraction à mauvais escient des livres et registres de Weyerhaeuser et a établi des montants correspondant aux frais AG pour Weyerhaeuser Canada qui ne "[tenaient pas] compte raisonnablement" de ses coûts de production et de vente de bois d'œuvre résineux. C'est pourquoi nous devons rejeter les allégations du Canada fondées sur l'article 2.2.1.1.

7.297 Le Canada formule plusieurs allégations dérivées au titre de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. Ayant rejeté les allégations dont elles dépendent aux paragraphes 7.293 et 7.296, *supra*, nous devons rejeter aussi les allégations du Canada au titre de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4.

M. ALLÉGATION N° 10: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 ET 2.4 – MONTANTS RAISONNABLES CORRESPONDANT AUX RECETTES TIRÉES DES SOUS-PRODUITS PROVENANT DE LA VENTE DES COPEAUX DE BOIS: TEMBEC ET WEST FRASER

a) Contexte factuel

7.298 Les copeaux de bois sont un sous-produit dans le processus de production du bois d'œuvre résineux. Ces copeaux sont ensuite vendus par les scieries aux usines de pâte dans le cadre de différents types de transactions. Pour calculer le coût de production du bois d'œuvre résineux, le DOC a comptabilisé le revenu des ventes de copeaux de bois en tant que compensation du coût de production du bois d'œuvre résineux, c'est-à-dire qu'il a réduit ce coût de production. La présente allégation porte sur la détermination de montants raisonnables provenant des ventes de copeaux de bois effectuées par West Fraser et Tembec.

7.299 Les scieries de Tembec vendaient des copeaux de bois aux propres usines de pâte de Tembec dans le cadre de transactions entre divisions, c'est-à-dire par des ventes au sein de la même société. Lorsqu'elle a communiqué son coût de production du bois d'œuvre résineux, Tembec a fait valoir des arguments contre l'utilisation du prix de cession interne des copeaux de bois en tant que compensation du coût de production du bois d'œuvre résineux car ce prix ne refléterait pas les prix du marché. Tembec a communiqué au DOC des renseignements sur les achats de copeaux de bois effectués par ses usines de pâte dans des conditions de pleine concurrence et aux ventes faites par les scieries de l'ouest dans des conditions de pleine concurrence. La société West Fraser, par contre, vendait la majeure partie des copeaux de bois à des parties affiliées en Colombie-Britannique. Seul un volume négligeable était vendu à des parties non affiliées par deux de ses scieries (McBride et PIR) en Colombie-Britannique. West Fraser a communiqué des données relatives aux achats de copeaux de bois effectués par l'une de ses usines de pâte affiliées en Colombie-Britannique, QRP, pour montrer que les prix payés par QRP pour les copeaux achetés à des parties non affiliées correspondaient aux prix qu'elle payait aux scieries de West Fraser.

7.300 Nous notons que, dans le Mémorandum sur les questions et la décision, le DOC a indiqué ce qui suit:

> "Nous convenons avec les requérants qu'en vertu de l'article 773(f)(2) de la Loi le [DOC] peut ignorer les transactions entre parties affiliées si elles ne reflètent pas fidèlement le montant habituellement facturé sur le marché considéré. Lorsqu'une société interrogée vend le même sous-produit à des prix différents, aux parties

affiliées et aux parties non affiliées, le [DOC] considère que les prix obtenus auprès des parties non affiliées par la société interrogée sont fixés dans des conditions de pleine concurrence et représentent les prix du marché. (...)

En ce qui concerne spécifiquement Canfor, les renseignements vérifiés montrent que la juste valeur marchande que les scieries de cette société obtiennent pour la vente de copeaux de bois à des acheteurs non affiliés est manifestement faussée par les accords contractuels qu'elle a conclus. Canfor ne vendant pas de copeaux de bois à des parties non affiliées en Colombie-Britannique, nous avons comparé les ventes de copeaux de bois de cette société à des parties affiliées en Colombie-Britannique avec le prix du marché moyen pondéré des ventes de copeaux des autres sociétés interrogées en Colombie-Britannique. Sur la base de cette comparaison, nous constatons que les ventes de copeaux de bois de Canfor à des parties affiliées en Colombie-Britannique durant la période couverte par l'enquête ont été faites à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence et qu'aucun ajustement n'est nécessaire aux fins de la détermination finale.

S'agissant de West Fraser, nous avons comparé, aux fins de la détermination finale, les ventes de copeaux de bois de cette société aux parties affiliées et aux parties non affiliées, séparément pour l'Alberta et la Colombie-Britannique. Sur la base de cette comparaison, nous constatons que les ventes de copeaux de bois de West Fraser aux parties affiliées en Alberta durant la période couverte par l'enquête ont été faites à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence. Nous constatons aussi, toutefois, que les ventes de copeaux de bois de West Fraser aux parties affiliées en Colombie-Britannique durant la période couverte par l'enquête n'ont pas été faites à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence. Pour les ventes de copeaux de bois en Colombie-Britannique, nous avons donc utilisé le prix de vente moyen pondéré obtenu auprès des parties non affiliées pour valoriser les ventes aux parties affiliées et nous avons procédé à un ajustement pour la compensation au titre des sous-produits aux fins de la détermination finale.

(...)

En ce qui concerne Tembec, les faits de la cause diffèrent légèrement en ce sens que les transactions portant sur les copeaux de bois se font entre des divisions d'une même entité juridique. Notre pratique pour ce qui est des transactions entre divisions d'une même entité juridique est d'utiliser le coût réel du produit. Les copeaux de bois étant un sous-produit de la production de bois d'œuvre résineux, il n'y a pas de coût associé aux copeaux faisant l'objet d'une cession entre les divisions de Tembec qui puisse être identifié séparément. Nous avons donc analysé les transactions de vente concernant les copeaux de bois entre les scieries de Tembec et ses divisions internes pour évaluer si les prix de cession fixés au niveau interne étaient raisonnables.

Sur la base de la comparaison des prix de cession des copeaux de bois fixés en interne par les scieries de Tembec en Colombie-Britannique avec les ventes de copeaux par ces mêmes scieries en Colombie-Britannique à des acheteurs non affiliés, nous avons conclu que les prix de cession fixés en interne n'étaient pas préférentiels. En conséquence, nous avons utilisé les prix de cession en Colombie-Britannique aux fins de la détermination finale. Pour ce qui est des ventes de copeaux de Tembec au Québec et en Ontario, nous ne disposons pas de données utilisables sur les prix du marché pour cette société. Toutefois, ayant déterminé que les scieries de Tembec en Colombie-Britannique ne vendaient pas de copeaux de bois à d'autres divisions de cette même société à des prix préférentiels, nous jugeons raisonnable de conclure que

> les scieries de l'Ontario et du Québec n'ont pas obtenu de prix préférentiels pour les copeaux de bois ayant fait l'objet d'une cession interne. Nous avons donc utilisé leurs prix de cession interne aux fins de la détermination finale.
>
> (...)
>
> En ce qui concerne West Fraser et Tembec, nous n'estimons pas non plus que la documentation présentée lors de la vérification démontrait que les prix obtenus par ces sociétés auprès de leurs sociétés affiliées pour les ventes de copeaux de bois reflétaient les prix du marché. Nous reconnaissons que la documentation communiquée lors de la vérification montrait que certaines usines de pâte affiliées choisies par ces sociétés interrogées payaient des prix similaires à leurs scieries et aux parties non affiliées pour les achats de copeaux de bois, mais nous notons que les comparaisons fournies par chaque société interrogée l'ont été d'une manière sélective et non pas sur la base d'un échantillon choisi par le [DOC]. Ces comparaisons ne représentaient qu'une partie des achats totaux de copeaux de bois effectués par les usines de pâte de Tembec et West Fraser et il n'y a aucun élément de preuve dans le dossier permettant de déterminer ce que les résultats pourraient être si toutes les usines étaient incluses."[427] (notes de bas de page omises)

b) Argument des parties/tierces parties

7.301 Le **Canada** affirme que, en n'utilisant pas des montants raisonnables pour les recettes tirées des sous-produits provenant de la vente des copeaux de bois en tant que compensations dans le calcul du coût de production du bois d'œuvre résineux pour Tembec et West Fraser, les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.1, 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1. et 2.4 de l'*Accord antidumping*. S'agissant de Tembec, le Canada fait valoir que l'article 2.2.1.1 prescrit aux autorités chargées de l'enquête d'ignorer les registres de l'exportateur lorsque ceux-ci ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Le Canada affirme que l'article 2.2.1.1 reflète la prescription selon laquelle le prix du marché est le point de repère approprié pour valoriser les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits; sinon, le calcul du coût du produit principal sera soit surévalué soit sous-évalué. Selon le Canada, les prix de cession interne consignés dans les registres de Tembec et utilisés par le DOC ne tiennent pas compte raisonnablement de la valeur marchande des ventes de copeaux de bois car Tembec vend ces copeaux en interne à un prix inférieur aux valeurs marchandes. Les registres ne tiennent donc pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du bois d'œuvre résineux. En conséquence, le Canada fait valoir que le DOC avait l'obligation d'ignorer ces prix de cession interne et de déterminer les recettes provenant des ventes de copeaux de bois sur la base de valeurs marchandes représentatives. En résumé, le Canada affirme que l'utilisation par le DOC des prix de cession interne de Tembec en tant que compensation ne "t[enait pas] compte raisonnablement" des frais associés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux et était contraire à l'article 2.2.1.1. En outre, en utilisant les prix de cession interne de Tembec au lieu des valeurs marchandes et en ne tenant pas compte des prix pratiqués par West Fraser pour les ventes aux parties affiliées, le DOC manque aussi à l'obligation qui lui incombe d'exercer son pouvoir discrétionnaire d'une façon neutre. Enfin, le Canada affirme que les sous-produits, par définition, n'ont ni bénéfices ni coûts. Il souligne en outre que l'argument des États-Unis, selon lequel "l'écart entre l'[élément de remplacement interne pour le coût et le prix du marché extérieur] est l'équivalent du "bénéfice" dans le cadre normal où les coûts et les prix de vente sont connus", constitue une justification *a posteriori*, que le Groupe spécial doit rejeter.

[427] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11, pages 59 à 62.

7.302 En ce qui concerne West Fraser, le Canada avance quatre arguments à l'encontre de la conclusion du DOC, selon laquelle les ventes de West Fraser aux parties affiliées ont été effectuées à des prix "non fixés dans des conditions de pleine concurrence" (c'est-à-dire à des prix gonflés). *Premièrement*, le Canada fait valoir que la détermination du DOC était incompatible avec l'ensemble des éléments de preuve concernant les prix du marché en Colombie-Britannique. Pour déterminer si les ventes de West Fraser aux parties affiliées étaient effectuées à des prix gonflés, le DOC a utilisé *uniquement*, comme point de repère pour les prix du marché, les ventes de copeaux de bois de West Fraser aux parties non affiliées en Colombie-Britannique et a ignoré les éléments de preuve concernant les prix du marché facturés par les autres sociétés interrogées pour leurs ventes à des parties non affiliées dans cette même province. *Deuxièmement*, le point de repère utilisé par le DOC pour déterminer si les ventes de West Fraser aux parties affiliées étaient effectuées à des prix gonflés n'était pas fiable. Le Canada affirme que le DOC a utilisé un nombre infime de ventes de West Fraser aux parties non affiliées comme point de repère pour les prix du marché en Colombie-Britannique. Il affirme en outre que plus de la moitié du très faible volume de ventes utilisé comme point de repère par le DOC avait été réalisé par la scierie McBride de West Fraser au début de la période couverte par l'enquête, à un moment où les prix des copeaux étaient au plus bas et ne reflétaient pas les prix pratiqués en Colombie-Britannique pendant l'intégralité de ladite période. *Troisièmement*, le Canada allègue que le DOC a appliqué des points de repère différents à deux sociétés interrogées – Canfor et West Fraser – qui se trouvaient dans une situation semblable. *Enfin*, le Canada soutient que le DOC a ignoré les chiffres consignés dans les registres de West Fraser, alors que les données vérifiées démontraient que ses ventes aux prix les plus élevés à une partie affiliée – QRP – avaient été faites aux prix du marché. Compte tenu des faits versés au dossier, le Canada affirme qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas fait la détermination faite par le DOC, qui avait écarté d'une manière sélective les chiffres consignés par West Fraser pour des ventes réalisées aux prix du marché et avait employé d'une manière arbitraire des critères différents pour des sociétés interrogées différentes.

7.303 En introduction, les **États-Unis** affirment que, lorsque le DOC a calculé le coût de production du bois d'œuvre résineux pour les sociétés interrogées, il a traité les ventes de copeaux de bois comme une compensation, réduisant le coût total de production pour une société interrogée donnée. Les États-Unis affirment que le calcul de la compensation au titre des copeaux de bois effectué par le DOC pour West Fraser et Tembec était compatible avec l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*. Conformément à l'article 2.2.1.1, les États-Unis soutiennent que le DOC a déterminé que les prix de cession entre les scieries de Tembec en Colombie-Britannique et diverses usines de pâte à papier détenues par cette même société tenaient compte raisonnablement des frais réels de Tembec associés à la production de copeaux de bois. Ils affirment qu'il n'y avait aucun élément de preuve versé au dossier dont le DOC était saisi étayant l'affirmation du Canada selon laquelle les ventes de copeaux de bois entre les divisions de Tembec étaient "fixées arbitrairement pour accorder une préférence interne". Concernant l'argument du Canada selon lequel le DOC aurait dû utiliser le prix de vente moyen pondéré obtenu auprès des parties non affiliées de Tembec, les États-Unis affirment que cela n'aurait été approprié - au regard de l'article 2.2.1.1 - que si les livres et registres de Tembec ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production de copeaux de bois. Les États-Unis ne souscrivent pas à l'argument du Canada selon lequel l'"article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* reflète la prescription voulant que le prix du marché soit le point de repère approprié pour valoriser les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits". De l'avis des États Unis, l'article 2.2.1.1 vise les "frais associés à la production et à la vente" du produit considéré et ne vise pas la prise en considération de la "valeur marchande" des compensations de ces frais. Les États-Unis affirment que la valeur marchande comprend le coût d'une marchandise ainsi que d'autres éléments comme les frais de commercialisation et les bénéfices.

7.304 Dans le cas de West Fraser, les États-Unis notent que l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* ne dit rien de la manière d'évaluer les transactions des parties affiliées pour ce qui est des frais. Ils affirment que le DOC examine si les transactions entre parties affiliées ont eu lieu à des prix fixés

dans des conditions de pleine concurrence. C'est ce que le DOC a fait, selon les États-Unis, lorsqu'il a déterminé la valeur à attribuer aux ventes de copeaux de bois de West Fraser à ses parties affilées en Colombie-Britannique. Aux arguments spécifiques avancés par le Canada, les États-Unis répondent ce qui suit: en ce qui concerne le premier argument du Canada, les États-Unis affirment que la préférence exprimée par le Canada en matière de preuve est directement contraire à l'article 2.2.1.1 qui enjoint les autorités chargées de l'enquête d'utiliser les registres de l'exportateur ou du producteur lorsque ceux-ci sont disponibles. Au deuxième argument du Canada, les États-Unis répondent que cet argument n'a pas été soulevé par West Fraser dans le cadre de l'enquête devant le DOC. Ils affirment que les faits examinés par le DOC ne montraient pas que les volumes des ventes faites par les deux scieries de Colombie-Britannique détenues par West Fraser à des parties non affiliées étaient "trop faibles". De plus, West Fraser n'a présenté aucun argument soutenant que le contrat à long terme au titre duquel l'une de ses scieries avait fait des ventes pendant la période couverte par l'enquête ne représentait pas des prix du marché valables, ni aucun argument sur le fait que les ventes effectuées par sa scierie PIR étaient réalisées dans des conditions de pleine concurrence. En ce qui concerne l'argument du Canada au sujet du traitement différent accordé à Canfor et à West Fraser, les États-Unis affirment que Canfor n'était pas dans une situation semblable à celle de West Fraser. À propos du dernier argument du Canada, les États-Unis affirment que le DOC a constaté que West Fraser ne lui avait communiqué que des exemples sélectifs des éléments de preuve secondaires sur lesquels le Canada affirme que le DOC aurait dû se fonder. Les États-Unis font valoir que West Fraser n'a pas versé au dossier la totalité des achats de ses usines de pâte affiliées. De ce fait, même si l'on suppose que ces éléments de preuve auraient pu être pertinents et plus probants que les propres données de West Fraser, les États-Unis estiment que cette omission a empêché le DOC d'évaluer les ventes autres que celles des exemples choisis d'une manière sélective par West Fraser pour servir ses propres intérêts. Se référant au rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, les États-Unis font valoir que l'article 2.4 concerne exclusivement la comparaison entre la valeur normale et le prix d'exportation, et non la détermination de la valeur normale. Pour les raisons qui précèdent, la détermination par le DOC d'une compensation pour les ventes de copeaux de bois de West Fraser reposait sur l'établissement correct des faits et une évaluation objective et impartiale de ces faits. Elle devrait donc être jugée fondée au regard du critère d'examen énoncé à l'article 17.6 i).

7.305 Le **Japon** affirme que l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* permet aux autorités de s'écarter du coût de production consigné dans les registres d'une société interrogée si ces registres "ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Ce pouvoir discrétionnaire doit être exercé de bonne foi sur la base d'un établissement correct des faits et d'une évaluation impartiale et objective de ces faits. Se référant au rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*[428], le Japon affirme que, pour agir d'une manière impartiale, objective et équitable, les autorités doivent exercer leur pouvoir discrétionnaire d'une façon neutre sans privilégier les intérêts de telle ou telle partie. Il soutient que la pratique établie du DOC, telle qu'elle a été suivie dans la présente enquête, est contraire à la règle de la neutralité. Il fait par ailleurs valoir que la revalorisation par le DOC des recettes tirées des sous-produits est contraire à l'obligation de bonne foi découlant des articles 26 et 31 de la *Convention de Vienne* et des rapports de l'Organe d'appel dans les affaires *États-Unis – Acier laminé à chaud* et *États-Unis - Crevettes*.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.306 La présente allégation concerne la valorisation des recettes tirées des sous-produits pour Tembec et West Fraser, deux des sociétés canadiennes interrogées. Le sciage des grumes pour en faire du bois d'œuvre résineux, c'est-à-dire le produit considéré, génère des sous-produits tels que la

[428] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphes 148 et 193. Le Japon fait aussi référence au rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit (article 21:5 – Inde)*, paragraphes 132 et 133.

sciure, les copeaux de bois, etc. Les parties reconnaissent que ces produits ont une valeur commerciale et peuvent être vendus pour générer des recettes. Par exemple, les copeaux de bois sont vendus aux usines de pâte aux fins de la production de papier. Il n'est pas contesté que le DOC a tenu compte des recettes tirées des sous-produits – y compris les copeaux de bois – pour calculer le coût de production pour Tembec et West Fraser dans l'enquête considérée.[429] Plus précisément, le DOC a traité les recettes tirées de la vente de ces sous-produits comme un revenu qui était utilisé pour compenser le coût de production du bois d'œuvre résineux.[430] De ce fait, la seule question qui nous est soumise est celle de la valorisation de ces recettes tirées des sous-produits et, spécifiquement, de celles qui proviennent des copeaux de bois. Cette question de la valorisation est importante pour le calcul de la marge de dumping car une valorisation plus forte des recettes tirées des copeaux de bois signifie un coût de production du bois d'œuvre résineux plus faible, et un coût de production plus faible donnera généralement une marge de dumping plus basse.[431]

7.307 La question soumise au présent Groupe spécial est de savoir dans quelle mesure le DOC était tenu de calculer les recettes tirées des copeaux de bois à partir des valeurs consignées dans les registres des producteurs en question ou dans quelle mesure cela lui était interdit. Dans le cas de West Fraser, le DOC a refusé de valoriser les recettes tirées des copeaux de bois sur la base des ventes aux parties affiliées, tandis que dans le cas de Tembec, il a utilisé les cessions internes pour valoriser lesdites recettes. Effectivement, le Canada fait valoir que le DOC aurait dû faire exactement le contraire. En ce qui concerne West Fraser, il affirme que l'article 2.2.1 imposait au DOC d'utiliser les valeurs figurant dans les registres de cette société pour les ventes de copeaux de bois aux parties affiliées en Colombie-Britannique. Pour ce qui est de Tembec, au contraire, comme les valeurs consignées dans les registres de cette société pour les cessions internes de copeaux de bois étaient fixées au-dessous des prix en vigueur sur le marché, le Canada fait valoir que l'article 2.2.1.1 imposait au DOC d'ignorer ces valeurs "car l'utilisation de c[e] chiffre[ ] aboutirait à un calcul qui ne tient pas compte raisonnablement du coût réel de la production et de la vente du bois d'œuvre résineux".[432] De l'avis du Canada, les actions du DOC étaient incompatibles avec une évaluation impartiale et objective des éléments de preuve versés au dossier dans leur ensemble et, à ce titre, étaient incompatibles avec les critères énoncés à l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping.*

7.308 Pour commencer, nous notons que, pour ce qui est des allégations qui seront examinées aux paragraphes 7.314 à 7.348, *infra*, le Canada allègue dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial des violations de "l'article 2 de l'*Accord antidumping*, notamment l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1,

---

[429] Aux fins du règlement du présent différend, nous ne sommes donc pas tenus d'examiner – et de décider – dans quelles circonstances une autorité chargée de l'enquête devrait compenser le coût de production du produit considéré au moyen des recettes tirées des sous-produits générés dans son processus de production.

[430] À savoir, le DOC a réduit le coût de production du bois d'œuvre résineux des exportateurs au moyen des recettes tirées du sous-produit.

[431] Cela est vrai pour plusieurs raisons. Premièrement, un coût de production plus faible signifiera probablement plus de ventes dont il est constaté qu'elles ont été faites au cours d'opérations commerciales normales. Un nombre plus élevé de ventes réalisées au cours d'opérations commerciales normales se traduirait normalement par une valeur normale plus faible, ce qui abaisserait le montant de n'importe quelle marge de dumping. Si une autorité chargée de l'enquête devait construire la valeur (normale) conformément à l'article 2.2, un coût de production plus faible entraînerait une valeur (normale) construite plus faible, ce qui abaisserait aussi le montant de n'importe quelle marge de dumping. Une valorisation plus forte des recettes tirées des copeaux de bois serait donc normalement dans l'intérêt de l'exportateur. À l'inverse, une plus faible valorisation des recettes tirées des copeaux de bois se traduirait par un coût de production plus élevé, ce qui rendrait plus probable une constatation établissant que les ventes ont eu lieu en dehors des opérations commerciales normales. Plus le nombre de ventes réalisées au cours d'opérations commerciales normales serait faible, plus la valeur normale devrait en principe être élevée, ce qui relèverait le montant de n'importe quelle marge de dumping. Un coût de production plus élevé entraînerait aussi une valeur (normale) construite plus élevée, ce qui relèverait aussi le montant de n'importe quelle marge de dumping. Cela ne serait donc pas dans l'intérêt de l'exportateur.

[432] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 256.

2.2.2 et le paragraphe 7 de l'annexe I, ainsi que l'article VI:1 du GATT de 1994".[433] Le Canada affirme en outre que "[l]e Département du commerce n'a donc pas fait une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale et le calcul de la marge de dumping a été faussé, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*".[434] Pour ce qui est des allégations relatives à Tembec et West Fraser concernant la valorisation des recettes tirées des sous-produits, nous croyons toutefois comprendre que le Canada affirme, dans la reformulation de ses allégations, que les États-Unis auraient agi en violation de l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.4 uniquement.[435] Compte tenu de ces considérations, lors de notre examen aux paragraphes 7.314 à 7.348, *infra*, nous nous abstiendrons de traiter les allégations qui ne figurent pas dans la reformulation des allégations et de nous prononcer sur celles-ci.

7.309 Nous notons que le principal fondement juridique de l'allégation du Canada est l'article 2.2.1.1. Avant d'analyser les faits spécifiques pour chacune des sociétés, nous devons exposer notre interprétation générale des obligations imposées par l'article 2.2.1.1 aux autorités chargées de l'enquête en ce qui concerne la détermination des frais, en général, et, en particulier, la valorisation des recettes tirées des sous-produits. La partie pertinente de l'article 2.2.1.1 dispose ce qui suit:

> "les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré."

7.310 Ainsi qu'il est noté aux paragraphes 7.236 et 7.237, *supra*, l'article 2.2.1.1 exige que les frais soient calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Lorsque les registres ne sont pas tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur ou ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré, l'autorité chargée de l'enquête peut s'écarter des registres de l'exportateur. Nous rappelons que l'article 2.2.1.1 n'exige pas, à notre avis, que les frais soient calculés conformément aux principes comptables généralement acceptés ni que ces frais tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Il prescrit simplement que les frais soient calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur, *dans la mesure où* ces registres sont tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Le Canada semble avoir une interprétation semblable des obligations découlant de l'article 2.2.1.1.[436]

---

[433] WT/DS264/2, paragraphe 3 d).

[434] *Ibid*.

[435] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi). En outre, nous notons que le Canada n'a avancé aucun argument pour étayer d'autres allégations éventuelles de violation autres que ceux qui sont examinés dans la présente section du rapport.

[436] Le Canada reconnaît que l'article 2.2.1.1 exprime:

> "une nette préférence pour l'utilisation de données concernant les transactions réelles provenant des registres d'un exportateur. Une autorité chargée de l'enquête peut ignorer ces données seulement si les transactions ne sont pas conformes aux principes comptables généralement acceptés et ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit en cause. Le Canada estime que les transactions entre parties affiliées sont visées par les prescriptions générales de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* et, à ce titre, doivent être ignorées par une autorité compétente lorsque les

7.311 Nous notons par ailleurs qu'il n'y a pas de référence dans le texte de cette disposition à la question des sous-produits, et encore moins à la méthode qui devrait être utilisée pour les valoriser. Les deux parties reconnaissent que l'article 2.2.1.1 ne prescrit *pas* de méthode particulière pour calculer le coût de production.[437] En particulier, nous prenons note de la déclaration du Canada, selon laquelle l'article 2.2.1.1:

> "n'énonce pas un critère ou une méthode spécifique pour déterminer si les transactions entre parties affiliées peuvent raisonnablement être utilisées pour déterminer les frais supportés par une société interrogée pour produire et vendre le produit considéré. (...) Le Canada estime que les transactions entre parties affiliées sont visées par les prescriptions générales de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* et, à ce titre, doivent être ignorées par une autorité compétente lorsque les registres d'une société interrogée concernant ces ventes donneraient lieu à un calcul des frais qui "[ne tient pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Autrement, ces données consignées devraient être utilisées dans la détermination des coûts de production."[438]

7.312 Nous partageons l'opinion des parties. Nous estimons que, si les négociateurs avaient voulu inclure dans l'*Accord antidumping* l'obligation pour une autorité chargée de l'enquête de choisir une méthode particulière lorsqu'elle détermine une compensation au titre des recettes tirées des sous-produits, cette obligation figurerait à l'article 2.[439] Cela ne signifie pas que la décision d'une autorité chargée de l'enquête sur la valorisation des recettes tirées des sous-produits n'est pas soumise aux disciplines de l'*Accord antidumping*. Nous rappelons que l'article 2.2.1.1 prescrit à ladite autorité de calculer les frais sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur, à condition que ces registres, entre autres, tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Nous ne voyons pas comment une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective pourrait constater que les registres relatifs aux recettes tirées des sous-produits tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré si ces registres ne tiennent pas compte raisonnablement de la mesure dans laquelle l'existence des sous-produits réduit les coûts du producteur.

7.313 Compte tenu des observations générales qui précèdent, nous examinerons séparément les critères et la conclusion du DOC en ce qui concerne West Fraser et Tembec.

i) Tembec

7.314 Le DOC a conclu que les valeurs consignées dans les registres de Tembec pour les cessions internes de copeaux de bois étaient raisonnables. Ce faisant, il a rejeté les arguments de Tembec selon

---

> registres d'une société interrogée concernant ces ventes donneraient lieu à un calcul des frais qui "[ne tient pas] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Autrement, ces données consignées devraient être utilisées dans la détermination des coûts de production." (Réponse du Canada à la question n° 39 du Groupe spécial, paragraphe 119)

[437] Réponse du Canada à la question n° 38 du Groupe spécial, paragraphe 117; réponse des États-Unis à la question n° 41 du Groupe spécial, paragraphe 69.

[438] Réponse du Canada à la question n° 39 du Groupe spécial, paragraphe 119. Dans une même veine, au paragraphe 107 de leur réponse à la question n° 44 du Groupe spécial, les États-Unis font valoir que "l'article 2.2.1.1 ne donne aucune indication précise quant à la manière de déterminer le caractère raisonnable des frais relatifs aux sous-produits ou des compensations au titre des sous-produits".

[439] Nous notons que l'Organe d'appel a, à plusieurs reprises, rejeté les arguments des parties qui ajoutaient aux accords visés des obligations ou conditions qui, à son avis, ne figuraient pas dans le texte desdits accords. *Voir*, par exemple, les rapports de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud* et *CE - Accessoires de tuyauterie*, paragraphes 166 et 77, respectivement.

lesquels ces valeurs étaient bien inférieures aux prix du marché et selon lesquels le DOC devrait donc valoriser les copeaux de bois faisant l'objet d'une cession interne conformément aux prix réels du marché provenant des transactions réalisées dans des conditions de pleine concurrence entre Tembec et des tiers. Le Canada affirme que, lorsque le DOC a valorisé les recettes tirées des copeaux de bois sur la base des valeurs consignées dans les registres de Tembec, il a agi en violation de l'article 2.2.1.1 car il a utilisé les registres de l'exportateur qui ne tenaient *pas* compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. En outre, le Canada fait valoir qu'un calcul incorrect des frais a une incidence sur la détermination des ventes qui peuvent être utilisées pour établir la valeur normale, contrairement à l'article 2.2.1, et sur le calcul de la valeur (normale) construite, contrairement à l'article 2.2. Enfin, le Canada fait valoir que si le calcul des frais aboutit à une valeur normale incorrecte, il ne sera pas possible de procéder à une comparaison équitable et il y aura aussi violation de l'article 2.4.[440]

7.315 Lorsque nous examinons la question exposée ci-dessus, nous notons premièrement que les parties n'ont pas fait valoir que les registres de Tembec n'étaient pas conformes aux principes comptables généralement acceptés du Canada. En fait, leur argumentation s'articule autour du membre de phrase "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Les États-Unis affirment que, dans le cadre de l'enquête correspondante, le DOC a examiné le caractère raisonnable de la valorisation de la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits, telle qu'elle était consignée dans les registres de Tembec. Le DOC a conclu qu'elle était raisonnable et a rejeté l'assertion de Tembec, selon laquelle les recettes tirées des sous-produits consignées dans les registres de la société ne tenaient pas compte raisonnablement des prix du marché des copeaux de bois car il s'agissait de prix de cession interne fixés artificiellement à des fins comptables. Le Canada ne partage pas cette conclusion et fait valoir que l'article 2.2.1.1 prescrit de refuser les registres de l'exportateur lorsque le calcul des frais, pour le produit considéré, serait surévalué ou sous-évalué si l'autorité chargée de l'enquête devait utiliser ces registres comme base aux fins de la détermination du coût de production dudit produit.[441] De l'avis du Canada, c'est ce qui se produirait lorsque les registres de la société ne reflètent pas la valeur marchande des ventes des sous-produits, comme c'est le cas pour Tembec. En résumé, le Canada estime que l'utilisation des prix de cession interne de Tembec aux fins du calcul du coût de production est contraire à l'article 2.2.1.1.

7.316 Nous notons que l'article 2.2.1.1 établit que les frais seront normalement déterminés sur la base des registres de l'exportateur concerné, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Nous avons examiné en détail les obligations contenues dans l'article 2.2.1.1 aux paragraphes 7.236 et 7.237, *supra*. Nous rappelons donc notre interprétation de l'article 2.2.1.1 selon laquelle le rôle des conditions énoncées dans la clause conditionnelle dudit article n'est *pas* d'imposer des obligations positives aux Membres, mais d'exposer les circonstances dans lesquelles certaines obligations positives s'appliquent ou non. Rappelant notre interprétation mentionnée ci-dessus, nous ne souscrivons donc pas à l'allégation du Canada selon laquelle l'article 2.2.1.1 "prescrit de refuser les registres de l'exportateur lorsque le calcul des frais, pour le produit considéré, serait surévalué ou sous-évalué si l'autorité chargée de l'enquête devait utiliser ces registres comme base aux fins de la détermination du coût de production dudit produit". L'allégation du Canada est donc sans fondement.

7.317 Même si l'on supposait, pour le besoin de l'argumentation, que l'article 2.2.1.1 impose à une autorité chargée de l'enquête une obligation positive comme le Canada l'a fait valoir plus haut, plutôt qu'une clause conditionnelle, nous ne pourrions pas convenir avec le Canada que les faits qui nous sont soumis viennent à l'appui de son allégation, comme le montre notre analyse ci-après.

---

[440] *Voir* le paragraphe 7.308, *supra*.
[441] Réponse du Canada à la question n° 70 du Groupe spécial, paragraphe 178.

7.318 Nous commençons notre examen en relevant que l'article 2.2.1.1 ne prescrit pas que telle ou telle méthode particulière soit utilisée par une autorité chargée de l'enquête pour évaluer si les registres "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Nous relevons par ailleurs que le DOC à utilisé le critère ci-après pour déterminer le caractère raisonnable des valeurs consignées par Tembec pour les cessions internes de copeaux de bois:

> "Pour déterminer un montant "raisonnable" pour valoriser la *compensation au titre des sous-produits* dans les transactions entre divisions, le [DOC] utilise la même méthode que pour valoriser les *frais* dans les transactions entre divisions. Selon la pratique normale des entreprises, les valeurs de cession entre divisions reflètent les coûts de production réels (puisque la société n'a pas besoin d'inclure un bénéfice dans le prix qu'elle se facture à elle-même). En ce qui concerne les sous-produits, en l'absence de tous frais indépendants, le [DOC] *retient* normalement *la valeur interne attribuée par la société à un sous-produit à titre de remplacement de la valeur appropriée de ce sous-produit, et applique ensuite à cette valeur le critère du caractère raisonnable* ... Étant donné que le [DOC] valorise normalement les cessions entre divisions au coût réel, qui est inférieur à la valeur marchande (puisque la valeur marchande inclut un bénéfice), une valeur attribuée à un sous-produit est aussi généralement inférieure à la valeur marchande.
>
> Le Canada soutient que cela n'a pas de sens, parce que si un sous-produit n'a pas de coût, il ne peut pas y avoir de "bénéfice". Toutefois, même un sous-produit qui n'a pas de coût indépendant peut se voir attribuer par une entreprise un coût de remplacement évalué au mieux. C'est ce que Tembec a fait lorsqu'elle a fixé son prix de cession interne."[442] (pas d'italique dans l'original)

7.319 Le premier argument du Canada porte sur le fait que la méthode utilisée dans le cas de Tembec était différente de celle qui a été utilisée dans la détermination concernant West Fraser. Le Canada affirme que cette méthode ne peut être appliquée d'une façon neutre "car elle pénaliserait les sociétés qui consomment leurs propres sous-produits au lieu de les vendre à des acheteurs affiliés ou non affiliés".[443]

7.320 Il n'est pas contesté que le DOC a utilisé deux méthodes différentes pour déterminer le caractère raisonnable de la valeur des recettes tirées des sous-produits (les copeaux de bois) consignée dans les registres de West Fraser, d'une part, et dans ceux de Tembec, d'autre part. Nous notons que West Fraser et Tembec étaient dans des situations factuelles différentes. Si Tembec était une entité unique comprenant, entre autres choses, des scieries et des usines de pâte, West Fraser était scindée en entreprises juridiquement distinctes. C'est pourquoi nous n'estimons pas que le DOC a soumis Tembec à une discrimination en la traitant différemment de West Fraser. En outre, nous notons l'assertion des États-Unis selon laquelle la méthode utilisée pour Tembec est la même que celle que le DOC utilise pour valoriser les frais dans les ventes entre divisions, ce que le Canada n'a pas contesté. Le traitement appliqué à Tembec par le DOC est donc *compatible* avec l'approche qu'il adopte aux fins de la valorisation des frais pour les ventes entre divisions. En foi de quoi, nous ne pouvons conclure que le DOC a agi d'une manière partiale, non objective ou non neutre lorsqu'il a appliqué à Tembec une méthode différente de celle qu'il a utilisée pour West Fraser.

7.321 Le Canada fait valoir que l'article 2.2.1.1 prescrit qu'une compensation au titre d'un sous-produit tienne compte raisonnablement de la valeur marchande du sous-produit considéré; sinon

---

[442] Réponse des États-Unis à la question n° 42 du Groupe spécial, paragraphes 97 et 98. *Voir* aussi la réponse des États-Unis à la question n° 129 du Groupe spécial, paragraphe 85.

[443] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 312.

le coût de production du produit principal – dans le cas qui nous intéresse, le bois d'œuvre résineux – serait soit surévalué soit sous-évalué.[444] Les États-Unis ne sont pas de cet avis.[445] Nous ne trouvons aucune base textuelle dans l'article 2.2.1.1 nous permettant de conclure – comme le fait valoir le Canada – que, pour qu'il soit satisfait aux prescriptions de l'article 2.2.1.1, il est nécessaire que la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits tienne compte de la *valeur marchande* de ces sous-produits.[446] Le Canada n'a pas non plus avancé de justification.[447] C'est pourquoi nous n'estimons pas qu'il était interdit au DOC d'utiliser le coût réel de l'intrant – tel qu'il figurait dans les registres de Tembec – comme point de repère pour valoriser la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits dans le cas de Tembec.[448] Nous n'estimons pas non plus que l'utilisation du coût réel de l'intrant pour les transactions entre divisions d'une même entité juridique – lorsque cela est fait d'une manière compatible et non discriminatoire – est incompatible avec l'article 2.2.1.1 ou témoigne d'un parti pris ou d'un manque d'objectivité de la part de l'autorité chargée de l'enquête.

7.322 Dans le Mémorandum sur les questions et la décision, le DOC a présenté la méthode utilisée pour examiner si la valeur consignée dans les registres de Tembec était raisonnable.[449] Nous notons en particulier que la méthode utilisée dans la présente affaire – le coût réel de l'intrant – était le critère normal appliqué par le DOC pour les transactions entre divisions au sein de la même entité juridique.[450] Les États-Unis ont expliqué dans leurs communications dont nous sommes saisis qu'ils avaient déterminé que la valeur consignée dans les registres de Tembec pour les cessions internes de copeaux de bois était raisonnable une fois que le DOC avait tenu compte du "facteur crucial du montant de bénéfice ... Dans [le] cas [de Tembec], un ajustement pour tenir compte du bénéfice a débouché sur la conclusion que les prix fixés pour les cessions entre les divisions [[**********]] des prix consentis aux parties non affiliées. En fait, après avoir tenu compte du bénéfice et des variations de qualité et de types de copeaux de bois, le [DOC] a déterminé qu'il

---

[444] Réponses du Canada aux questions n° 44 et 70 du Groupe spécial, paragraphes 123 et 178, respectivement. *Voir* aussi la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 307.

[445] Les États-Unis affirment ce qui suit:

> "L'article 2.2.1.1 vise les "frais associés à la production et la vente" du produit considéré, et ne vise pas la prise en considération de la "valeur marchande" des compensations de ces frais. La "valeur marchande" diffère des "frais". Le Département du commerce a utilisé la valeur marchande comme point de repère pour déterminer le caractère raisonnable des prix payés par une société pour acheter un sous-produit à une société affiliée. Il a également utilisé la valeur marchande comme point de repère pour déterminer le caractère raisonnable des valeurs attribuées à un sous-produit dans des transactions entre divisions. Toutefois, cela ne signifie pas qu'un "montant raisonnable" sera *égal* à la "valeur marchande". La valeur marchande comprend le coût d'une marchandise, mais aussi d'autres éléments comme les frais de commercialisation et les bénéfices". (italique dans l'original) (Deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 92)

[446] En fait, accepter l'argument du Canada selon lequel l'article 2.2.1.1 prescrit à une autorité chargée de l'enquête de veiller à ce que la compensation au titre des sous-produits tienne compte raisonnablement de la valeur marchande "nous amènerait à lire dans ce texte des mots qui ne s'y trouvent tout simplement pas. Ni un groupe spécial ni l'Organe d'appel ne sont autorisés à agir ainsi". (Rapport de l'Organe d'appel *Inde - Restrictions quantitatives*, paragraphe 94)

[447] Bien que nous ayons demandé au Canada d'expliquer sa déclaration selon laquelle, en vertu de l'article 2.2.1.1, le prix du marché constitue le point de repère approprié pour valoriser les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits, il n'a fourni aucun élément convaincant qui nous permettrait de conclure que l'article 2.2.1.1 contient pareille prescription. (Réponse du Canada à la question n° 70 du Groupe spécial, paragraphe 178)

[448] Nous rappelons que les États-Unis valorisent normalement les cessions entre divisions au coût réel, ainsi qu'il est indiqué dans le Mémorandum sur les questions et la décision (*voir* le paragraphe 7.300, *supra*).

[449] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11.

[450] *Id.*, pages 60 et 61.

n'existait "pas de prix préférentiels"."[451] Autrement dit, après avoir appliqué ce critère, le DOC a conclu que la valeur consignée pour les cessions internes de copeaux de bois était raisonnable. Le Canada affirme qu'il s'agit là d'une justification *a posteriori*, qui doit être rejetée. En outre, il soutient que la comptabilité ne permet pas d'étayer la référence aux coûts et aux bénéfices dans le cas des sous-produits. Premièrement, nous notons que le Canada n'a pas formulé d'allégation au titre de l'article 6.9 ou de l'article 12.2 de l'*Accord antidumping*. Il nous est donc interdit d'examiner la compatibilité de la détermination du DOC au regard des obligations imposées par ces dispositions. En outre, nous notons que la méthode utilisée par le DOC est exposée dans les grandes lignes dans le Mémorandum sur les questions et la décision. Nous aurions préféré qu'un plus grand nombre de renseignements aient été divulgués dans ce Mémorandum, mais nous estimons que les renseignements qui y figurent sont suffisants pour nous permettre d'examiner la compatibilité de la détermination du DOC. Nous faisons observer à cet égard que la pratique suivie par le DOC est d'utiliser le "coût réel de l'intrant". Comme les États-Unis l'ont souligné, le "coût réel de l'intrant" sera normalement inférieur à la valeur marchande – comme c'est le cas pour Tembec. Compte tenu de ces considérations, nous ne voyons pas comment le DOC aurait pu déterminer que la valeur pour les cessions internes de copeaux de bois consignée dans les registres de Tembec était raisonnable – ce qu'il a fait dans le cadre de l'enquête considérée, comme le montre le Mémorandum sur les questions et la décision – lorsqu'on la comparait avec les prix de vente des copeaux de bois facturés par les scieries de Tembec en Colombie-Britannique aux acheteurs non affiliés, si le DOC n'avait pas tenu compte, au moment de la détermination, du montant du bénéfice.

7.323 Le Canada fait valoir que les sous-produits n'ont pas de coûts et n'engendrent pas de bénéfices. Nous n'estimons pas que les États-Unis font valoir que les sous-produits ont des coûts. En réalité, le Mémorandum sur les questions et la décision est libellé comme suit: "Les copeaux de bois étant un sous-produit de la production de bois d'œuvre résineux, il n'y a pas de coût associé aux copeaux de bois faisant l'objet d'une cession entre les divisions de Tembec qui puisse être identifié séparément. Nous avons donc analysé les transactions de vente de copeaux de bois entre les scieries de Tembec et ses divisions internes pour évaluer si les prix de cession fixés au niveau interne étaient raisonnables."[452] S'il est vrai que le Mémorandum aurait pu être plus explicite sur ce point, nous considérons les explications des États-Unis, selon lesquelles le prix de cession interne a été traité comme un coût de remplacement, comme satisfaisantes.[453] Le Canada a peut-être raison en ce sens qu'à des fins comptables, les sous-produits n'ont pas de coût. Toutefois, nous estimons que lorsque le producteur vend des copeaux de bois, il doit au moins couvrir certains frais qu'il supporte peut-être en ce qui concerne les sous-produits. Il pourrait s'agir, entre autres choses, du stockage et du transport du sous-produit considéré jusqu'aux locaux des acheteurs. Même si, d'un point de vue comptable, ce ne sont peut-être pas des "frais" *stricto sensu* aux fins de la détermination du coût dans une enquête antidumping, nous ne pensons pas qu'il est déraisonnable pour une autorité chargée de l'enquête de les considérer comme des frais. En outre, le DOC semble avoir tenu compte d'autres facteurs (les diverses qualités et divers types de copeaux de bois) lorsqu'il a évalué le caractère raisonnable de la valorisation des cessions internes dans les registres de Tembec. S'agissant du bénéfice, nous rappelons que les États-Unis ont affirmé que les valeurs des cessions entre divisions reflétaient les coûts de production réels puisqu'une société n'a pas besoin d'inclure un bénéfice dans le prix qu'elle se facture à elle-même.[454] Cette affirmation n'a pas été contestée par le Canada. Comme pour les frais, nous ne sommes pas convaincus par les arguments du Canada, selon lesquels les sous-produits ne peuvent pas générer de bénéfices. À des fins comptables, la déclaration du Canada est peut-être exacte, mais nous n'estimons pas que cela infirmerait une détermination selon laquelle l'écart entre un montant consigné dans les registres de l'exportateur pour les cessions internes de sous-produits – les

[451] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 243. Les renseignements confidentiels contenus dans le passage entre crochets ont été supprimés.
[452] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11, page 61.
[453] Réponse des États-Unis à la question n° 42 du Groupe spécial, paragraphe 98.
[454] *Voir* le paragraphe 7.316, *supra*.

coûts de remplacement – et le montant perçu pour les ventes sur le marché concurrentiel – c'est-à-dire aux parties non affiliées – peut être considéré comme un bénéfice dans le cadre d'une détermination de l'existence d'un dumping. Il ne semble pas que l'article 2.2.1.1 étaye la position du Canada.

7.324 Pour les raisons qui précèdent, nous estimons qu'une autorité impartiale et objective aurait pu utiliser le coût réel du produit consigné dans les registres de Tembec comme point de repère pour valoriser les cessions internes des copeaux de bois. Nous estimons par ailleurs qu'une autorité impartiale et objective, compte tenu des faits dont le DOC était saisi au moment de la détermination, aurait pu déterminer que la valeur consignée dans les registres de Tembec pour les cessions internes de copeaux de bois n'était pas déraisonnable. Nous rejetons donc l'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1.

7.325 Le Canada allègue qu'un calcul incorrect des frais a une incidence sur la détermination des ventes qui peuvent être utilisées pour établir la valeur normale, contrairement à l'article 2.2.1, ainsi que sur le calcul de la valeur (normale) construite, contrairement à l'article 2.2. Il affirme par ailleurs que, si l'on établit un montant pour les coûts de production qui ne tient pas compte raisonnablement des frais engagés pour produire et commercialiser le produit visé par l'enquête, il s'ensuit un calcul inapproprié de la valeur normale qui entraîne à son tour une comparaison inéquitable entre la valeur normale et le prix d'exportation aux fins de l'article 2.4.[455]

7.326 Nous avons néanmoins déterminé que le Canada n'avait *pas* établi que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1. Nous ne pouvons donc pas souscrire au postulat sur lequel le Canada fonde les allégations de violation, selon lequel le DOC a calculé le coût de production de Tembec d'une manière incorrecte. Pour les raisons qui précèdent, nous estimons que le Canada n'a *pas* établi que les États-Unis avaient agi d'une manière incompatible avec les obligations qui leur incombent en vertu de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*.[456]

ii) West Fraser

7.327 Contrairement à ce qu'il a fait pour Tembec, le DOC a rejeté la valeur figurant dans les registres de West Fraser pour les ventes de copeaux de bois aux parties affiliées (usines de pâte à papier) en Colombie-Britannique. Il a procédé à une nouvelle valorisation de ces transactions de vente sur la base du prix pratiqué pour les copeaux de bois dans les transactions entre West Fraser et les parties non affiliées. Le Canada affirme que le DOC, en procédant de la sorte, a agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Comme dans le cas de Tembec, le Canada allègue l'existence de violations corollaires de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*.[457]

7.328 La principale question est donc de savoir si, lorsqu'il a procédé à une nouvelle valorisation des recettes tirées par West Fraser de la vente de copeaux de bois aux parties affiliées au lieu d'utiliser la valeur consignée dans les registres de la société, le DOC a agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1.[458] Aux fins de l'examen de la présente question, nous rappelons que l'article 2.2.1.1 établit que "les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet d'une enquête", pour autant qu'il soit satisfait à certaines conditions. En l'espèce, les États-Unis expliquent ce qui suit:

---

[455] Réponse du Canada à la question n° 51 du Groupe spécial, paragraphes 144 et 145.

[456] Nous n'avons donc pas à examiner l'argument des États-Unis fondé sur les constatations du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acie*r (paragraphe 7.333), selon lequel l'article 2.4 traite uniquement de la *comparaison* entre le prix d'exportation et la valeur normale et ne régit pas l'établissement de la valeur normale en tant que telle.

[457] *Voir* le paragraphe 7.314, *supra*.

[458] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi).

> "Pour déterminer si les registres d'une société tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente d'un produit, le [DOC] examine si les transactions entre parties affiliées ont été réalisées à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence. Il a procédé à cette analyse [dans le cas de West Fraser] et a conclu que les ventes aux parties affiliées n'étaient pas réalisées à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence. En conséquence, il s'est fondé sur les ventes aux parties non affiliées pour valoriser la compensation au titre des copeaux de bois de West Fraser."[459] (note de bas de page omise)

7.329 Nous n'estimons pas que le Canada fait valoir que le critère appliqué par les États-Unis est en soi incompatible avec l'article 2.2.1.1.[460] Aux fins du règlement du présent différend, nous partons donc du principe que l'*Accord antidumping* n'interdisait pas au DOC d'appliquer le critère des conditions de pleine concurrence pour déterminer si les prix des copeaux de bois facturés aux parties affiliées sont fiables et peuvent donc être utilisés en tant que compensation du coût de production du produit considéré. Nous croyons comprendre que l'argument du Canada est le suivant: si le DOC avait tenu compte des renseignements versés au dossier, il n'aurait pas pu écarter les recettes des ventes de copeaux de bois aux parties affiliées en Colombie-Britannique consignées dans les registres de West Fraser. Il nous incombe d'examiner si, comme l'allègue le Canada, une autorité impartiale et objective n'aurait pas pu – sur la base des renseignements versés au dossier au moment de la détermination – déterminer que la valeur des ventes de copeaux de bois aux parties affiliées en Colombie-Britannique consignée dans les registres de West Fraser était déraisonnable.

7.330 Au cours de l'enquête, West Fraser a avancé deux arguments pour étayer son assertion selon laquelle le DOC devrait utiliser les recettes consignées dans les livres par West Fraser provenant des ventes de copeaux de bois aux parties affiliées en tant que compensation du coût de production du bois d'œuvre résineux.[461] *Premièrement*, le Canada affirme que, pour montrer que ses ventes aux parties affiliées étaient réalisées aux prix du marché, West Fraser a présenté au DOC des données mensuelles pour l'année 2000 concernant les achats de copeaux de bois faits par l'une de ses usines de pâte affiliées, QRP. De l'avis du Canada, ces données indiquaient que les prix que QRP avait payés à West Fraser – pour les ventes de copeaux de bois provenant de la scierie "West Fraser Mills" à Quesnel (Colombie-Britannique) – correspondaient aux prix que QRP avait payés à son principal fournisseur de copeaux *non affilié*. Le Canada soutient que les fonctionnaires du DOC ont non seulement vérifié les renseignements qui précèdent, mais ont aussi demandé – et vérifié – des renseignements additionnels concernant les ventes faites à des acheteurs affiliés et non affiliés par les scieries Blue Ridge (Alberta) et PIR (Colombie-Britannique) de West Fraser. Le Canada affirme que, dans les mémoires qu'il a communiqués, West Fraser faisait valoir que les renseignements concernant les différentes scieries qui avaient été vérifiés indiquaient que les ventes de copeaux de bois par West Fraser aux parties affiliées avaient effectivement été faites aux prix du marché. *Deuxièmement*, le Canada affirme qu'immédiatement après que le DOC a rendu sa détermination finale, West Fraser lui a adressé une lettre dans laquelle il faisait valoir que l'utilisation du volume *de minimis* des ventes de copeaux de bois aux parties non affiliées en Colombie-Britannique en tant que point de repère exclusif

---

[459] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 222.

[460] Le Canada affirme qu'il:

> "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". (Première communication écrite du Canada, paragraphe 243)

[461] Réponse du Canada à la question n° 37 du Groupe spécial, Annexe I, pages A8 à A10.

s'agissant des prix du marché dans cette province constituait une erreur matérielle.[462] West Fraser a fait valoir que, comme ses ventes de copeaux de bois aux parties non affiliées en Colombie-Britannique étaient "*de minimis*", le DOC aurait dû évaluer si ses ventes aux parties affiliées avaient été effectuées à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence en employant la même méthode que celle qui avait été utilisée pour les ventes de copeaux faites aux parties affiliées par Canfor, qui se trouvait dans une situation semblable à la sienne en ce sens que Canfor ne vendait pas de copeaux à des acheteurs non affiliés en Colombie-Britannique.[463] West Fraser a demandé au DOC de comparer le prix auquel elle vendait les copeaux de bois aux acheteurs affiliés avec le prix moyen pondéré des ventes de copeaux des autres sociétés interrogées à des parties non affiliées en Colombie-Britannique.[464]

7.331 Nous avons estimé que la déclaration figurant dans le Mémorandum sur les questions et la décision reproduite ci-après était pertinente pour notre examen du premier argument du Canada:

> "En ce qui concerne West Fraser et Tembec, nous n'estimons pas non plus que la documentation présentée lors de la vérification démontrait que les prix obtenus par ces sociétés auprès de leurs sociétés affiliées pour les ventes de copeaux de bois reflétaient les prix du marché. Nous reconnaissons que la documentation communiquée lors de la vérification montrait que certaines usines de pâte affiliées choisies par ces sociétés interrogées payaient des prix similaires à leurs scieries et à des parties non affiliées pour les achats de copeaux de bois, mais nous notons que *les comparaisons fournies par chaque société interrogée l'ont été d'une manière sélective et non pas sur la base d'un échantillon choisi par le [DOC]*. Ces comparaisons ne représentaient qu'une partie des achats totaux de copeaux de bois effectués par les usines de pâte de Tembec et West Fraser et il n'y a aucun élément de preuve dans le dossier permettant de déterminer ce que les résultats pourraient être si toutes les usines étaient incluses."[465] (pas d'italique dans l'original)

7.332 Nous notons que le Canada n'a pas contesté les déclarations du DOC, selon lesquelles West Fraser n'a pas communiqué tous les renseignements sur l'échantillon choisi par le DOC.[466] Le Canada n'a pas non plus mis en évidence dans le dossier de justification du fait que West Fraser n'a pas communiqué les données d'échantillon demandées par le DOC. Nous ne considérons pas qu'il puisse être exigé d'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective qu'elle utilise les renseignements partiels communiqués par West Fraser afin d'appliquer le critère des conditions de pleine concurrence, surtout lorsqu'il n'est fourni aucune explication sur la raison pour laquelle les renseignements demandés n'ont pas pu être communiqués.[467] Compte tenu de tous ces faits, nous estimons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 en

[462] Pièce n° 161 du Canada, Comments Regarding Ministerial Errors, pages 4 à 6.
[463] *Id*., page 6.
[464] *Ibid*.
[465] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11, pages 61 et 62.
[466] Au contraire, le Canada fait valoir que, si le DOC avait considéré les renseignements fournis par l'exportateur comme inappropriés, il aurait alors dû le notifier à West Fraser (deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 290).
[467] Pour parvenir à cette conclusion, nous avons tenu compte de l'argument du Canada, selon lequel West Fraser avait communiqué au DOC des renseignements fournis par QRP pour illustrer le fait que, si les ventes de West Fraser aux prix les plus élevés à des parties affiliées n'étaient pas faites à des prix gonflés, les ventes à des prix inférieurs ne pouvaient pas non plus avoir été faites à des prix gonflés. Or, le Canada n'a mis en évidence aucun élément de preuve dans le dossier à l'appui de ses assertions.

n'utilisant pas les données concernant QRP communiquées par l'exportateur. Pour les raisons qui précèdent, nous rejetons le premier argument du Canada.[468]

7.333 Lorsque nous examinons le deuxième argument du Canada, nous notons que, dans ses Observations concernant des erreurs matérielles, West Fraser a demandé au DOC de ne pas utiliser les prix moyens facturés par les scieries McBride et PIR aux parties non affiliées en Colombie-Britannique comme point de repère auquel le prix moyen des copeaux de bois vendus aux parties affiliées serait comparé. En outre, nous notons que la détermination finale et le Mémorandum sur les questions et la décision ont été publiés *avant* la communication des Observations de West Fraser concernant des erreurs matérielles.[469] Compte tenu de ces faits, nous ne considérons pas que l'on puisse exiger d'une autorité impartiale et objective qu'elle tienne compte des observations formulées par West Fraser. Le fait que le DOC aurait encore pu, à ce stade, apporter des modifications à la détermination finale – sous la forme d'une correction d'erreurs matérielles[470] – ne change pas notre conclusion. L'article 5.10 de l'*Accord antidumping* impose aux autorités chargées des enquêtes des délais stricts pour clore lesdites enquêtes. À notre avis, le droit qu'ont les exportateurs de communiquer des données ou arguments nouveaux est donc soumis à ce principe fondamental inscrit dans l'*Accord antidumping*. Compte tenu du moment auquel West Fraser a présenté sa communication et du fait que ses observations portaient sur le fond, nous estimons que le DOC n'était pas tenu de rouvrir son enquête pour analyser les observations communiquées par l'exportateur. En résumé, nous estimons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* en ne tenant pas compte des arguments formulés par West Fraser dans ses Observations concernant des erreurs matérielles.[471]

7.334 Pour parvenir à cette conclusion, nous avons tenu compte de l'observation du Canada selon laquelle, au vu de la méthode utilisée par le DOC à l'étape préliminaire aux fins de valoriser la compensation au titre des recettes tirées des sous-produits, "il n'y avait aucune raison, pour West Fraser, de faire valoir (ou pour laquelle elle aurait dû faire valoir) que ses ventes aux parties non affiliées *en Colombie-Britannique* étaient trop faibles ou trop peu représentatives pour constituer des éléments de preuve fiables des prix du marché en Colombie-Britannique".[472] (italique dans l'original)

7.335 À cet égard, le Mémorandum sur les questions et la décision indique ce qui suit:

> "West Fraser affirme que les prix des copeaux varient considérablement selon les régions et que toute comparaison au niveau agrégé est dénuée de sens. West Fraser soutient qu'elle a expliqué lors de la vérification que ces prix variaient considérablement selon qu'il s'agissait de la Colombie-Britannique ou de l'Alberta et qu'ils ne devraient donc pas être comparés directement."[473]

---

[468] Les questions relatives au rejet de données et à l'utilisation des données de fait disponibles par l'autorité chargée de l'enquête pourraient relever de l'article 6.8 et de l'Annexe II de l'*Accord antidumping*, mais le Canada n'a pas formulé d'allégation au titre de cette disposition.

[469] Le Mémorandum sur les questions et la décision et la détermination finale ont été publiés le 21 mars 2002 (pièce n° 2 du Canada, IDM, page de couverture) et le 2 avril 2002 (pièce n° 1 du Canada, Final Determination), respectivement. Les observations de West Fraser concernant des erreurs matérielles figurent dans une lettre adressée au DOC datée du 9 avril 2002 (pièce n° 161 du Canada, Comments Regarding Ministerial Errors).

[470] Nous notons que la notion d'"erreurs matérielles" ne figure pas dans l'*Accord antidumping*. Elle correspond en fait à une pratique des États-Unis.

[471] Nous notons qu'un groupe spécial récent a exprimé un point de vue semblable. (Rapport du Groupe spécial *Argentine – Viande de volaille*, paragraphes 7.196 et 7.197)

[472] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 276.

[473] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 11, page 57.

7.336 En outre, le rapport de vérification des coûts de West Fraser indique ce qui suit:

> "Le [DOC] a noté que le tableau concernant les copeaux de bois était divisé entre les ventes en Alberta et les ventes en Colombie-Britannique. Pour les ventes en Alberta, la valeur unitaire moyenne des ventes aux parties affiliées était de [****] dollars canadiens contre [****] dollars canadiens pour la valeur unitaire moyenne des ventes aux parties non affiliées. Pour les ventes en Colombie-Britannique, la valeur unitaire moyenne des ventes aux parties affiliées était de [****] dollars canadiens, contre une valeur unitaire moyenne de [****] dollars canadiens pour les ventes aux parties non affiliées."[474]

7.337 L'extrait du rapport de vérification des coûts de West Fraser que nous venons de citer fait référence à un tableau figurant dans une pièce recueillie lors de la vérification – plusieurs mois avant la publication du Mémorandum sur les questions et la décision et de la détermination finale – qui est incluse dans la pièce n° 106 du Canada. Cette pièce présente séparément, entre autres choses, le volume de copeaux de bois vendus, par catégorie de client (affilié et non affilié), par chacune des scieries de West Fraser au Canada. Les totaux (en volume et en valeur) des ventes aux parties affiliées et non affiliées sont regroupés par région, c'est-à-dire l'Alberta et la Colombie-Britannique.

7.338 Nous estimons que, lorsqu'elle a fait valoir, au cours de la vérification, que toute comparaison au niveau agrégé était dénuée de sens et que la Colombie-Britannique et l'Alberta ne devraient pas être comparées directement car les prix des copeaux de bois variaient considérablement selon qu'il s'agissait de l'une ou l'autre de ces deux régions, West Fraser aurait pu prévoir que, si le DOC admettait son argument, il aurait pu envisager de comparer les prix des copeaux de bois vendus par les scieries de West Fraser en Colombie-Britannique aux parties affiliées dans cette même province avec les prix des ventes faites par ces scieries aux parties non affiliées dans cette région. Sur la base de ses propres données, West Fraser aurait déjà pu voir au cours de la vérification que le volume des copeaux de bois vendus aux parties non affiliées en Colombie-Britannique au cours de la période couverte par l'enquête était infime (0,28 pour cent des ventes totales de copeaux de bois en Colombie-Britannique). Pour les raisons qui précèdent, nous rejetons l'argument du Canada selon lequel West Fraser n'a pas formulé certains arguments spécifiques avant que l'enquête n'en soit à un stade très avancé car elle n'avait aucune raison de le faire plus tôt.[475]

7.339 Même si, pour les besoins de l'argumentation, nous devions prendre en considération les arguments de West Fraser, nous ne pourrions pas conclure que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Premièrement, le Canada fait valoir que le volume des copeaux de bois vendus par West Fraser aux parties non affiliées en Colombie-Britannique était infime. Les États-Unis répondent que, dans la mesure où les transactions portant sur ces copeaux étaient de nature commerciale, le volume réel de ces transactions est dénué de pertinence.

7.340 À notre avis, le volume des copeaux de bois vendus ne détermine pas en lui-même et à lui seul si ces transactions constituent un point de repère approprié au regard duquel le prix moyen des copeaux de bois vendus aux parties affiliées peut être comparé. Le Canada semble reconnaître implicitement ce fait lorsqu'il indique qu'il n'a pas formulé d'arguments concernant les ventes faites

---

[474] Pièce n° 110 du Canada, West Fraser's Cost Verification Report, page 23. Les renseignements confidentiels figurant dans les sections entre crochets ont été supprimés.

[475] En tout état de cause, nous notons que le Canada n'a pas présenté d'allégation au titre de l'article 6 de l'*Accord antidumping* dans la demande d'établissement d'un groupe spécial.

par la scierie PIR car les ventes de copeaux de bois aux parties non affiliées faites par PIR[476] "n'étaient pas effectuées à des prix gonflés" et "ne faussaient pas l'analyse du DOC".[477]

7.341 Le Canada fait valoir que la scierie McBride a vendu des copeaux de bois à des parties non affiliées au début de la période couverte par l'enquête, en vertu d'un contrat à long terme, et que ces ventes ne reflétaient donc pas les prix du marché pour l'ensemble de cette période.[478] Pour étayer son argument, le Canada cite l'extrait suivant du rapport de vérification des coûts de West Fraser:

> "les représentants de la société ont expliqué que la scierie McBride avait un contrat à long terme en vigueur pour les ventes de copeaux de bois lorsque la scierie a été achetée, et que toutes les ventes avaient été réalisées en avril et en mai 2000. Ils ont expliqué que la valeur commerciale des copeaux avait augmenté en mai 2000 et qu'ils avaient été obligés de vendre les copeaux au prix contractuel plus bas."[479]

7.342 Les États-Unis répondent que West Fraser n'a formulé aucun argument selon lequel le contrat à long terme de la scierie McBride ne représentait pas des prix du marché valables et aucun argument quant au fait que les ventes faites par son autre scierie en Colombie-Britannique (PIR) étaient réalisées dans des conditions de pleine concurrence.

7.343 Nous rappelons que West Fraser vendait des copeaux de bois à des parties non affiliées par l'intermédiaire de deux scieries en Colombie-Britannique, à savoir McBride et PIR. Nous croyons comprendre que le Canada fait valoir que le DOC n'aurait pas dû utiliser les ventes de copeaux de bois de McBride aux parties non affiliées pour déterminer s'il existait des conditions de pleine concurrence car:

- les ventes de McBride aux parties non affiliées étaient réalisées conformément à un contrat à long terme qui a empêché la scierie de relever les prix facturés à son client (non affilié) lorsque les prix du marché de ce produit ont augmenté; et

- les ventes de McBride aux parties non affiliées ont eu lieu à un moment où les prix des copeaux étaient au plus bas et n'étaient pas représentatifs des prix pratiqués en Colombie-Britannique durant l'ensemble de la période couverte par l'enquête.[480]

7.344 En ce qui concerne le contrat, le Canada a expliqué que les prix au titre du contrat à long terme de la scierie McBride étaient recalculés sur une base trimestrielle afin de tenir compte de l'évolution des prix du marché des copeaux de bois au cours du trimestre précédent.[481] Étant donné que les prix étaient recalculés périodiquement, nous n'estimons pas que les termes du contrat constituent en soi une justification suffisante pour conclure que les prix des copeaux de bois vendus par McBride aux parties non affiliées n'étaient pas fiables. Le deuxième argument du Canada concerne le moment auquel les ventes de McBride aux parties non affiliées ont été réalisées. Ainsi, le Canada affirme qu'elles ont eu lieu au début de la période couverte par l'enquête, alors que les prix des copeaux étaient au plus bas. Cela n'a pas été contesté par les États-Unis. Nous notons que le prix moyen des copeaux de bois vendus par West Fraser aux parties non affiliées en Colombie-Britannique

---

[476] Nous rappelons qu'il s'agit de l'une des deux scieries détenues par West Fraser, qui vendaient des copeaux de bois à des parties non affiliées en Colombie-Britannique durant la période couverte par l'enquête.

[477] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 281.

[478] Première communication écrite du Canada, paragraphe 249.

[479] Pièce n° 110 du Canada, West Fraser's Cost Verification Report, page 23.

[480] Première communication écrite du Canada, paragraphe 249.

[481] Le Canada a affirmé que "[le] contrat [de McBride] fixait les prix au début de chaque trimestre sur la base des conditions du marché en vigueur au cours du trimestre précédent". (Réponse du Canada à la question n° 132 du Groupe spécial, paragraphe 120)

a été calculé sur la base des ventes de copeaux faites par les scieries McBride et PIR aux parties non affiliées. Par conséquent, le prix moyen des copeaux de bois facturé aux parties non affiliées incluait des données non seulement de McBride, mais aussi de PIR. Le Canada a fait valoir et a montré que toutes les ventes de copeaux de bois faites par McBride aux parties non affiliées en Colombie-Britannique avaient eu lieu au cours des deux premiers mois de la période couverte par l'enquête, mais il ne nous a pas indiqué de renseignements dans le dossier sur le moment et les conditions des ventes de PIR. Nous ne sommes donc pas en mesure de déterminer si les données de McBride ont eu une incidence quelconque sur le prix moyen calculé par le DOC pour les ventes de copeaux de bois aux parties non affiliées et dans une mesure telle qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective n'aurait pas pu faire la moyenne des données relatives aux ventes de McBride et de PIR, comme l'a fait le DOC. Étant parvenus à cette conclusion, nous rejetons l'argument du Canada.

7.345 En outre, West Fraser a fait valoir au cours de l'enquête que le DOC aurait dû évaluer si les ventes de West Fraser aux parties affiliées étaient réalisées à des prix fixés dans des conditions de pleine concurrence en utilisant la même méthode que celle qui avait été utilisée pour les ventes de copeaux faites par Canfor aux parties affiliées. Ce traitement se justifiait car, selon West Fraser, les deux sociétés se trouvaient dans des situations semblables. Le Canada fait donc valoir devant nous que le DOC n'aurait pas dû appliquer des points de repère différents pour West Fraser et Canfor. Les États-Unis soutiennent que Canfor n'était pas dans une situation semblable à celle de West Fraser. Ils affirment que West Fraser vendait à des parties non affiliées en Colombie-Britannique, mais pas Canfor. En outre, les États-Unis font valoir que les ventes effectuées par West Fraser en Colombie-Britannique portaient sur sa propre gamme de produits et constituaient ainsi le meilleur élément de preuve de la valeur d'une compensation dans le processus de West Fraser. Canfor, en revanche, n'avait pas de ventes en Colombie-Britannique et les ventes réalisées sur ce marché dans des conditions de pleine concurrence par d'autres sociétés constituaient donc le meilleur élément de preuve de la valeur d'une compensation dans son cas.

7.346 Nous notons que le Canada n'a pas contesté le fait que, si Canfor n'avait *pas* de ventes de copeaux de bois à des parties non affiliées en Colombie-Britannique durant la période couverte par l'enquête, West Fraser en avait. À notre avis, les situations factuelles de Canfor et West Fraser sont donc sensiblement différentes. Dans le cas de Canfor, il n'y avait pas de ventes de copeaux de bois à des parties non affiliées en Colombie-Britannique; partant, l'autorité chargée de l'enquête n'a pas eu d'autre choix que d'utiliser des données autres que celles de l'exportateur lui-même pour appliquer le critère des conditions de pleine concurrence. Dans le cas de West Fraser, il y avait des données de fait disponibles pour l'exportateur concerné, même si elles ne représentaient qu'une part infime des ventes totales de copeaux de bois réalisées par West Fraser en Colombie-Britannique (0,28 pour cent). Le Canada n'a pas établi que les données relatives au prix moyen correspondant aux ventes de copeaux de bois aux parties non affiliées en Colombie-Britannique n'étaient pas fiables. En conséquence, nous n'estimons pas, sur la base des faits portés à notre connaissance, qu'on puisse exiger d'une autorité impartiale et objective qu'elle ait traité Canfor et West Fraser de la même manière. Pour cette raison, nous rejetons l'argument du Canada.

7.347 Pour les raisons qui précèdent, nous rejetons l'allégation du Canada selon laquelle, lorsqu'ils ont procédé à une nouvelle valorisation des recettes tirées par West Fraser de la vente de copeaux de bois aux parties affiliées, au lieu d'utiliser la valeur consignée dans les registres de cette société, les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1.

7.348 Pour ce qui est des allégations du Canada concernant les violations de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping*, nous notons que le Canada avance des arguments identiques à ceux qui sont mentionnés au paragraphe 7.325 *supra*, à l'appui de ces allégations. Cela étant et ayant constaté que le Canada n'a pas établi que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* en procédant à une nouvelle valorisation des prix des copeaux de bois vendus

par West Fraser aux parties affiliées en Colombie-Britannique, nous concluons que le Canada n'a pas établi que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 dudit accord. Pour cette raison, nous rejetons les allégations de violation de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.4 formulées par le Canada.

N. ALLÉGATION N° 11: ARTICLE 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 ET 2.4 – DIFFÉRENCE DANS LA COMPARABILITÉ DES PRIX RÉSULTANT DES BÉNÉFICES TIRÉS DES CONTRATS À TERME: SLOCAN

a) Contexte factuel

7.349 L'allégation du Canada concerne le traitement par le DOC des bénéfices et des pertes de Slocan qui découlaient des contrats de couverture à terme négociés à la CME. Slocan a passé deux types de contrats de couverture à terme concernant le bois d'œuvre au cours de la période couverte par l'enquête. Dans le cadre du premier type de contrat, Slocan a effectivement livré le bois d'œuvre conformément aux modalités du contrat à terme. Ces transactions étaient incluses dans les ventes déclarées par Slocan et ne sont *pas* contestées. D'autres contrats ont été vendus/négociés "avant la livraison matérielle et à sa place".[482] Les recettes provenant de ces opérations étaient consignées dans les livres de Slocan comme des activités de vente de bois d'œuvre. En réponse au questionnaire envoyé par le DOC aux exportateurs, Slocan a déclaré que les recettes nettes provenant des contrats à terme constituaient une compensation des frais de commercialisation directs. Le DOC a rejeté dans sa détermination préliminaire l'ajustement demandé au motif que ce revenu était un revenu de placement et non des frais de commercialisation directs; par conséquent, elles ne pouvaient pas être traitées comme un montant spécifique à déduire du chiffre des ventes ou à lui ajouter. Après la détermination préliminaire du DOC, Slocan a reformulé sa demande d'ajustement des frais de commercialisation directs et, à titre subsidiaire, a demandé au DOC de tenir compte des bénéfices et des pertes provenant des contrats à terme en tant que compensation des frais financiers. Dans sa détermination finale, le DOC a rejeté la demande de Slocan dans les termes suivants:

> "Toute vente de la marchandise visée intervenue pendant la période couverte par l'enquête du fait d'un contrat à terme a été incluse sur la liste des ventes communiquée par Slocan. Toutefois, nous n'avons pas inclus dans notre analyse les bénéfices tirés de la vente de contrats à terme qui n'avaient pas abouti à l'expédition de la marchandise visée. De tels bénéfices résultent de la position de Slocan à la CME et de sa position de producteur de bois d'œuvre résineux, mais non pas de la vente réelle de la marchandise visée.
>
> Nous n'avons pas non plus traité ces bénéfices comme une compensation des frais de commercialisation directs de Slocan. L'article 773 a) 6) C) iii) de la Loi prescrit [au DOC] de ne procéder à des ajustements au titre des circonstances de la vente que pour les frais de commercialisation directs et les frais pris en charge. L'article 351.410 c) définit les frais de commercialisation directs comme étant les "frais … qui résultent d'un lien direct avec la vente particulière en question et ont une relation directe avec elle". En conséquence, lorsque aucune vente de la marchandise visée n'est intervenue, il ne peut pas y avoir d'ajustement au titre des circonstances de la vente pour les frais de commercialisation directs.
>
> Slocan suggère comme autre possibilité que [le DOC] traite les bénéfices comme une compensation des frais financiers de Slocan. Pour étayer cet argument, Slocan conteste l'affirmation [du DOC] figurant dans le mémorandum relatif aux calculs joint à sa détermination préliminaire selon laquelle ces bénéfices sont des "revenus de

[482] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 315.

> placement" en indiquant qu'il s'agit pour Slocan d'une activité de couverture, non de spéculation, et que les ventes sur le marché à terme font partie intégrante du processus normal de vente et de distribution de l'entreprise. Tout en reconnaissant que l'activité de couverture de Slocan sur les marchés à terme du bois d'œuvre est liée à son activité principale de vente de bois d'œuvre, par opposition à une activité de placement spéculative, nous n'admettons pas, pour cette raison même, que les contrats à terme sont liés à l'activité financière de Slocan. De ce fait, les bénéfices tirés des contrats à terme ne devraient pas venir en compensation des intérêts versés par l'entreprise."[483]

b) Arguments des parties

7.350 Le **Canada** affirme que le DOC a suivi deux raisonnements directement contradictoires afin de ne pas tenir compte des bénéfices. Il affirme qu'au stade préliminaire, le DOC avait déterminé que les recettes provenant de la négociation des contrats à terme concernant le bois d'œuvre résineux étaient des revenus de placement et c'est pourquoi il avait rejeté la demande d'ajustement de Slocan. Au stade définitif, le DOC a refusé de traiter ces bénéfices comme une compensation des frais financiers de Slocan, en disant qu'ils se rapportaient à l'activité principale de Slocan, à savoir la vente de bois d'œuvre, et non à une quelconque activité de placement. Selon le Canada, une de ces déterminations au moins n'est pas valable et est donc fondée sur une évaluation des faits qui n'est ni impartiale ni objective. Gardant à l'esprit la constatation du DOC selon laquelle les opérations de couverture de Slocan sur les contrats à terme concernant le bois d'œuvre sont liées à son activité principale de vente de bois d'œuvre par opposition à une activité de placement spéculative, le Canada fait valoir que le DOC aurait dû accorder à Slocan un ajustement des frais de commercialisation directs. Il affirme que l'article 2.4 étaye son allégation. Le Canada soutient que l'article 2.4 n'exige pas qu'un ajustement des prix soit lié directement à une transaction de vente particulière. Il fait valoir que l'article 2.4 exigeait que les États-Unis tiennent dûment compte de toutes les différences affectant la comparabilité des prix. Le Canada soutient que les opérations de négociation de contrats à terme réalisées par Slocan représentaient soit une "condition" des ventes aux États-Unis, soit une "autre différence" affectant la comparabilité des prix, soit les deux. Il affirme qu'il incombait au DOC de décider comment classer les recettes tirées par Slocan des contrats à terme et comment tenir "dûment compte" de leur effet sur la comparabilité des prix. Si le DOC avait estimé que la demande de Slocan concernant cet ajustement n'était pas fondée, il aurait pu, selon ce qu'affirme le Canada, procéder à l'ajustement en compensant les frais financiers de Slocan par le revenu tiré des contrats à terme. Le Canada affirme que le fait que le DOC n'avait pas procédé à l'ajustement des frais de commercialisation demandé était incompatible avec l'obligation d'utiliser un montant raisonnable pour les frais ACG qui découlait pour les États-Unis de l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*. Le Canada affirme qu'une autorité chargée de l'enquête objective et impartiale évaluant les éléments de preuve dont le DOC disposait n'aurait pas pu parvenir à la conclusion qu'aucun ajustement n'était requis pour compenser les recettes tirées par Slocan des contrats à terme.

7.351 Les **États-Unis** répondent que le DOC a constaté que les opérations de couverture de Slocan concernant le bois d'œuvre étaient liées aux activités de vente globales et à la minimisation du risque pour Slocan de subir des fluctuations de prix. Les États-Unis affirment que les opérations de couverture ne sont qu'*indirectement* liées aux activités de vente parce qu'il n'y a pas de vente et de livraison réelles de bois d'œuvre à un acheteur. Étant donné que les recettes tirées de la négociation des contrats à terme concernant le bois d'œuvre ne pouvaient pas être liées directement aux ventes de bois d'œuvre résineux, les États-Unis affirment que le DOC a eu raison de constater que les contrats de couverture à terme de Slocan n'étaient pas des frais de commercialisation directs. Gardant à l'esprit que les recettes provenant des contrats à terme étaient consignées comme des recettes provenant des ventes de bois d'œuvre plutôt que comme des dépenses de production, les États-Unis font valoir que le

[483] Pièce n° 2 du Canada, IDM, observation n° 21, pages 92 à 94.

DOC a eu raison de rejeter la demande de Slocan visant à ce que les bénéfices provenant des contrats à terme compensent les frais financiers.

c) Évaluation par le Groupe spécial

7.352 Le Canada allègue que, compte tenu des faits dont le DOC avait connaissance, son refus d'accorder à Slocan un ajustement au titre de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* pour tenir compte des recettes nettes qu'elle tirait de la négociation des contrats à terme concernant le bois d'œuvre résineux à la CME entraînait la violation par les États-Unis de leurs obligations au regard de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*. Le Canada allègue que, si nous concluions que les États-Unis n'ont pas violé l'article 2.4, nous devrions constater que le DOC aurait dû tenir compte de ces recettes lorsqu'il a déterminé la valeur (normale) construite et que les États-Unis, en ne le faisant pas, ont violé l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.2.2. Pour nous, il ressort clairement du dossier que le DOC n'a pas contesté l'existence de ces recettes et qu'il a admis le fait que ces recettes provenaient d'opérations de couverture et non d'une spéculation sur les contrats à terme. La question dont nous sommes saisis consiste à déterminer si le DOC aurait dû procéder à un ajustement au titre de l'article 2.4 pour tenir compte des recettes nettes provenant des contrats à terme de Slocan et, si nous constatons que non, à déterminer si les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.2.2 en n'ayant pas tenu compte de ce revenu dans le calcul relatif au dumping. Nous notons que les recettes en cause ont été générées par l'achat et la vente de contrats à terme qui n'ont *pas* abouti à l'expédition de la marchandise visée.[484]

7.353 Nous croyons comprendre que le premier argument du Canada est que le DOC aurait dû accorder un ajustement au titre de l'article 2.4, sur la base des termes "conditions de vente", ou "toutes les autres différences dont il est démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix". Les États-Unis affirment qu'il n'a pas été démontré que les différences en cause affectaient la comparabilité des prix. En outre, ils font valoir que les contrats à terme en cause n'étaient pas des conditions de vente se rapportant à des transactions de vente de bois d'œuvre particulières.

7.354 La partie pertinente de l'article 2.4 dispose ce qui suit:

> "Il sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale. (…) Il sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la *comparabilité des prix*, y compris des différences dans les conditions de vente (…) et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix." (pas d'italique dans l'original; note de bas de page omise)

7.355 Nous rappelons notre examen, aux paragraphes 7.165 à 7.167, *supra*, des obligations imposées par cette disposition et, en particulier, la déclaration ci-après faite par l'Organe d'appel dans l'affaire *États-Unis – Acier laminé à chaud*:

> "L'article 2.4 de l'*Accord antidumping* dispose que, lorsqu'il y a entre le prix d'exportation et la valeur normale des "différences" qui affectent la "comparabilité" de ces prix, "[i]l sera dûment tenu compte" de ces différences. Le texte de cette disposition donne certains exemples de facteurs qui peuvent affecter la comparabilité des prix: "différences dans les conditions de vente, dans la taxation, dans les niveaux commerciaux, dans les quantités et les caractéristiques physiques, et ... toutes les autres différences". Toutefois, l'article 2.4 exige expressément qu'il soit "tenu compte" de "*toutes les autres différences* dont il est aussi démontré qu'elles affectent

[484] Par conséquent, l'examen et les conclusions que nous exposons ci-après ne concernent pas les ventes de Slocan à la CME qui ont abouti à l'expédition de la marchandise visée.

> la comparabilité des prix". (pas d'italique dans l'original) Il n'y a, par conséquent, aucune différence "affectant la comparabilité des prix" qui, en tant que telle, doive être exclue de celles dont il doit être "tenu compte".[485] (italique dans l'original)

7.356 Pour examiner une demande d'ajustement au titre de l'article 2.4, il faudrait donc commencer par déterminer s'il existe une *différence* entre le prix d'exportation et la valeur normale. C'est-à-dire une différence entre le prix auquel le produit similaire est vendu sur le marché intérieur du pays exportateur et celui auquel le produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping est vendu dans le pays importateur. Fondamentalement, cette disposition exige qu'il existe des différences entre deux marchés. S'il n'y a pas de différence affectant les produits vendus sur les marchés visés, par exemple si l'emballage du produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping et celui du produit similaire vendu sur le marché intérieur du pays exportateur sont identiques, cette disposition, selon nous, n'imposerait pas de procéder à un ajustement.

7.357 Les différences identifiées en ce qui concerne les produits vendus sur les deux marchés doivent affecter la *comparabilité* de la valeur normale et du prix d'exportation pour que l'obligation de tenir dûment compte s'applique. L'article 2.4 ne définit pas ce que l'on entend par *comparabilité*, mais comprend une liste non exhaustive de facteurs qui peuvent affecter la comparabilité des prix. Le terme comparabilité ne peut pas, selon nous, être défini dans l'abstrait. L'autorité chargée de l'enquête doit plutôt, sur la base des faits portés à sa connaissance, décider au cas par cas s'il est démontré qu'un facteur donné affecte la comparabilité des prix. Nous pouvons imaginer des situations dans lesquelles, bien que des différences existent, celles-ci n'affectent pas la comparabilité des prix. Par exemple, cela pourrait être le cas si, dans le pays exportateur, toutes les voitures vendues étaient peintes en rouge alors que toutes les voitures exportées étaient noires. La différence est évidente; en fait, il s'agit d'une des différences énumérées dans l'article 2.4 lui-même - une différence dans les caractéristiques physiques. Toutefois, il pourrait n'y avoir aucune différence quant aux coûts variables entre les deux voitures car le coût de la peinture – rouge ou noire – pourrait être le même. Si, au lieu des différences dans les coûts, nous nous intéressions aux différences dans la valeur marchande, nous pourrions arriver à la même conclusion dans le cas où soit le vendeur soit l'acheteur serait disposé à vendre ou à acheter au même prix, que la voiture soit rouge ou noire.[486]

7.358 Il est aussi important de noter qu'il n'y a pas de différences "affectant la comparabilité des prix" qui, en tant que telles, doivent être exclues de celles dont il doit être *tenu compte*. En outre, nous estimons que l'obligation imposée à l'autorité chargée de l'enquête consiste à examiner le bien-fondé de chaque ajustement demandé et à déterminer si la différence affecte la comparabilité des prix du produit dont il est allégué qu'il fait l'objet d'un dumping et du produit similaire vendu sur le marché intérieur du pays exportateur.[487]

7.359 Rappelant le critère d'examen que nous appliquons et la prescription voulant que nous ne procédions pas à un examen *de novo*, nous allons examiner les communications des parties pour déterminer si une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu conclure que, sur la base des faits portés à la connaissance du DOC au moment de la détermination, l'octroi d'un ajustement au titre de l'article 2.4 n'était pas requis.

---

[485] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 177.

[486] Selon nous, on pourrait aussi examiner la question de savoir si un facteur particulier affecte la comparabilité des prix du point de vue de l'acheteur. La question est de savoir si un acheteur serait disposé à opérer une différenciation de prix entre deux produits. Par exemple, un acheteur serait-il disposé à payer plus pour une voiture peinte en noir que pour la même voiture peinte en rouge, même si les coûts pour les deux voitures sont identiques? En d'autres termes, si le comportement de l'acheteur changeait en fonction de la couleur de la voiture, on pourrait considérer que cette différence dans les caractéristiques physiques, c'est-à-dire la différence de couleur, affecte la comparabilité des prix.

[487] En plus de ces observations, nous rappelons que nous avons expliqué comment nous comprenions l'article 2.4 aux paragraphes 7.165 à 7.167, *supra*.

7.360 La première question qui doit être examinée est de savoir s'il y avait des *différences* affectant la valeur normale et le prix d'exportation sur les deux marchés comparés, à savoir les États-Unis et le Canada. Le fait que les opérations de couverture de Slocan étaient réalisées aux États-Unis uniquement, c'est-à-dire à la CME, est incontesté. Aucune des parties n'a fait valoir que Slocan couvrait des contrats à terme concernant le bois d'œuvre résineux au Canada.

7.361 Nous notons que le Canada affirme ce qui suit:

> "Comme Slocan l'a démontré pendant l'enquête, en particulier dans la pièce n° 21 relative à la vérification, les opérations de couverture moyennant la négociation de contrats à terme affectent toutes les ventes sur un marché donné. Pièce n° 21 relative à la vérification des ventes de Slocan, *Random Length – An Introductory Hedge Guide*, pages VE2381 à VE2384 (pièce n° 119 du Canada). Slocan a une plus grande flexibilité pour répondre aux changements dans l'évolution des prix parce qu'elle connaît à l'avance le prix minimum auquel un certain pourcentage de ses produits sera vendu. Cela affecte les autres prix que Slocan est disposée à offrir et à accepter sur ce marché."[488]

et ce qui suit:

> "lors de la vérification, [Slocan] a démontré l'effet sur la comparabilité des prix en prouvant qu'elle était un "opérateur en couverture" sur le marché du bois d'œuvre et que le but et l'effet des contrats de couverture étaient d'affecter les prix sur le marché en offrant une protection contre les fluctuations des prix. Étant donné le but avéré des opérations de couverture, la détermination factuelle du [DOC] selon laquelle "les opérations de couverture de Slocan sur les contrats à terme concernant le bois d'œuvre sont liées à son activité principale de vente de bois d'œuvre" *était* une détermination qui établissait que les recettes provenant des contrats à terme affectaient les prix".[489] (italique dans l'original)

7.362 Le Canada fait valoir que Slocan a démontré que ses opérations de couverture aux États-Unis affectaient la comparabilité des prix. À l'appui de cette affirmation, nous croyons comprendre que le Canada affirme que les opérations de couverture de Slocan ne sont réalisées qu'aux États-Unis et qu'elles constituaient un effort délibéré d'affecter les prix des produits vendus sur le marché américain uniquement.

7.363 Nous notons que les recettes en cause ne proviennent pas de transactions de vente de bois d'œuvre particulières en tant que telles mais sont plutôt générées par la vente des contrats, devant être exécutés à une date ultérieure, eux-mêmes. Cela signifie que le même contrat peut être vendu et acheté, voire racheté par le vendeur initial, un certain nombre de fois avant qu'il aboutisse effectivement à la livraison matérielle du bois d'œuvre résineux. Nous notons également que le rapport du DOC relatif à la vérification de Slocan dit ce qui suit:

> "chaque contrat à terme que Slocan passe comporte l'obligation de livrer des "biens matériels" – le bois d'œuvre proprement dit – à moins que le contrat ne soit compensé.
>
> Lorsqu'un contrat à terme expire sans avoir été compensé, la Chicago Mercantile Exchange (CME) est le client. Slocan expédie les marchandises conformément aux instructions de la CME. (…)

---

[488] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 336, note 356.
[489] *Id.*, paragraphe 342, note 363.

> Slocan négocie des contrats à terme à des fins de couverture et non de spéculation. L'objectif de la couverture est de réduire le risque de détention de stocks de bois d'œuvre".[490]

7.364 Bien que la CME soit située aux États-Unis, les vendeurs et les acheteurs des contrats à terme peuvent néanmoins être implantés au Canada, comme c'est le cas de Slocan. En outre, nous notons que la livraison finale du bois d'œuvre résineux dans le cadre des contrats à terme peut aussi avoir lieu au Canada.[491] Bien que nous sachions que les recettes en cause ont été générées par des contrats à terme qui ont été compensés et qu'aucune livraison n'a eu lieu, le produit qui fait l'objet du contrat peut revenir sur le marché intérieur canadien. À la lumière de ce qui précède, il nous semble que l'on peut se demander si l'effet des opérations de couverture de Slocan peut être isolé pour le marché américain uniquement et si cela affecte donc la comparabilité des prix entre la valeur normale et le prix d'exportation. En outre, nous notons que la "plus grande flexibilité pour répondre aux changements dans l'évolution des prix" mentionnée par le Canada dans les communications qu'il nous a présentées ne peut pas, selon nous, être limitée au marché du pays dans lequel les opérations de couverture sont réalisées, c'est-à-dire les États-Unis. Mis à part des affirmations non fondées selon lesquelles cela "affecte les autres prix que Slocan est disposée à offrir et à accepter sur [le] marché [américain]", le Canada n'a présenté aucun élément de preuve indiquant que les opérations de couverture influaient uniquement sur la fixation des prix auxquels les produits de bois d'œuvre résineux étaient vendus aux États-Unis. En d'autres termes, le Canada ne nous a pas convaincus de ce que l'effet des opérations de couverture sur la "stabilité des prix" qui était sous-entendu dans ses communications ne jouait pas de rôle dans la fixation des prix des produits de bois d'œuvre résineux vendus au Canada ou sur tout autre marché sur lequel Slocan les vendait. Nous sommes donc d'avis que le Canada n'a pas établi qu'il y a des "différences" entre le prix d'exportation et la valeur normale qui affectent la "comparabilité" de ces prix.

7.365 Pour les raisons susmentionnées, nous concluons qu'une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective aurait pu conclure que l'ajustement demandé par Slocan au titre de l'article 2.4, que ce soit sur la base de l'expression "conditions de ventes" ou de l'expression "toutes autres différences", n'était pas justifié, et donc qu'une telle autorité aurait pu refuser d'accorder cet ajustement. Nous rejetons donc l'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4 de l'*Accord antidumping*.

7.366 À titre subsidiaire, le Canada fait valoir que, conformément à l'article 2.2.1.1, le DOC aurait dû compenser les frais financiers par les bénéfices provenant des contrats à terme pour déterminer la valeur (normale) construite.[492] Les États-Unis ne sont pas d'accord. Selon eux, il aurait été inapproprié que le DOC fasse abstraction de la façon dont ces bénéfices étaient traités dans les livres de Slocan et les traite plutôt comme des compensations du coût de production.

7.367 L'article 2.2.1.1 est ainsi libellé:

> "Aux fins du paragraphe 2, les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que

---

[490] Pièce n° 119 du Canada, Slocan's Cost Verification Report, page VE02361.
[491] *Id.*, page VE02366, où il est indiqué ce qui suit:.

> "Au cas où votre société voudrait prendre livraison et que ce soit aux États-Unis ou au Canada à l'est des frontières ouest du Dakota du Nord, du Dakota du Sud, du Nebraska, du Kansas, du Texas et de l'Oklahoma, et de la frontière ouest du Manitoba (Canada), le fret correspond au tarif publié le plus bas pour les wagons plats de 73 pieds depuis Prince (Colombie-Britannique) jusqu'à votre lieu d'implantation."

[492] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi).

> ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Les autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête, à condition que ce type de répartition ait été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur, en particulier pour établir les périodes approprié es d'amortissement et de dépréciation et procéder à des ajustements concernant les dépenses en capital et autres frais de développement. À moins qu'il n'en ait déjà été tenu compte dans la répartition visée au présent alinéa, les frais seront ajustés de manière appropriée en fonction des éléments non renouvelables des frais dont bénéficie la production future et/ou courante, ou des circonstances dans lesquelles les frais ont été affectés, pendant la période couverte par l'enquête, par des opérations de démarrage d'une production." (note de bas de page omise)

7.368 Nous rappelons l'interprétation, que nous avons donnée aux paragraphes 7.236 et 7.237 *supra*, des obligations découlant de l'article 2.2.1.1. Nous rappelons que l'article 2.2.1.1 dispose que les frais doivent normalement être calculés sur la base des registres de l'exportateur à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. En outre, il établit que l'autorité chargée de l'enquête doit prendre en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête, sous réserve que certaines conditions soient remplies. Le Canada affirme que, conformément à l'article 2.2.1.1, le DOC aurait dû compenser les frais financiers par les bénéfices provenant des contrats à terme pour déterminer la valeur (normale) construite. À la lumière de notre analyse des obligations énoncées à l'article 2.2.1.1, nous ne considérons pas que l'argument du Canada se rapporte à l'une quelconque des obligations imposées par l'article 2.2.1.1. Ayant rejeté la seule base sur laquelle le Canada a appuyé son allégation de violation de l'article 2.2.1.1, nous devons rejeter l'allégation du Canada.[493]

7.369 Le Canada fait valoir que le fait que le DOC n'a pas accordé d'ajustement était incompatible avec les obligations découlant pour les États-Unis de l'article 2.2, 2.2.1 et 2.2.2 de l'*Accord antidumping*.[494] En ce qui concerne son allégation au titre de l'article 2.2, le Canada fait valoir que cette disposition impose à l'autorité chargée de l'enquête d'utiliser un montant raisonnable pour les frais ACG.

7.370 L'article 2.2 est ainsi libellé:

> "Lorsque aucune vente du produit similaire n'a lieu au cours d'opérations commerciales normales sur le marché intérieur du pays exportateur ou lorsque (…) de telles ventes ne permettent pas une comparaison valable, la marge de dumping sera

[493] En outre, nous notons que Slocan a traité ces recettes comme des "recettes des ventes" plutôt que comme un élément du coût des marchandises vendues ou des frais ACG. Pour que le DOC les ait traitées différemment – comme un élément du coût des marchandises vendues ou des frais ACG – Slocan aurait dû faire valoir et montrer au cours de l'enquête qu'il y avait des raisons pour que le DOC s'écarte des "registres de l'exportateur"; or, rien ne nous indique qu'elle l'a fait. À défaut, la clause conditionnelle de l'article 2.2.1.1 prescrit que "les frais seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur", ce que nous constatons que le DOC a fait. Par conséquent, le DOC a agi conformément à la prescription énoncée à l'article 2.2.1.1.

[494] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vi). Nous notons que, dans la reformulation des allégations, le Canada n'a pas mentionné l'article 2.1 de l'*Accord antidumping* parmi les dispositions dont il alléguait qu'elles avaient été violées par les États-Unis. Compte tenu de cela, nous estimons que l'allégation au titre de l'article 2.1 ne nous est pas soumise et, par conséquent, nous ne l'examinerons pas.

> déterminée par comparaison avec (…) le coût de production dans le pays d'origine majoré d'un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général, et pour les bénéfices." (note de bas de page omise)

7.371 Conformément à cette disposition, la marge de dumping peut, dans certaines circonstances, être déterminée par comparaison du prix à l'exportation avec la valeur (normale) construite. Cette valeur (normale) construite doit inclure le coût de production dans le pays d'origine majoré d'un montant *raisonnable* pour les frais ACG et pour les bénéfices. Alors que cette disposition exige que le montant correspondant aux frais ACG qui doit être inclus dans la valeur (normale) construite soit raisonnable, le Canada n'a pas indiqué pour quelle raison nous devrions constater que les montants déterminés pour les frais ACG par le DOC n'étaient pas raisonnables. Il se contente d'alléguer que l'article 2.2 a été violé par les États-Unis, sans fournir de base ni d'arguments à l'appui de son allégation. Nous rappelons que, dans la constatation que nous avons formulée au paragraphe 7.13, *supra*, nous avons indiqué que c'était au Canada, qui a contesté la compatibilité de la mesure des États-Unis, qu'incombait la charge de démontrer que la mesure n'était pas compatible – en l'espèce – avec l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*. Qui plus est, nous rappelons que le rôle d'un groupe spécial n'est pas de plaider la cause de l'une ou l'autre partie. Le Canada n'a pas présenté d'arguments étayant son allégation selon laquelle le DOC avait utilisé dans l'affaire en cause des montants déraisonnables pour les frais ACG afin de construire la valeur (normale). Nous rejetons donc l'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.2.

7.372 Le Canada n'a avancé aucun argument pour étayer la violation alléguée par le DOC de l'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping*. Nous rappelons que le rôle d'un groupe spécial n'est pas de plaider la cause de l'une ou l'autre partie. Le Canada n'a pas présenté d'arguments à l'appui de son allégation. Nous rejetons donc l'allégation du Canada.[495]

7.373 Enfin, le Canada formule une allégation dérivée au titre de l'article 2.2.1. Il affirme qu'un calcul incorrect des frais influe sur la détermination des ventes qui peuvent être utilisées pour établir la valeur normale, ce qui est contraire à l'article 2.2.1. Cette allégation doit être rejetée car le Canada n'a pas établi que le DOC avait déterminé les frais d'une manière incorrecte (*voir* le paragraphe 7.368, *supra*).

O. ALLÉGATION CONCERNANT L'ARTICLE VI DU GATT DE 1994 ET LES ARTICLES 1ER, 9.3 ET 18.1 DE L'*ACCORD ANTIDUMPING*

a) Arguments des parties

7.374 Le **Canada** fait valoir qu'en ouvrant et en continuant indûment l'enquête, en ne déterminant pas dûment le "produit similaire", en ne procédant pas à un ajustement pour tenir compte des

[495] Quoi qu'il en soit, nous croyons comprendre que, dans ses registres, Slocan n'avait pas traité ces recettes comme un élément des frais ACG mais plutôt comme un "revenu des ventes". Comme cela est expliqué aux paragraphes 7.236 et 7.237, *supra*, l'article 2.2.1.1 privilégie la détermination des coûts sur la base des registres de l'exportateur. En l'espèce, le Canada nous demande de constater que le DOC aurait dû s'écarter des registres de Slocan et traiter le revenu en cause comme un élément des frais ACG de la société. Toutefois, nous rappelons que Slocan ne traitait pas les recettes en cause comme un élément des frais ACG mais plutôt comme des "recettes des ventes". Pour que nous parvenions à une conclusion conforme à la demande du Canada, nous sommes d'avis que Slocan aurait dû faire valoir et démontrer qu'il y avait des raisons, sur la base de la disposition de l'article 2.2.1.1, pour que le DOC s'écarte des registres de Slocan, c'est-à-dire traite les recettes en cause comme un élément des frais ACG plutôt que comme des "recettes des ventes". Le Canada n'a signalé aucun élément de preuve versé au dossier qui indiquait que c'était ce que Slocan avait fait dans le cadre de l'enquête.

différences physiques qui affectaient la comparabilité des prix, en ramenant à zéro les marges négatives et en calculant de manière incorrecte les frais de chaque société interrogée, les États-Unis ont appliqué des marges de dumping gonflées aux produits de bois d'œuvre résineux canadiens et ont appliqué une mesure contre le dumping qui était contraire aux articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et à l'article VI du *GATT de 1994*.

b) Évaluation par le Groupe spécial

7.375 Au titre de cette allégation, nous croyons comprendre que le Canada fait valoir que, étant donné que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec certaines dispositions de l'*Accord antidumping* en ouvrant et en continuant indûment l'enquête, en ne déterminant pas dûment le "produit similaire", en ne procédant pas à un ajustement pour tenir compte des différences physiques qui affectaient la comparabilité des prix, en ramenant à zéro les marges négatives et en calculant d'une manière incorrecte les frais de chaque société interrogée – il s'agit là d'allégations distinctes examinées dans les sections VII.D à VII.N, *supra* –, les États-Unis ont aussi agi d'une manière incompatible avec les articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et l'article VI du *GATT de 1994*.[496] Il s'agit donc d'une allégation dérivée.[497]

7.376 Pour commencer, nous notons que, dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, on ne trouve de référence à l'article 9.3 que dans la section 3. Cette section couvre les allégations du Canada examinées dans les sections VII.H à VII.N du présent rapport uniquement. Compte tenu de ce point, et du fait qu'il n'y a aucune référence générale à une violation de l'article 9.3 ailleurs dans la demande d'établissement d'un groupe spécial, nous estimons que notre examen et nos constatations concernant l'article 9.3 doivent être limités aux allégations examinées dans les sections VII.H à VII.N du présent rapport.

7.377 Notre décision concernant cette allégation de violation de diverses dispositions de *l'Accord antidumping* et du *GATT de 1994* dépendra entièrement des constatations que nous avons formulées concernant les allégations auxquelles cette allégation se rapporte. Nous rappelons que dans les sections VII.D à VII.N, *supra*, nous avons décidé qu'en utilisant la "réduction à zéro" pour déterminer l'existence des marges de dumping, les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*, et nous avons rejeté les autres allégations du Canada. Gardant à l'esprit nos conclusions concernant les allégations examinées dans ces sections et ce qui est indiqué au paragraphe 7.376, *supra*, nous constatons ce qui suit:

- l'allégation de violation des articles 1er et 18.1 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI du *GATT de 1994* formulée par le Canada, qui repose sur des allégations que nous avons rejetées aux sections VII.D à VII.G, est sans fondement; et

- l'allégation de violation des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI du *GATT de 1994* formulée par le Canada, qui repose sur des allégations que nous avons rejetées aux sections VII.H et VII.J à VII.N, est aussi sans fondement.

7.378 En ce qui concerne l'allégation relative à la "réduction à zéro", examinée à la section VII.I, *supra*, nous rappelons que nous avons décidé que les États-Unis n'ont *pas* agi d'une manière compatible avec l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. C'est donc en ce qui concerne cette allégation que nous devons déterminer si – comme le Canada le fait valoir – les États-Unis "ont appliqué une

[496] Réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vii).

[497] Nous croyons comprendre qu'il s'agit d'une allégation dérivée ou dépendante d'après les arguments que le Canada a avancés pour étayer les violations alléguées des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI du *GATT de 1994*. (*Voir* le paragraphe 7.374, *supra*, et la réponse du Canada à la question n° 1 du Groupe spécial, paragraphe 1 vii))

mesure contre le dumping qui était contraire aux articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et à l'article VI du *GATT de 1994*". Nous notons qu'un groupe spécial "ne doit traiter que les allégations qui doivent l'être pour résoudre la question en cause dans le différend".[498] Compte tenu de la nature dépendante de l'allégation du Canada, nous ne voyons pas l'utilité de rendre une décision la concernant.[499] En particulier, rendre une décision concernant cette allégation dépendante ne donnera aucune indication additionnelle quant aux mesures que devront prendre les États-Unis pour mettre en œuvre notre recommandation relative à la violation dont elle est dépendante. À la lumière de ce qui précède, nous ne jugeons pas nécessaire d'examiner l'allégation formulée par le Canada au titre des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping*, et de l'article VI du *GATT de 1994*.

VIII. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

A. CONCLUSIONS

8.1 À la lumière de nos constatations, *supra*, nous concluons que dans l'enquête en question:

a) les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec:

i) l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping* en déterminant l'existence de marges de dumping sur la base d'une méthode incluant la pratique de la "réduction à zéro";

b) les États-Unis n'ont *pas* agi d'une manière incompatible avec:

i) l'article 5.2 de l'*Accord antidumping* en déterminant que la demande contenait les renseignements qui sont exigés par l'article 5.2;

ii) l'article 5.3 de l'*Accord antidumping* en déterminant qu'il y avait des éléments de preuve suffisants de l'existence d'un dumping pour justifier l'ouverture de l'enquête;

iii) l'article 5.8 de l'*Accord antidumping* en ne rejetant pas la demande avant l'ouverture de l'enquête, ou en ne closant pas l'enquête, en raison du caractère insuffisant allégué des éléments de preuve relatifs au dumping;

iv) l'article 2.6 de l'*Accord antidumping* en déterminant qu'il ne doit y avoir qu'un seul produit similaire et un seul produit considéré;

v) l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* en n'accordant pas d'ajustement pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques (différences dans les dimensions), comme le demandaient certaines sociétés interrogées;

vi) l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping* dans leur calcul des montants correspondant aux frais financiers pour le bois d'œuvre résineux dans le cas d'Abitibi;

---

[498] Rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Chemises et blouses de laine*, page 22.

[499] Nous notons qu'une approche semblable a été suivie par les groupes spéciaux dans l'affaire *Argentine – Viande de volaille*, paragraphes 7.369 et 7.370; dans l'affaire *Guatemala – Ciment II*, paragraphe 8.296; et dans l'affaire *États-Unis – DRAM*, paragraphe 6.92.

vii) l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping* dans leur calcul des montants correspondant aux frais de caractère général et aux frais d'administration pour le bois d'œuvre résineux dans le cas de Tembec;

viii) l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping* dans leur calcul des montants correspondant aux frais de caractère général et aux frais d'administration pour le bois d'œuvre résineux dans le cas de Weyerhaeuser;

ix) l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.4 de l'*Accord antidumping* dans leur calcul des montants correspondant aux recettes tirées des sous-produits provenant de la vente des copeaux de bois en tant que compensations pour Tembec et West Fraser;

x) l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* en n'accordant pas d'ajustement à Slocan pour tenir compte des recettes nettes tirées de la négociation des contrats à terme concernant le bois d'œuvre résineux, ou l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.2.2 en ne tenant pas compte de ces recettes nettes pour déterminer la valeur (normale) construite;

xi) les articles 1er et 18.1 de l'*Accord antidumping* et l'article VI du *GATT de 1994* en ce qui concerne les allégations du Canada mentionnées au paragraphe 8.1 b) i) à 8.1 b) iv), *supra*;

xii) les articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et l'article VI du *GATT de 1994* en ce qui concerne les allégations du Canada mentionnées au paragraphe 8.1 b) v) à 8.1 b) x), *supra*.

c) à la lumière des constatations figurant à la section 8.1 a) et 8.1 b), *supra*, nous appliquons le principe d'économie jurisprudentielle et ne nous prononçons pas sur les allégations du Canada au titre:

i) de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* ("comparaison équitable") en ce qui concerne la réduction à zéro; et

ii) des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI du *GATT de 1994*, en ce qui concerne la question mentionnée au paragraphe 8.1 a) i), *supra*.

B. ANNULATION OU RÉDUCTION D'AVANTAGES

8.2 Conformément à l'article 3:8 du *Mémorandum d'accord*, dans les cas où il y a infraction aux obligations souscrites au titre d'un accord visé, la mesure est présumée annuler ou compromettre des avantages découlant de cet accord. En conséquence, nous concluons que, dans la mesure où les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec les dispositions de l'*Accord antidumping*, ils ont annulé ou compromis des avantages découlant pour le Canada de cet accord.

C. RECOMMANDATION

8.3 Dans sa demande d'établissement d'un groupe spécial, le Canada nous a demandé de recommander à l'Organe de règlement des différends que les "États-Unis (...) abrog[ent] l'ordonnance antidumping visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada".[500] Outre l'abrogation

[500] WT/DS264/2.

de la mesure en cause, le Canada nous a demandé, dans sa première communication écrite, de suggérer aux États-Unis de mettre en œuvre la recommandation du Groupe spécial en "restitu[ant] les dépôts en espèces perçus au titre d'une enquête illégale et d'une détermination illégale de l'existence d'un dumping".[501]

8.4 En examinant la demande du Canada, nous rappelons tout d'abord que la partie pertinente de l'article 19:1 du *Mémorandum d'accord* dispose ce qui suit:

> "Dans les cas où un groupe spécial ou l'Organe d'appel conclura qu'une mesure est incompatible avec un accord visé, il recommandera que le Membre concerné la rende conforme audit accord. Outre les recommandations qu'il fera, le groupe spécial ou l'Organe d'appel *pourra suggérer au Membre concerné des façons de mettre en œuvre ces recommandations*". (pas d'italique dans l'original; notes de bas de page omises)

8.5 À la lumière des constatations formulées au paragraphe 8.1, *supra*, nous recommandons donc que l'Organe de règlement des différends demande aux États-Unis de rendre leur mesure conforme à leurs obligations au regard de l'*Accord antidumping*.

8.6 En vertu de l'article 19:1, les groupes spéciaux ont le pouvoir discrétionnaire ("pourr[ont]") de suggérer à un Membre des façons de mettre en œuvre la recommandation pertinente. Toutefois, un groupe spécial n'est pas tenu de faire une suggestion s'il ne le juge pas approprié. Nous ne jugeons pas approprié de faire une quelconque recommandation à l'Organe de règlement des différends à cet égard.

IX. OPINION DISSIDENTE DE L'UN DES MEMBRES DU GROUPE SPÉCIAL CONCERNANT L'ALLÉGATION DU CANADA AU SUJET DE LA RÉDUCTION À ZÉRO

9.1 Bien que je me joigne à mes collègues du présent Groupe spécial en ce qui concerne les constatations sur toutes les autres allégations qui nous ont été soumises, je dois exprimer mon désaccord avec les constatations concernant la réduction à zéro (allégation n° 6). À mon avis, le Canada n'a pas établi que la réduction à zéro était incompatible avec les dispositions spécifiques de l'article 2.4.2 ou avec la prescription générale relative à la "comparaison équitable" de l'article 2.4. Au minimum, je considère que l'interprétation que donnent les États-Unis de l'article 2.4.2 et 2.4, à savoir qu'il n'interdit pas la réduction à zéro, est admissible. En conséquence, je constaterais que les États-Unis n'ont pas agi d'une manière incompatible avec l'article 2.4.2 et 2.4 du fait qu'ils ont ramené à zéro les marges négatives dans l'enquête menée aux fins du présent différend.

9.2 Pour commencer, je rappelle le critère d'examen qui régit les travaux des groupes spéciaux (et de l'Organe d'appel) lorsqu'ils examinent des allégations selon lesquelles un Membre a violé l'*Accord antidumping*. L'article 17.6 ii) dispose que, lorsqu'une disposition de l'*Accord antidumping* se prête à plus d'une interprétation admissible, il sera constaté qu'une mesure est conforme à cette disposition si elle repose sur l'une de ces interprétations admissibles. Ainsi, notre tâche n'est pas de choisir notre interprétation préférée de l'article 2.4.2 et 2.4 de l'*Accord antidumping*, mais de déterminer si l'interprétation avancée par les États-Unis est admissible, au regard des règles d'interprétation des traités applicables dans le cadre du règlement des différends de l'OMC. Si nous devions constater que tel est le cas, il nous faudrait décider que les actions des États-Unis, lorsqu'ils ont effectué une réduction à zéro dans cette enquête, sont conformes à l'article 2.4.2 et 2.4. À mon avis, l'article 17.6 ii) s'applique à chaque étape de notre analyse: si telle ou telle étape essentielle de notre raisonnement dépend d'une interprétation qui n'est qu'une interprétation parmi de multiples

[501] Première communication écrite du Canada, paragraphe 550. *Voir* aussi la deuxième déclaration orale (liminaire) du Canada, paragraphe 112.

interprétations admissibles, alors nous ne pouvons pas constater que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'*Accord antidumping*.

9.3 Bien que je ne souscrive pas aux constatations de mes collègues concernant la réduction à zéro, je partage leur conclusion intermédiaire selon laquelle l'utilisation de moyennes multiples est autorisée par l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*. À mon avis, il ne s'agit pas d'interprétations admissibles multiples, mais plutôt de l'interprétation correcte de cette disposition. Mes collègues ont parfaitement expliqué les bases de leurs conclusions concernant l'utilisation de moyennes multiples, y compris la nécessité de donner un sens au terme "comparables", surtout compte tenu de son inclusion dans le texte à un stade tardif des négociations; le caractère approprié de la lecture du membre de phrase "toutes les transactions à l'exportation comparables" dans son ensemble d'une manière qui donne un sens à tous les éléments; la pertinence du concept de "comparabilité des prix" en ce qui concerne les ajustements au titre de l'article 2.4 en tant que contexte pour comprendre le terme "comparables" figurant à l'article 2.4.2; le fait qu'il est évidemment illogique d'interpréter l'article 2.4.2 comme prescrivant que les comparaisons soient effectuées soit au niveau le plus agrégé (de moyenne à moyenne), soit au niveau le moins agrégé (entre transactions prises individuellement), tout en prohibant les comparaisons aux niveaux d'agrégation intermédiaires[502]; et la compatibilité de l'utilisation de moyennes multiples avec l'objectif global de l'article 2.4, qui est d'assurer une comparaison équitable. J'ajouterais simplement que l'utilisation de l'expression "marges de dumping", bien qu'elle ne soit pas concluante quant au point de savoir si l'utilisation de moyennes multiples est autorisée, représente un élément additionnel de la description globale étayant la conclusion que cette utilisation est permise.

9.4 Je ne vois pas la nécessité de répéter le raisonnement de mes collègues, mais je voudrais souligner la grande importance de l'utilisation de moyennes multiples pour assurer une comparaison équitable. Il y aura des différences entre les transactions sur le marché intérieur et les transactions à l'exportation dans quasiment toutes les enquêtes antidumping. Ces différences peuvent provenir, entre autres, des différences physiques, des différences dans le niveau commercial, ou de la date de la vente.[503] S'il est vrai que ces différences peuvent en principe être prises en compte par des ajustements, dans bien des cas, il ne sera tout simplement pas possible d'identifier et de quantifier leurs effets précis sur la comparabilité des prix. Par ailleurs, il existe diverses manières différentes d'aborder la question de la comparabilité des prix et l'exécution d'ajustements. Lorsqu'il existe une grande variété de types ou de dates de vente, par exemple, il sera difficile même d'identifier lequel des nombreux groupes devrait représenter la norme que devraient viser les ajustements. L'utilisation de moyennes multiples élimine la nécessité de prendre en considération de tels ajustements, réduisant ainsi l'influence d'un jugement subjectif des résultats. À mon avis, par conséquent, l'utilisation de moyennes multiples non seulement n'est pas interdite par l'*Accord antidumping*, mais est généralement la façon la plus appropriée, la plus équitable, la plus précise, la plus prévisible, et dans beaucoup de cas la seule façon possible d'assurer une comparaison équitable.[504] Nous devons assumer que les négociateurs en étaient conscients lorsqu'ils ont négocié l'*Accord antidumping*.

---

[502] Il est difficile de comprendre pourquoi une autorité chargée de l'enquête serait tenue de comparer tout le produit visé par l'enquête à tout le produit similaire étranger ou bien les transactions à l'exportation prises individuellement aux transactions sur le marché intérieur prises individuellement, sans être en même temps autorisée à comparer des groupes de transactions à l'exportation à des groupes de transactions sur le marché intérieur comparables.

[503] Pour des raisons purement pratiques, on peut exclure que la nécessité d'utiliser des moyennes multiples dans le cas de modèles ou types multiples peut être éliminée en procédant à des enquêtes distinctes pour chaque modèle ou type, puisque même un produit visé par une enquête, qui est défini d'une manière apparemment étroite, tel que les téléviseurs ou les roulements à billes d'une dimension spécifique, peut comporter d'innombrables modèles ou types.

[504] À la deuxième réunion du Groupe spécial avec les parties, nous avons demandé aux représentants des deux parties combien de fois ils avaient rencontré une affaire dans laquelle il n'y avait qu'une seule étape à

9.5 Le lecteur pourra demander pourquoi il est nécessaire dans le présent rapport de débattre de l'admissibilité de l'utilisation de moyennes multiples. Après tout, les parties conviennent qu'une telle utilisation est admissible en vertu de l'article 2.4.2[505], et les tierces parties n'ont pas soutenu autre chose.[506] La raison pour laquelle la discussion est pertinente ici est que le Canada s'appuie en l'espèce sur la décision de l'Organe d'appel relative à la réduction à zéro dans l'affaire *CE – Linge de lit*, et qu'à mon avis, cette décision repose, au moins implicitement, sur la conclusion que l'utilisation de moyennes multiples est prohibée par l'article 2.4.2.[507] Le raisonnement de l'Organe d'appel, qui semble en définitive être fondé sur l'opinion selon laquelle en effectuant une réduction à zéro, les CE ont calculé une moyenne pondérée qui ne reflétait pas pleinement les prix de certaines transactions à l'exportation et ainsi n'ont pas satisfait à la prescription voulant que l'on compare une valeur normale moyenne pondérée à une moyenne pondérée de toutes les transactions à l'exportation comparables, ne peut tout simplement pas cadrer avec une constatation selon laquelle l'utilisation de moyennes multiples est autorisée. Ainsi, si l'utilisation de moyennes multiples *est* autorisée – et les parties, mes collègues et moi-même convenons tous qu'elle l'est – on ne peut tout simplement pas s'appuyer sur le rapport de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit* pour conclure que la réduction à zéro est prohibée. Nous devons plutôt examiner s'il y a quelque *autre* base pour conclure que la réduction à zéro est prohibée par l'article 2.4.2.

9.6 Mes collègues ont essayé d'élaborer une telle base autre que le raisonnement figurant dans l'affaire *CE – Linge de lit*. Ils ont conclu que l'obligation d'inclure dans le prix à l'exportation moyen pondéré "toutes les transactions à l'exportation comparables" s'appliquait non seulement au stade de la comparaison mais *aussi* à l'agrégation des résultats des comparaisons multiples. Ils considèrent qu'au moyen de la réduction à zéro, les États-Unis ont partiellement exclu du processus d'agrégation les résultats des comparaisons concernant les types pour lesquels la valeur normale moyenne pondérée était inférieure au prix à l'exportation moyen pondéré. Ils concluent que les États-Unis ont donc violé l'article 2.4.2 en ne tenant pas compte de tous les prix à l'exportation comparables lorsqu'ils ont calculé la marge de dumping globale. Je suis dans l'obligation d'exprimer mon désaccord.

9.7 On se rappellera que, lorsqu'une autorité chargée de l'enquête entreprend de calculer des moyennes multiples, elle divise tout d'abord la marchandise visée (et le produit similaire étranger) en groupes fondés sur des caractéristiques communes (qui peuvent être relatives aux caractéristiques physiques, au niveau commercial, à la date de vente, etc.). Elle calcule une valeur normale et un prix à l'exportation pondérés pour chaque groupe, puis compare les moyennes pondérées afin de déterminer l'étendue du dumping, le cas échéant, pour ce groupe. Il en résulte des marges de dumping (ou des montants de dumping, si l'on préfère) multiples, une pour chaque groupe. Afin de déterminer une marge globale pour les produits visés par l'enquête, toutefois, il sera nécessaire, d'une façon ou d'une autre, d'agréger les résultats issus des comparaisons pour chaque groupe. Un processus analogue interviendra lorsqu'une autorité chargée de l'enquête fait ses calculs transaction par

---

accomplir, c'est-à-dire dans laquelle il n'y avait qu'un seul modèle, un seul niveau commercial et une seule période. Le représentant des États-Unis a répondu qu'il ne connaissait aucune enquête répondant à cette description, tandis que le représentant canadien a indiqué qu'il avait connu "une ou deux" affaires ne comportant qu'une seule étape.

[505] Le Canada a fait valoir devant le Groupe spécial que son interprétation de l'article 2.4.2 "... n'interdi[sait] pas l'établissement de marges de dumping en ce qui concerne certains modèles d'un produit". Réponse du Canada à la question n° 31 du Groupe spécial, paragraphe 109.

[506] Le Japon a relevé qu'"[u]ne méthode fondée sur des comparaisons multiples prévue à l'article 2.4.2 peut être appliquée dans le processus de calcul des marges pour des raisons de commodité administrative afin de tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques entre plusieurs modèles d'un produit". (Déclaration orale du Japon en tant que tierce partie, paragraphe 5.75, *supra*)

[507] Ainsi, l'Organe d'appel a indiqué que "[t]ous les types ou modèles assimilables à un produit "similaire" doivent nécessairement être "comparables" et des transactions à l'exportation portant sur ces types ou modèles doivent donc être considérées comme des "transactions à l'exportation comparables" au sens de l'article 2.4.2". (Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 58)

transaction. Dans ce cas également, l'autorité chargée de l'enquête calculera des marges (ou des montants) de dumping pour un certain nombre de transactions spécifiques, et devra ensuite les agréger pour déterminer une marge de dumping globale pour le produit.

9.8 Il ne fait pas de doute que, comme l'autorité chargée de l'enquête, dans le cas de l'utilisation de moyennes multiples, calcule des valeurs normales et des prix à l'exportation moyens pondérés pour chaque groupe, elle est tenue dans la phase d'enquête de respecter l'article 2.4.2. Cela inclut l'obligation au titre de l'article 2.4.2 d'inclure dans chacune des comparaisons de moyenne à moyenne "toutes les transactions à l'exportation comparables". Cependant, dans la présente affaire, rien ne laisse penser que le DOC n'a pas inclus telle ou telle transaction à l'exportation comparable dans l'une quelconque des comparaisons de moyenne à moyenne qu'il a effectuées en l'espèce. Rien n'indique non plus que le DOC n'a pas *pleinement* pris en compte telle ou telle transaction à l'exportation lorsqu'il a effectué chaque comparaison de moyenne à moyenne. Sur la base du dossier dont nous sommes saisis, il faut considérer que chacune des transactions à l'exportation examinées par le DOC a été pleinement prise en compte lorsqu'il a effectué la comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation pour un type donné. Or l'allégation du Canada, et le raisonnement de mes collègues du présent Groupe spécial, est fondée sur l'opinion selon laquelle les États-Unis ont manqué à l'obligation d'inclure "toutes les transactions à l'exportation comparables" en raison de la manière dont ils ont agrégé les résultats de leurs comparaisons multiples.

9.9 Il me semble que mes collègues essaient de concilier deux positions mutuellement incompatibles. Ils concluent que l'article 2.4.2 ne prescrit pas que la marge de dumping globale pour un produit soit calculée sur la base d'un seul prix à l'exportation moyen pondéré et d'une seule valeur normale moyenne pondérée. En même temps, ils semblent conclure que le résultat ultime de l'agrégation de comparaisons multiples de moyenne à moyenne doit être le même que si le DOC avait effectué une seule comparaison de moyenne à moyenne, ou en tout état de cause qu'une fois qu'il a calculé des moyennes multiples, il est tenu de calculer la moyenne de ces moyennes, en utilisant les marges de dumping négatives pour compenser les marges positives. À mon avis, ces conclusions ne sont pas convaincantes. L'article 2.4.2 autorise l'utilisation de moyennes multiples, et les obligations de l'article 2.4.2 se rapportent à chacune des comparaisons de moyenne à moyenne effectuées. Ce sont là toutes les indications qui peuvent être déterminées à partir du texte de l'article 2.4.2. Je ne vois rien dans l'article 2.4.2 qui dicte spécifiquement comment ces marges "intermédiaires" doivent être agrégées afin de calculer une marge de dumping globale pour le produit visé par l'enquête en ce qui concerne un exportateur donné, pas plus que je ne vois quoi que ce soit dans l'article 2.4.2 qui prescrive comment sont agrégés les résultats des comparaisons transaction par transaction.

9.10 À cet égard, il convient de noter que l'*Accord antidumping* ne dit rien de l'agrégation non seulement en ce qui concerne la première méthode de comparaison (de moyenne à moyenne). Je note, à titre de contexte pertinent, que l'article 2.4.2 ne dit rien non plus de la manière d'agréger les résultats des comparaisons transaction par transaction dans le cadre de la deuxième méthode exposée dans cette disposition. L'article 2.4.2 dispose que l'existence de marges de dumping peut être établie "par comparaison entre la valeur normale et les prix à l'exportation transaction par transaction". Manifestement, rien dans l'article 2.4.2 ne donne une orientation spécifique sur la manière dont les résultats des comparaisons entre les transactions prises individuellement doivent être agrégés, et cette base textuelle sur laquelle mes collègues se sont appuyés pour interdire la réduction à zéro lorsqu'on agrège les résultats des comparaisons multiples de moyenne à moyenne ("toutes les transactions à l'exportation comparables") à première vue ne s'applique pas à la méthode transaction par transaction. Il est donc clair que l'article 2.4.2 n'interdit pas la réduction à zéro dans le contexte de la méthode transaction par transaction.[508] De fait, il serait très étrange que les rédacteurs aient prohibé la

[508] De même, pour les raisons exposées aux paragraphes 9.14 à 9.24 *infra*, la réduction à zéro ne serait pas non plus interdite en vertu d'une prescription générale relative à la "comparaison équitable" au titre de l'article 2.4.

réduction à zéro lorsqu'on agrège les résultats de comparaisons multiples de moyenne à moyenne, tout en autorisant son utilisation lorsqu'on agrège les résultats des comparaisons effectuées transaction par transaction.[509]

9.11 L'utilisation de moyennes multiples devait être très largement connue des négociateurs, car cette pratique était la norme dans le cadre du *Code antidumping du Tokyo Round*. Les négociateurs devaient aussi très bien connaître la question de la réduction à zéro.[510] Ils ont certainement dû réaliser que le fait d'exiger simplement des comparaisons de moyenne à moyenne ou transaction par transaction ne résoudrait pas la question de l'agrégation à l'étape ultérieure. Mais si les rédacteurs n'ont pas eu l'intention de prohiber la réduction à zéro, alors quel est le but de l'article 2.4.2? À mon avis, l'article 2.4.2 était censé viser une question connexe mais distincte de celle de la réduction à zéro, à savoir, la question des comparaisons entre une moyenne et des transactions prises individuellement. Avant le Cycle d'Uruguay, beaucoup d'autorités chargées de l'enquête comparaient les transactions à l'exportation prises individuellement à une valeur normale moyenne. À première vue, le but de l'article 2.4.2 semble être d'exiger que, hormis dans des situations spécifiées, il y ait une symétrie dans les comparaisons effectuées par les autorités chargées de l'enquête, à savoir, que les Membres fassent leurs comparaisons *soit* de moyenne à moyenne, *soit* transaction par transaction. C'est seulement lorsque certaines conditions sont remplies qu'un Membre peut comparer les prix des transactions à l'exportation prises individuellement à une valeur normale moyenne.

9.12 Je rappelle qu'en vertu de l'article 17.6 ii) de l'*Accord antidumping*, un groupe spécial ne peut pas constater qu'une mesure est incompatible avec une disposition de l'Accord si cette mesure repose sur une interprétation admissible de cette disposition. En l'espèce, je considère que l'interprétation que donnent les États-Unis de l'article 2.4.2, à savoir, que celui-ci ne prohibe pas la réduction à zéro, est une interprétation admissible. Ainsi, pour les raisons exposées plus haut, je constaterais que l'application de la réduction à zéro par le DOC en l'espèce n'était pas incompatible avec l'article 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

9.13 Certains seront peut-être troublés à l'idée qu'il n'existe aucune règle spécifique concernant la manière dont les résultats de comparaisons multiples de moyenne à moyenne (et transaction par transaction) peuvent être agrégés. Il est cependant toujours possible d'avoir recours à la disposition générale de l'article 2.4, comme cela est évoqué plus loin. En tout état de cause, l'établissement d'une marge antidumping est un exercice extrêmement complexe. Bien que l'article 2 de l'*Accord antidumping* actuel soit plus détaillé que son prédécesseur du Tokyo Round, beaucoup d'aspects du calcul de la marge ne sont pas spécifiquement visés. Si les Membres considèrent que la question de la façon d'agréger les résultats de comparaisons multiples est une lacune qu'il faut combler, alors ils devraient négocier de telles règles dans le cadre de l'instance appropriée. Le règlement des différends suppose l'interprétation des règles convenues par les Membres. Il ne peut pas et ne doit pas être utilisé comme solution de remplacement à l'élaboration de règles par la négociation.

9.14 Le Canada allègue aussi que les États-Unis ont violé la prescription concernant la "comparaison équitable" de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* en appliquant la réduction à zéro en l'espèce, parce que celle-ci a pour effet injustifiable de donner un poids plus important aux

[509] Mes collègues refusent d'examiner la question de la réduction à zéro dans le contexte des comparaisons de transactions prises individuellement au motif qu'elle n'entre pas dans le cadre du mandat du Groupe spécial. Il est certainement vrai qu'aucune allégation de ce type ne nous a été soumise, mais j'estime que les termes employés à l'article 2.4.2 concernant les comparaisons transaction par transaction constituent un contexte extrêmement pertinent pour interpréter les autres parties de l'article 2.4.2.

[510] En fait, les CE et le Japon ont été parties à un différend dont on a beaucoup parlé concernant la réduction à zéro tout au long des étapes ultérieures des négociations relatives à l'antidumping, différend qui a commencé par une demande d'ouverture de consultations le 10 juillet 1991 et s'est achevé par la distribution du rapport du Groupe spécial *CE – Cassettes audio*. (Rapport du Groupe spécial *CE – Droits antidumping sur les bandes audio en cassettes originaires du Japon*, 28 avril 1995, ADP/136.) Ce rapport n'a jamais été adopté.

transactions incluses dans le processus d'établissement des moyennes pour lesquelles le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale par rapport à celles pour lesquelles le prix à l'exportation est supérieur à la valeur normale. Le Canada trouve un appui à sa position dans une déclaration de l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit*.[511] Ayant constaté que la réduction à zéro était incompatible avec l'article 2.4.2, mes collègues ont appliqué le principe d'économie jurisprudentielle et se sont abstenus de se prononcer sur cette allégation. Toutefois, compte tenu de mon opinion selon laquelle l'article 2.4.2 ne prohibe pas la réduction à zéro, il convient que je procède à un examen de cette allégation subsidiaire du Canada.

9.15 Je rappelle que l'article 2.4 dispose qu'"[i]l sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale". À ce jour, il n'y a pas eu d'analyse de fond, dans le cadre du règlement des différends de l'OMC, du rôle juridique précis de ces termes, y compris la question de savoir s'ils établissent une obligation juridique indépendante ou s'ils servent plutôt uniquement à éclairer l'interprétation d'autres dispositions de l'article 2 entraînant des effets juridiques. À plus forte raison n'y a-t-il eu de véritable examen de la manière dont ils doivent être interprétés et appliqués.[512] Les parties n'ont pas non plus présenté d'arguments significatifs sur cette question. Cela dit, la première phrase de l'article 2.4 semble être rédigée d'une manière qui suppose que l'un des effets juridiques indépendants est qu'elle est juridiquement contraignante[513], et je vais donc poursuivre en partant de cette hypothèse aux fins de mon examen de cette allégation.

9.16 En ce qui concerne l'approche, j'estime qu'une allégation fondée sur un critère très général comme la "comparaison équitable" devrait être abordée avec prudence par ceux qui interprètent les traités. La notion d'équité dans l'abstrait est extrêmement subjective, et le fait de s'appuyer trop facilement sur la prescription concernant la "comparaison équitable" pourrait se traduire par des interprétations extrêmement imprévisibles. Par ailleurs, je ne suis pas enclin à admettre que les rédacteurs entendaient que les Membres se déchargent de leur responsabilité de négocier des règles dans ce domaine et laissent au système de règlement des différends le soin d'élaborer des règles. Sans perdre de vue cette considération, j'aborde la prescription concernant la "comparaison équitable" énoncée à l'article 2.4 avec deux éléments à l'esprit. Premièrement, toute conception de l'"équité" (et de l'"iniquité") devrait être solidement enracinée dans le contexte fourni par l'*Accord antidumping* (et peut-être, d'une manière plus générale, l'*Accord sur l'OMC*). Deuxièmement, compte tenu du caractère subjectif du concept d'équité, les principes de l'article 17.6 ii) de l'*Accord antidumping* concernant les interprétations admissibles sont particulièrement pertinents.

9.17 Le Canada n'a fait que des déclarations générales concernant les raisons pour lesquelles l'application de la méthode de la réduction à zéro par le DOC en l'espèce n'a pas abouti à une "comparaison équitable". En réponse à une question du Groupe spécial sur cette question, le Canada a répondu qu'il n'était pas possible de considérer qu'une comparaison effectuée sur la base de la réduction à zéro aboutissait à une "comparaison équitable" au sens de l'article 2.4, puisqu'elle avait pour effet injustifiable d'accorder un poids plus important aux transactions incluses dans le processus

---

[511] "[N]ous estimons également qu'une comparaison entre un prix à l'exportation et une valeur normale qui *ne* tient *pas* dûment compte des prix de *toutes* les transactions à l'exportation comparables – comme c'est le cas avec la pratique de la "réduction à zéro" qui est en cause dans le présent différend – *n'*est *pas* une "comparaison équitable" entre un prix à l'exportation et une valeur normale, comme l'exigent le paragraphe 2.4 et l'alinéa 2.4.2." (Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 55)

[512] L'Organe d'appel a indiqué que "[l]'article 2.4 énon[çait] l'obligation générale d'établir une "comparaison équitable" entre le prix à l'exportation et la valeur normale. À notre avis, cette obligation générale éclaire l'ensemble de l'article 2, mais s'applique en particulier à l'article 2.4.2, qui a été rédigé expressément "sous réserve des dispositions régissant la comparaison équitable énoncées [à l'article 2.4]"". (Rapport de l'Organe d'appel *CE – Linge de lit*, paragraphe 59)

[513] Par rapport au texte de la disposition qui l'a précédée dans le *Code antidumping du Tokyo Round*, l'article 2.6, qui disposait que "[p]our que la comparaison … soit équitable, elle portera sur des prix pratiqués au même niveau commercial …".

d'établissement d'une moyenne pour lesquelles le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale, qu'à celles pour lesquelles le prix à l'exportation est supérieur à la valeur normale.[514] En réponse à une autre question posée au Canada concernant le point de repère au regard duquel le Canada évaluerait si une comparaison est équitable ou inéquitable[515], le Canada a répondu en termes généraux et n'a pas expliqué comment il appliquait son "point de repère" à la présente affaire.

9.18 À mon avis, l'explication du Canada n'est guère plus qu'une assertion selon laquelle, comme la réduction à zéro (lorsqu'elle est combinée à l'utilisation de moyennes multiples) peut entraîner une marge de dumping qui est plus élevée que celle qui aurait résulté d'une comparaison entre un seul prix à l'exportation moyen pondéré et une seule valeur normale moyenne pondérée, elle n'aboutit pas à une comparaison équitable. Si l'article 2.4.2 prescrivait qu'une marge de dumping soit fondée sur une seule comparaison de moyenne à moyenne, alors l'assertion du Canada selon laquelle un poids plus important a été accordé à certaines transactions qu'à d'autres pourrait être correcte (quoique superflue). Il a cependant été établi que l'utilisation de moyennes multiples n'était pas prohibée par l'article 2.4.2 (de même, bien entendu, qu'une méthode de comparaison transaction par transaction). Je note par ailleurs que le Canada ne soutient pas que le DOC a accordé un poids plus important à certaines transactions à l'exportation qu'à d'autres lorsqu'il a effectué chaque comparaison de moyenne à moyenne. Il n'a pas non plus omis de prendre en compte telles ou telles transactions à l'exportation, étant donné que le montant de dumping global constaté a été divisé par le montant intégral de toutes les transactions à l'exportation afin de calculer une marge de dumping. Le Canada fait plutôt simplement valoir qu'il est inéquitable de ne pas comptabiliser les marges de dumping négatives, uniquement, semble-t-il, parce que cela aboutit à une marge de dumping plus élevée qu'elle ne le serait si on les comptabilisait.

9.19 Je relève que les avis divergents des parties concernant l'interprétation de l'article 2.4 semblent refléter une différence correspondante concernant la notion de "dumping". Selon une école de pensée, le "dumping" se rapporte au comportement moyen d'un exportateur/producteur en matière de fixation des prix dans le temps. Pour ceux qui sont de cette opinion, le fait qu'une transaction à l'exportation particulière est effectuée à un prix qui est inférieur au prix d'une transaction comparable sur le marché intérieur du pays exportateur (ou qui est inférieur au coût) ne signifie pas nécessairement qu'il y a eu dumping, si une autre transaction à l'exportation est effectuée à un prix qui est plus élevé que le prix sur le marché intérieur. Ils estiment qu'il faut accorder un "crédit" aux exportateurs pour le fait de vendre au-dessus de la valeur normale, et considèrent que la réduction à zéro est illogique. D'autres considèrent que chaque fois qu'une transaction à l'exportation particulière est effectuée à un prix qui est inférieur au prix d'une transaction comparable sur le marché intérieur du pays exportateur (ou qui est inférieur au coût), c'est qu'il y a eu dumping. De ce point de vue, les marges de dumping globales sont calculées simplement parce qu'il n'est pas concrètement possible de calculer et d'imposer des droits antidumping pour chaque transaction à l'exportation, et l'idée qu'une telle transaction ne devrait pas être considérée comme faisant l'objet d'un dumping simplement parce qu'une autre transaction à l'exportation est effectuée à un prix plus élevé est absurde.

9.20 On peut comprendre la différence entre ces deux approches à l'aide d'un exemple simple. Supposons qu'il y ait deux ventes sur le marché intérieur et deux ventes à l'exportation d'un produit pendant la période visée par l'enquête. Les deux ventes sur le marché intérieur sont faites à un prix de 100. Une des ventes à l'exportation est faite à un prix de 50, l'autre, à un prix de 150. Selon une école de pensée, ce qui est pertinent, c'est le comportement moyen en matière de fixation des prix. Étant donné que la valeur normale moyenne et le prix à l'exportation moyen sont tous les deux de 100, il n'y a pas de dumping et aucun droit ne devrait être imposé. Selon la deuxième école de pensée, l'une des deux ventes a été faite à un prix de dumping, mais pas l'autre. Des droits devraient donc être perçus sur la vente faisant l'objet d'un dumping. Cependant, il faudrait calculer une marge de

[514] Réponse du Canada à la question n° 108 a) du Groupe spécial.
[515] Question n° 108 b) du Groupe spécial.

dumping qui refléterait le fait que seules certaines ventes ont fait l'objet d'un dumping. À l'aide de la réduction à zéro, le montant total de dumping (50) serait divisé par le total des ventes à l'exportation (20), ce qui donnerait une marge de 25 pour cent. Le fait d'imposer un droit de 25 pour cent sur les deux transactions à l'exportation entraînerait la perception de droits pour un montant de 50, le même montant de droits qui aurait été perçu si le dumping avait été déterminé et les droits fixés pour chaque transaction.[516]

9.21 Il est possible d'avancer des arguments en faveur de chacune des approches conceptuelles mises en évidence plus haut. Pour ceux qui préconisent le "comportement moyen en matière de fixation des prix", il n'est tout simplement pas compatible avec la réalité commerciale de s'attendre à ce que les exportateurs puissent ajuster leurs prix transaction par transaction pour éviter le dumping. Ceux qui préconisent l'autre approche font valoir que le tort causé aux producteurs nationaux par une transaction faisant l'objet d'un dumping – par exemple, la perte d'une vente ou une vente à un prix inférieur à celui qui aurait été fixé s'il en avait été autrement – n'est pas effacé simplement parce qu'une autre transaction à l'exportation est réalisée à un prix supérieur à la valeur normale, pas plus que l'effet dommageable causé par le dumping d'un type ou modèle particulier n'est effacé simplement parce qu'un autre modèle est vendu à un prix supérieur à la valeur normale. Les deux approches ont leurs points forts et leurs points faibles.

9.22 Ma tâche n'est pas, bien entendu, de décider quelle approche conceptuelle *je* préfère, mais d'examiner si l'*Accord antidumping* révèle une telle préférence. L'Accord ne renferme aucun préambule ou énoncé de l'objet du but[517], et à mon avis, il n'y aucune base pour conclure que l'Accord repose sur l'approche fondée sur le "comportement moyen en matière de fixation des prix". En fait, un rapport sur l'antidumping d'un groupe d'experts du début du GATT a noté qu'"une méthode idéale ... consisterait à apprécier pour chaque importation du produit en cause s'il y a à la fois dumping et préjudice important ...", et cela pourrait être considéré comme suggérant le contraire.[518] Le fait que l'*Accord antidumping* autorise l'utilisation de droits variables comme base de la perception des droits est une autre raison de conclure qu'au minimum, l'*Accord antidumping* ne repose pas exclusivement sur une approche fondée sur le "comportement moyen en matière de fixation des prix".[519,520] Ainsi, je

---

[516] *Voir* le rapport *CE – Cassettes audio* (non adopté) pour une analyse de la prescription concernant la "comparaison équitable" qui reflète cette approche analytique.

[517] Cependant, l'article VI du *GATT de 1994* dit bien que "le dumping ... est condamnable s'il cause ou menace de causer un dommage important ...".

[518] *Droits antidumping et droits compensateurs*, deuxième rapport du groupe d'experts adopté par les PARTIES CONTRACTANTES le 27 mai 1960, IBDD, suppl. n° 9, page 204. Il est clair que dans le cadre de la "méthode idéale" identifiée dans le rapport, les transactions ne faisant pas l'objet d'un dumping ne seraient ni assujetties à des droits antidumping ni utilisées pour compenser les transactions faisant l'objet d'un dumping. Dans son rapport, le groupe d'experts a cependant conclu qu'"il [était] évident que cette méthode [était] inapplicable dans la pratique", en particulier en ce qui concerne le préjudice, et pour cette raison un système de présélection – à savoir, un système dans lequel la marge de dumping des importations futures est établie, au moins à titre provisoire, sur la base d'une période antérieure – semblait être le plus satisfaisant. Cette approche fondée sur une "présélection" est la base de presque tous les systèmes antidumping aujourd'hui. L'application d'un droit *ad valorem* pour un produit, calculé à l'aide de la méthode de comparaison transaction par transaction visée au paragraphe 2.4.2 combinée avec l'agrégation des résultats des différentes comparaisons utilisant la réduction à zéro, est mathématiquement équivalente et entraînerait la perception de droits antidumping sur le produit dans son ensemble à hauteur du même montant que si la "méthode idéale" avait été appliquée. La réduction à zéro lorsqu'on agrège les résultats de comparaisons multiples dans le cadre d'une approche fondée sur l'utilisation de moyennes multiples entraînerait bien entendu en général la perception d'un montant *inférieur* de droits totaux par rapport à la "méthode idéale".

[519] Dans le cadre d'une approche de la perception des droits fondée sur les "droits variables", un Membre qui a établi dans une enquête l'existence d'un dumping causant un dommage n'impose pas un droit *ad valorem* ou spécifique, mais plutôt des droits *transaction par transaction* lorsque le prix à l'exportation est inférieur à la valeur normale déterminée durant l'enquête. Dans le cadre d'un tel système, le fait qu'une transaction est effectuée à un prix supérieur à la valeur normale ne dispense pas l'exportateur d'acquitter des

ne vois pas comment on peut conclure, sur la base de l'*Accord antidumping* lui-même, qu'une méthode de calcul qui ne reflète pas l'approche fondée sur le "comportement moyen en matière de fixation des prix" est inéquitable au sens de l'article 2.4.

9.23 Je sais que l'Organe d'appel dans l'affaire *CE – Linge de lit* a estimé que la réduction à zéro était incompatible avec la prescription concernant la "comparaison équitable" énoncée à l'article 2.4. Je note cependant que cette déclaration est *obiter dictum*, car l'article 2.4 ne faisait pas partie d'une allégation formulée devant l'Organe d'appel. Surtout, je note que l'Organe d'appel n'a rien exposé de son raisonnement à la base de cette déclaration. Je ne considère pas que j'agirais d'une manière compatible avec mes obligations au titre de l'article 11 du *Mémorandum d'accord*, à savoir de procéder à une "évaluation objective de la question" si je devais simplement formuler une constatation en faveur du Canada sur la base d'une telle déclaration non étayée.

9.24 Pour les raisons qui précèdent, et compte tenu du critère d'examen énoncé à l'article 17:6 ii), je conclurais que le Canada n'a pas établi que l'application de la réduction à zéro dans la méthode d'enquête utilisée en l'espèce était incompatible avec l'obligation de procéder à une "comparaison équitable" qui incombe aux États-Unis en vertu de l'article 2.4.

droits sur une autre transaction effectuée à un prix qui est inférieur à la valeur normale. Il a récemment été constaté que cette approche, qui est désignée à l'article 9.4 ii) de l'*Accord antidumping* par les termes "valeur normale prospective", était compatible avec l'*Accord antidumping*. *Voir* le rapport du Groupe spécial *Argentine – Volaille*, paragraphes 7.345 à 7.367.

[520] Il est aussi intéressant de noter que, lorsqu'au titre de l'article 9.4, une autorité chargée de l'enquête est appelée à déterminer un taux pour les exportateurs qui ne font pas l'objet de l'enquête, elle n'est pas tenue d'accorder un crédit pour tout "dumping négatif" de la part des exportateurs faisant l'objet de l'enquête. Ainsi, l'*Accord antidumping* n'envisage même pas, dans ce contexte, la possibilité que les marges négatives devraient être prises en compte lorsqu'on agrège les résultats des calculs concernant le dumping pour certains exportateurs ou producteurs afin d'établir une marge de dumping pour les exportateurs ou producteurs ne faisant pas l'objet de l'enquête.

ANNEXE A

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

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

ANNEXE A-1

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

(30 juin 2003)

QUESTIONS GÉNÉRALES

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Les allégations du Canada concernant l'ouverture et la clôture de l'enquête au titre de l'article 5 sont exposées dans la section 1 a), b) et d).

- L'allégation du Canada concernant la détermination erronée du "produit similaire" figure dans la section 2.

- L'allégation du Canada relative à l'article 2.4 et 2.4.2 quant au fait de ne pas avoir procédé à des ajustements pour tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques est exposée dans la section 3 b).

- L'allégation du Canada relative à l'article 2.4 et 2.4.2 sur la "réduction à zéro" est exposée dans la section 3 a).

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

- Les allégations du Canada concernant les calculs erronés des frais faits par le Département du commerce pour certaines sociétés interrogées qui étaient contraires à l'article 2 sont exposées dans la section 3 c) à e).

- Les allégations du Canada au titre des articles 1er, 9.3 et 18.1 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI du GATT sont exposées dans la section 3 f) et dans le paragraphe qui suit la section 3.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Question posée aux deux parties:

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

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

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

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

[6] Égypte – Barres d'armatures en acier, paragraphe 7.1.

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

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

B. ARTICLE 5.2/5.3

Question posée au Canada:

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

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

---

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

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

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

[8] Le paragraphe 1 de l'Annexe II dispose notamment ce qui suit:

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

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

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

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

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

A. LE DÉPARTEMENT DU COMMERCE NE DISPOSAIT PAS DE RENSEIGNEMENTS EXACTS ET ADÉQUATS SUR LES PRIX SUFFISANTS POUR JUSTIFIER L'OUVERTURE DE L'ENQUÊTE

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

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

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

i) Utilisation des renseignements figurant dans Random Lengths

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

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

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

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

---

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

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

[12] Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-13, "Derivation of US Market Price" (pièce n° 44 du Canada).

[13] Petition, Vol. III, page III-12 (pièce n° 37 du Canada).

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

[20] Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada) et Initiation Checklist, pages 7 à 9 (pièce n° 10 du Canada).

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

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

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

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

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

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

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

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

---

[22] Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada) et Initiation Notice, pages 6 et 7 (pièce n° 10 du Canada).

[23] *Ibid.*

[24] Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-14, "US Price Quote" (pièce n° 45 du Canada).

[25] Petition, Vol. III, page III-10 (pièce n° 37 du Canada).

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

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

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

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

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

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

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

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

B. LE DÉPARTEMENT DU COMMERCE NE DISPOSAIT PAS DE RENSEIGNEMENTS EXACTS ET ADÉQUATS SUR LES COÛTS SUFFISANTS POUR JUSTIFIER L'OUVERTURE DE L'ENQUÊTE

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

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

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

[30] Petition, Vol. I, pages I-5 et I-6 (pièce n° 36 du Canada).

[31] Petition, Vol. III, pages III-10 à III-16 (pièce n° 37 du Canada).

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

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

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

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

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

---

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

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

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

[33] Initiation Notice, page 21330 (pièce n° 9 du Canada).

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

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

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

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

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

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

---

[35] Petitioners' Avril 10 Amendment Letter, page 2 (pièce n° 40 du Canada).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[40] Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-2 and VI.D-2 (pièce n° 137 du Canada).

[41] Petition, Exhibit VI.A, page 4 (pièce n° 134 du Canada).

[42] Petition, Vol. VI, Exhibit VI.C-9, Freight Affidavit (version rendue publique) (pièce n° 41 du Canada).

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

[44] Request for Termination, pages 28 à 32 (pièce n° 51 du Canada).

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

44. En résumé:

a) Les renseignements sur les prix figurant dans la demande étaient principalement des estimations provenant d'une publication de la branche de production et des rapports anecdotiques non étayés présentés dans deux déclarations sous serment. En bref, il n'y avait pas de renseignements sur les prix réels.

b) Les renseignements sur les coûts figurant dans la demande étaient fondés sur les coûts de remplacement de quatre usines américaines qui n'étaient pas représentatives des usines canadiennes. En outre, il n'était pas expliqué de quelle manière certains éléments des coûts agrégés étaient répartis.

c) Ces renseignements sur les prix et les coûts ont été acceptés par le Département du commerce comme représentant tout ce qui était raisonnablement à la disposition du requérant dans le contexte d'un marché sur lequel le Département du commerce avait déjà enquêté à trois reprises[45] qui donnait lieu à des milliards de dollars d'échanges transfrontières.

d) Les renseignements figurant dans la demande étaient inadéquats pour justifier l'ouverture d'une enquête. Ils ne fournissaient pas d'éléments de preuve qui conduiraient une autorité chargée de l'enquête impartiale et objective à déterminer qu'il existait des éléments de preuve relatifs au dumping suffisants au sens de l'article 2. En outre, dans le contexte du marché en question, les renseignements fournis ne représentaient pas à l'évidence tous les renseignements qui étaient raisonnablement à la disposition du requérant.

e) Enfin, les données fournies étaient si inadéquates qu'une autorité chargée de l'enquête objective reconnaîtrait que les renseignements contenus dans la demande pouvaient facilement être contredits et invalidés par les données sur les prix et les coûts réels qui étaient presque certainement à la disposition du requérant.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

[49] Première communication écrite du Canada, paragraphes 90, 94 et 95.

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

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

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

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

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

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

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

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

> **"Le Canada semble dire que l'article 5.2 impose aux autorités chargées des enquêtes l'obligation indépendante de rejeter les requêtes qui renferment des éléments de preuve suffisants pour qu'une enquête soit ouverte, mais dans lesquelles ne figurent pas certains éléments de preuve qui seraient à la disposition des requérants, même lorsque ces éléments de preuve ne dénieraient pas le caractère suffisant des éléments de preuve inclus.**
>
> **Toutefois, l'article 5.2 de l'Accord antidumping n'impose pas une telle obligation aux autorités chargées des enquêtes. L'obligation qui est faite à l'autorité chargée de l'enquête en ce qui concerne l'ouverture de l'enquête est prévue à l'article 5.3. L'article 5.2 précise simplement les renseignements qu'une requête doit contenir."**

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

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

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

Questions posées aux deux parties:

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

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

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

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

C. ARTICLE 5.8

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

[54] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 80.

[55] *Ibid.*

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

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

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

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

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

D. ARTICLE 2.6

Question posée au Canada:

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

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

---

[57] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 68.

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

[59] *Ibid.*, page 3 du mini-questionnaire.

[60] *Voir* la réponse du Canada à la question n° 9 ci-dessus.

[61] Première déclaration orale des États-Unis, paragraphe 26.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

E. PRISE EN COMPTE DES DIFFÉRENCES DANS LES DIMENSIONS

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

[63] *Voir, par exemple*, la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 103.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[65] *Ibid.*

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

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

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

- Le 24 avril 2001, le Département du commerce a sollicité des observations sur les caractéristiques affectant la comparabilité des prix qu'il devrait inclure dans son questionnaire. Le 4 mai, toutes les parties intéressées avaient présenté des observations. Le requérant et *toutes* les sociétés interrogées convenaient que les dimensions étaient une caractéristique qui devait être prise en considération. Les *seules* différences se rapportaient à la *façon* de tenir compte des dimensions, pas à l'*opportunité* de le faire. Par exemple, les sociétés interrogées proposaient de déclarer les bois de colombage par groupes de longueur selon des unités d'accroissement de 6 ou 12 pouces[67], tandis que le requérant proposait de les déclarer selon une unité d'accroissement de 1 pouce.[68] Le fait que le requérant demandait que la longueur soit déclarée selon une unité d'accroissement de 1 pouce montre qu'il comprenait que même de très petites différences de longueur peuvent affecter la comparabilité des prix.

- Dans sa réponse au questionnaire du Département du commerce du 24 avril 2001, le requérant propose une liste de caractéristiques aux fins du rapprochement de modèles, dans laquelle étaient abordées "les caractéristiques fondamentales des produits, les attentes des clients et les processus de production qui distinguent les produits visés les uns des autres".[69] (Par ordre d'importance, ces caractéristiques sont les suivantes: 1) traitement, 2) catégorie, 3) essence, 4) qualité, 5) degré d'humidité, 6) abouté, 7) *largeur*, 8) *épaisseur*, 9) *longueur* et 10) finissage de surface.[70] (pas d'italique dans l'original) À titre subsidiaire, le requérant propose une hiérarchie "condensée" aux fins du rapprochement de modèles destinée à être utilisée si le Département du commerce adopte les suggestions du requérant au sujet de la déclaration limitée. Cette hiérarchie condensée aux fins du rapprochement de modèles comporte huit caractéristiques - dont trois se rapportent aux dimensions (largeur, épaisseur et longueur).

- Les sociétés interrogées avaient toutes incorporé des observations formulées par le British Columbia Lumber Trade Council ("BCLTC"). Le BCLTC a identifié dix caractéristiques affectant la comparabilité des prix, soit, par ordre d'importance: 1) l'essence, 2) le type de bois d'œuvre, 3) le traitement (par exemple, traité sous pression), 4) le degré d'humidité (par exemple séché ou vert), 5) *la qualité*, 6) *les*

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

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

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

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

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

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

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

- Le BCLTC répond à la proposition du requérant, et les autres sociétés interrogées adoptent toutes la réponse du BCLTC. Celui-ci note que le requérant aussi bien que les sociétés interrogées ont désigné l'épaisseur, la largeur et la longueur comme étant des caractéristiques pertinentes et importantes.

- La position des sociétés interrogées sur l'importance relative des caractéristiques affectant la comparabilité des prix est la suivante: "En résumé, les critères et la hiérarchie aux fins du rapprochement des produits pour les produits faisant l'objet de l'enquête devraient être les suivants: 1) essence; 2) type de bois d'œuvre; 3) traitement; 4) degré d'humidité; 5) qualité; 6) *épaisseur et largeur;* 7) *longueur;* 8) traitement de surface; et 9) éboutage."[74] (pas d'italique dans l'original)

- Weyerhaeuser a spécifiquement désigné les dimensions comme caractéristique physique des produits affectant les comparaisons de prix, indiquant ceci: "Les requérants proposent également de classer la largeur et l'épaisseur séparément et semblent proposer de classer la largeur en premier. Cela ne correspond pas à la pratique de la branche de production ni à l'évaluation par le marché. Les produits de dimensions différentes ne sont généralement pas interchangeables et ne sont pas directement comparables, et l'épaisseur est le facteur le plus important. (Par exemple, un produit de 2x4 ressemble encore moins à un produit de 4x4 qu'il ne ressemble à un produit de 2x6.)"[75]

- Le requérant reconnaît expressément le lien entre les dimensions et le prix. Il examine les transactions relatives à ce qu'on appelle les "débits toutes longueurs", soit

---

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

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

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

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

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

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

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

- Ce questionnaire identifiait les caractéristiques des produits dont le Département du commerce avait déterminé qu'elles étaient pertinentes pour rapprocher/distinguer les produits aux fins de la comparaison des prix. Toutes les sociétés interrogées étaient *tenues* d'utiliser ces caractéristiques, et de coder chacun de leurs produits et chacune de leurs ventes en conséquence. L'épaisseur, la largeur et la longueur étaient énumérées *séparément* en tant que caractéristiques des produits requises. [Des spécifications exactes étaient requises pour l'épaisseur et la largeur (par exemple 2 pouces, 3 pouces, etc.), mais il était demandé que la longueur soit déclarée par unités d'accroissement de 2 pieds (par exemple de 6 pieds à moins de 8 pieds, de 8 pieds à moins de 10 pieds, etc.).][78]

- Le questionnaire précisait que les sociétés interrogées pouvaient ajouter des caractéristiques supplémentaires: "Toutefois, si vous ajoutez des caractéristiques qui ne sont pas spécifiées dans le questionnaire, précisez dans la réponse narrative pourquoi vous estimez que le Département devrait utiliser ces renseignements pour définir des **marchandises identiques** et **semblables**."[79] (caractère gras dans l'original) En d'autres termes, le Département du commerce disait aux sociétés que des renseignements factuels additionnels étaient nécessaires pour justifier *seulement* les caractéristiques des produits *additionnelles*, pas celles que le Département du commerce avait déjà sélectionnées, lesquelles, comme il a été indiqué, comprenaient chacune des trois caractéristiques dimensionnelles.

6. 8 juin 2001: **Observations sur le questionnaire initial**

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

[76] *Ibid.*, page 25 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (11 mai 2001), page 12].
[77] *Ibid.*, page 26 [Dewey Ballantine Letter to the Department of Commerce, "Anti-Dumping Duty Investigation of Certain Softwood Lumber Products from Canada" (11 mai 2001), page 12].
[78] *Ibid*., pages 28, 29, 31 et 32 [United States Department of Commerce, Request for Information Abitibi Consolidated, Inc. (25 mai 2001), pages B-9, B-10, C-9 et C-10, Sections: B - 3.5, 3.6 et 3.7; et C - 3.5, 3.6 et 3.7].
[79] *Ibid*., page 30 [United States Department of Commerce, Request for Information Abitibi Consolidated, Inc. (25 mai 2001), page C-5].

moins d'une modification, il en résulterait des comparaisons de produits inappropriées.[80]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Quant au calcul d'un ajustement ("difmer") lorsque des produits non identiques sont comparés, Abitibi a affirmé qu'elle était "disposée à communiquer les données à sa disposition que le Département pourrait exiger, mais demand[ait] expressément au Département de donner des indications sur les données additionnelles qu'Abitibi devrait présenter pour permettre le calcul des ajustements "difmer" appropriés fondés sur la valeur. Nous n'avons pas pu trouver de décision publiée indiquant comment le Département calcule les ajustements "difmer" fondés sur la valeur, et encore moins quelles données il exige à cette fin, et nous avons donc besoin d'indications sur cette question".[86] Le Département du commerce n'a pas répondu à cette demande expresse d'indications.

- Canfor a réaffirmé que l'épaisseur, la largeur et la longueur (code de famille et longueur) devraient être prises en considération, dans cet ordre (et après avoir examiné la qualité et le degré d'humidité, mais avant d'examiner le finissage de surface, l'éboutage et l'ouvraison supplémentaire). Canfor a par ailleurs fait observer ce qui suit: "En raison des différences importantes, au plan de l'utilisation, du coût et de la valeur, entre les différentes longueurs de bois d'œuvre vendues, Canfor estime qu'il est opportun d'établir des groupes, ou familles, de longueurs aux fins du rapprochement des produits".[87]

- Slocan a fait observer que l'épaisseur et la largeur devraient être traitées comme des caractéristiques distinctes, et a aussi préconisé un regroupement des longueurs en familles: "En général, Slocan estime que les unités d'accroissement de 2 pieds définies par le Département sont comparables avec celles qu'utilisent leurs voisins. Toutefois, il y a une nette rupture de prix entre les longueurs de 14 pieds et les longueurs de 16 pieds, qui sont très recherchées, et entre les longueurs de 16 à 20 pieds et les longueurs de 22 pieds et plus. Il y a des écarts de prix constants entre les produits de 14 pieds et moins et les produits de 16 pieds et plus, et entre les produits de 16 à 20 pieds et les produits de 22 pieds et plus. Par conséquent, Slocan propose que la pondération soit établie de manière à tenir compte de cette donnée commerciale factuelle ..."[88]

- Tembec a souligné le pouvoir juridique du Département du commerce de tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques sur la base des valeurs marchandes, et a indiqué ce qui suit: bon nombre des différences physiques entre des produits de bois d'œuvre semblables ne sont pas prises en considération dans les coûts

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

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

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

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

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

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

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

- Le requérant n'a pas fait valoir que le Département du commerce devrait comparer les prix de produits non identiques dont les dimensions étaient différentes sans faire aucun ajustement "difmer". Au contraire, le requérant a reconnu les distorsions qui en résulteraient, et a fait valoir au lieu de cela que si l'on ne devait faire aucune comparaison de produits identiques, le prix à l'exportation EU devrait être comparé à une valeur normale construite.[92]

- Le requérant lui-même a présenté des données accessibles au public qui mettaient en évidence des différences de prix importantes selon la longueur. Le requérant s'est toutefois prononcé contre les groupes de longueurs préconisées par les sociétés interrogées, soutenant, par exemple, qu'il n'était pas toujours vrai que les bois d'œuvre de 16 pieds valaient davantage que les bois d'œuvre de 14 pieds.[93] Le requérant lui-même a présenté les données suivantes tirées de *Random Lengths*[94]:

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

- Le Département du commerce n'a *jamais* répondu à la demande d'indications d'Abitibi, et n'a *jamais* analysé les données sur les prix des années antérieures qu'elle avait présentées lorsqu'il a examiné si les dimensions affectaient le prix ou pour calculer un ajustement "difmer" fondé sur la valeur.

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

- Conformément à la réglementation du Département du commerce, tous les arguments juridiques doivent être présentés au moment du dépôt de ce qu'il est convenu d'appeler les "mémoires". Il n'est pas exigé que les arguments juridiques concernant la comparabilité des prix, les ajustements "difmer", etc., aient été présentés auparavant.[101]

- Abitibi a commencé son mémoire en ces termes: "Trois faits indiscutables concernant le bois d'œuvre résineux doivent être pris en considération lorsqu'on élabore la méthode utilisée pour mesurer le dumping dans cette branche de production. *Premièrement*, le bois d'œuvre résineux est produit et vendu dans une gamme étendue de qualités, de dimensions, de longueurs et autres caractéristiques, certains produits ayant des valeurs radicalement divergentes en raison des différences dans ces caractéristiques des produits."[102] À titre d'illustration, Abitibi a inclus deux graphiques de prix mensuels pour la période couverte par l'enquête - l'un pour le bois de 2x3x8, selon la qualité, et l'autre pour le bois de 2x6x16, selon la qualité. Bien que chaque graphique fasse apparaître des différences de prix selon la qualité, les deux graphiques combinés font également ressortir des différences dans les dimensions. Par exemple, au début de la période, en avril 2000, le prix moyen net d'Abitibi pour le bois de 2x4x8 de qualité n° 2 était d'environ [[ ]], tandis que celui du bois de 2x6x16 de qualité n° 2 était de [[ ]]. Les chiffres comparables pour le bois de qualité économie étaient de [[ ]] pour les dimensions plus petites et de [[ ]] pour les dimensions plus importantes.[103]

- Abitibi a aussi démontré que les dimensions des grumes affectaient la valeur des grumes, parce des grumes plus grosses donnaient du bois d'œuvre plus gros et de plus grande valeur. "Les arbres de plus petite taille et de petit diamètre donneront des produits de bois d'œuvre plus petits et de moins grande valeur. Les arbres de grande

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

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

[101] 19 C.F.R. § 351.309 (pièce n° 143 du Canada).

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

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

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

- Compte tenu de ces données factuelles, Abitibi a explicitement soutenu ce qui suit: 1) le Département du commerce ne peut pas limiter ses comparaisons de prix à prix aux marchandises identiques, mais doit au lieu de cela utiliser des comparaisons de produits non identiques lorsque les comparaisons de produits identiques ne sont pas possibles, et 2) un ajustement ("difmer") doit être appliqué à toutes les comparaisons de produits non identiques, et le Département du commerce disposait des données nécessaires à cette fin.[106] Abitibi a suggéré plusieurs autres ensembles de données et méthodes possibles pour calculer un tel ajustement ("difmer").[107]

- Canfor a fait observer ce qui suit: "il est incontestable que ces produits de bois d'œuvre distincts varient considérablement au plan de la capacité de production de recettes. Les prix varient nettement selon le type de bois ..., la qualité, les dimensions

---

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

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

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

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

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

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

- Tembec a indiqué ce qui suit: "le Département ne peut pas comparer des produits de dimensions ou de qualités différentes sans procéder à un ajustement pour tenir compte de la différence de valeur substantielle découlant de ces différences dans les caractéristiques physiques. … Les rapprochements de produits semblables ne peuvent pas satisfaire aux prescriptions législatives ni à celles de l'OMC concernant une comparaison équitable, à moins de procéder à un ajustement "difmer" approprié".[109] (notes de bas de page omises) Tembec a aussi indiqué ce qui suit: "[il] n'existe pas de différences de coût déclarées pour des caractéristiques comme la longueur, la largeur, l'épaisseur ou la qualité s'agissant du bois d'œuvre résineux, qui sont toutes des caractéristiques affectant la valeur marchande de produits distincts. Si le Département devait comparer des produits différents en ce qui concerne ces caractéristiques dans sa détermination finale, il doit calculer un ajustement "difmer" fondé sur la valeur".[110] (note de bas de page omise) Tembec a suggéré plusieurs autres ensembles de données et méthodes pour calculer un tel ajustement ("difmer").[111]

- West Fraser a fait valoir que le Département du commerce devait procéder à "des comparaisons de produits semblables d'une manière qui s'accorde avec l'obligation qui lui incombe en vertu de la loi".[112] West Fraser a ensuite expliqué quels renseignements figuraient au dossier et comment l'ajustement ("difmer") pouvait être calculé, y compris en appliquant dûment le critère des coûts ou en utilisant des renseignements tirés de *Random Lengths*. West Fraser a par ailleurs souligné qu'elle avait demandé des indications au Département du commerce sur la question de savoir si celui-ci avait besoin d'autres données, et comme elle n'a pas obtenu ces indications, elle laisse entendre que le Département du commerce était satisfait des données présentées.[113] Weyerhaeuser a souligné que les produits de bois d'œuvre "vari[aient] selon la qualité, l'épaisseur, la largeur et la longueur", et que ces caractéristiques étaient "toutes des caractéristiques que le Département [avait] désignées comme affectant la valeur", citant la constatation faite dans la détermination préliminaire du Département selon laquelle l'épaisseur, la largeur et la longueur étaient "des caractéristiques physiques importantes" affectant la valeur. Weyerhaeuser a ensuite expliqué en particulier ce qui suit: "En l'occurrence, le Département peut et devrait calculer des ajustements "difmer" fondés sur la valeur marchande. Comme c'était le cas dans l'affaire *Nepheline Svnite*, les parties à la présente procédure, et le Département lui-même, conviennent qu'il existe des différences physiques (comme la qualité, la largeur, la longueur et l'épaisseur) et qu'elles affectent la valeur marchande. De plus, la relation entre ces facteurs et la valeur marchande est clairement prouvée

[108] *Ibid*., page 138 [Case Brief of Canfor Corporation (12 février 2002), page 13].
[109] *Ibid*., pages 161 et 162 [Case Brief of Tembec Inc. (12 février 2002), pages 35 et 36].
[110] *Ibid*., page 163 [Case Brief of Tembec Inc. (12 février 2002), page 37].
[111] *Ibid*., pages 163 et 164 [Case Brief of Tembec Inc. (12 février 2002), pages 37 et 38].
[112] *Ibid.*, page 140 [Case Brief of West Fraser Mills, Ltd. (12 février 2002), page 17] (Renferme des renseignements confidentiels).
[113] *Ibid*., pages 140 à 152 [Case Brief of West Fraser Mills, Ltd. (12 février 2002), pages 17 à 29] (Renferme des renseignements confidentiels).

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

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

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

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

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

- Dans la détermination finale du Département du commerce, "sur la base [des] communications, ainsi que de l'analyse du Département, la largeur et l'épaisseur étaient numérotées suivant un ordre séquentiel et rapprochées de produits semblables".[117]

- En ce qui concerne la longueur, le Département du commerce a accepté les arguments des sociétés interrogées, et a regroupé les produits en fourchettes de longueur aux fins des rapprochements. Concrètement, le Département du commerce a établi trois fourchettes de longueur: 1) moins de 16 pieds, 2) de 16 pieds à moins de 22 pieds, et 3) 22 pieds et plus.[118] Aux fins du rapprochement, le Département du commerce rapprochait d'abord les produits compris dans une même fourchette avant de les rapprocher de produits appartenant à une fourchette différente, ce qui revient à admettre que les longueurs ne sont pas toutes d'égale valeur ni également comparables. Au contraire, la méthode des fourchettes reconnaît la valeur supérieure des bois de 16 et 22 pieds par rapport aux bois moins longs. Ainsi, les bois de 16 pieds ne pouvaient pas être rapprochés également des bois de 14 et 18 pieds - ils étaient rapprochés des bois de 18 pieds seulement.

- Le Département du commerce a explicitement reconnu que "dans la présente affaire ... les différences dans les dimensions (c'est-à-dire la longueur, la largeur ou l'épaisseur) ... pouvaient entraîner des différences dans la valeur marchande".[119]

- D'une manière incompatible avec ses constatations et conclusions déjà mentionnées, le Département du commerce a choisi de ne pas calculer d'ajustement "difmer" pour

---

[114] *Ibid*., page 127 [Case Brief of Weyerhaeuser Company (12 février 2002), page 48].
[115] *Ibid*., page 133 [Case Brief on Behalf of the Petitioner with Respect to Abitibi Consolidated Inc. (12 février 2002), page 14].
[116] *Ibid*., page 136 [Rebuttal Brief of Tembec Inc. (20 février 2002), page 12].
[117] *Ibid*., pages 155 et 156 [Mémorandum sur les questions et la décision, pages 45 et 46 (pièce n° 2 du Canada)].
[118] *Ibid.*
[119] *Ibid*., page 158 [Mémorandum sur les questions et la décision, page 51 (pièce n° 2 du Canada)].

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

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

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

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

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

---

[120] *Ibid*.

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

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

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

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

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

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

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

[122] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 8, page 51 (pièce n° 2 du Canada).

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

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

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

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

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

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

SOCIÉTÉ CANADIENNE INTERROGÉE	TYPE DE RAPPROCHEMENT	NOMBRE DE COMPARAISONS	MARGE MOYENNE PONDÉRÉE
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]
[[			]]

Source: Analysis Memorandum for Abitibi-Consolidated, Output of Margin Programme (page non numérotée) (25 avril 2002). Comme le mémorandum analytique concernant Canfor Corporation ne présentait pas de résumé par type de rapprochement, les données sont fondées sur un passage à l'ordinateur des données de Canfor; Anti-Dumping Duty Investigation on Certain Softwood Lumber Products from Canada - Analysis Memorandum for the Amended Final Determination for Slocan Forest Products Ltd. (Slocan), Output of Margin Programme, page 35 (25 avril 2002); Anti-Dumping Duty Investigation on Certain Softwood Lumber Products from Canada - Analysis Memorandum for the Amended Final Determination for Tembec Forest Products Ltd. (Tembec), Output of Margin Programme, page 42 (26 avril 2002); Analysis Memorandum for West Fraser Mills Ltd., Output of Margin Programme, page 25 (25 avril 2002); Analysis Memorandum for Weyerhaeuser Company, Output of Margin Programme (page non numérotée) (25 avril 2002).[123]

98. Par ailleurs, contrairement aux assertions des États-Unis, les nombreuses comparaisons de produits non identiques n'étaient pas neutres. Les comparaisons de produits non identiques étaient généralement défavorables aux sociétés interrogées. À savoir, le Département du commerce a généralement comparé les prix de produits plus étroits, plus courts et de moins grande valeur vendus aux États-Unis aux prix de bois d'œuvre plus larges, plus longs et de plus grande valeur vendus au Canada. (Il s'agissait d'une conséquence directe de la méthode de répartition des frais du Département du commerce qui imputait les mêmes coûts de production à des bois d'œuvre de différente taille, de sorte qu'il était en général toujours constaté que les bois d'œuvre plus petits et de moins grande valeur étaient vendus à des prix inférieurs au coût. Ainsi, seuls les bois d'œuvre de grande valeur vendus au Canada satisfaisaient généralement au critère du coût.)

99. Pour démontrer ce point, nous donnons ci-après des exemples spécifiques de comparaisons de produits non identiques effectivement faites par le Département du commerce pour les sociétés

[123] Respondents' Analysis Memoranda, Output of Margin Programme, pages 1 à 10 (pièce n° 157 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

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

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

ABITIBI

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

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

CANFOR

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

Code: Bandeaux est un type de finissage.

TEMBEC

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

WEST FRASER

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

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

WEYERHAEUSER

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

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

F. RÉDUCTION À ZÉRO

Questions posées au Canada:

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

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

[125] *CE - Linge de lit*, paragraphe 53.

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

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

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

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

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

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

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

[126] *Ibid.*, paragraphe 55.

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

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

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

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

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

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

[127] *Ibid.*, paragraphe 49.
[128] *Ibid.*, paragraphe 53.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

G. QUESTIONS CONCERNANT LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES

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

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

116. Voir l'annexe I jointe.

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

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

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

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

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

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

[129] Égypte – Barres d'armature en acier, paragraphe 7.393.

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

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

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

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

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

Questions posées aux deux parties:

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

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

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

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

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

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

<u>Abitibi</u>:

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

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

[131] Abitibi Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), annexe 12, page 252 (pièce n° 82 du Canada).

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

Tembec:

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

Weyerhaeuser Company:

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

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

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

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

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

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

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

G.2 Calcul des frais financiers d'Abitibi

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

[137] *Ibid.*, page 15472.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[139] CE – Linge de lit, paragraphe 59.

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

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

G.3 Calcul des frais A et G de Tembec

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

[142] *Voir* Tembec Cost Verification Report Exhibit 20, page 1 (pièce n° 95 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Questions posées au Canada:

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

---

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

[149] Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 2 (pièce n° 149 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

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

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

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

- Dans sa réponse au questionnaire initial et au questionnaire complémentaire du Département adressés aux sociétés interrogées pendant la période allant de juillet à novembre 2001, Weyerhaeuser a déclaré ses coûts de production du bois d'œuvre résineux, y compris ses dépenses A et G. Ces renseignements déclarés ne comprenaient pas les frais de règlement de litiges concernant les panneaux comprimés parce que ceux-ci n'étaient pas considérés comme des frais A et G par Weyerhaeuser dans ses registres et ne se rapportaient pas à la production du produit similaire. Le Département du commerce a utilisé ces renseignements déclarés sur les coûts dans sa détermination préliminaire. La détermination préliminaire ne fait pas état des frais afférents aux panneaux comprimés.

- Rapport de vérification des coûts du Département du commerce[152]: Le Département du commerce n'a pas désigné les frais afférents aux panneaux comprimés comme constituant une question possible avant de rendre public son rapport de vérification des coûts en janvier 2002. Ce rapport a été rendu public seulement après la clôture du dossier de l'enquête. Même alors, le Département du commerce n'a pas expliqué d'une manière adéquate pourquoi il pourrait reclasser les frais afférents aux panneaux comprimés, et il a simplement indiqué ceci: "[Weyerhaeuser] a inclus dans le coût des ventes associé aux "frais et dépenses" relatifs au produit, [[ ]] associés aux litiges concernant le produit, qu'il serait peut-être plus approprié d'inclure en tant que frais A et G, et pas en tant que coût des ventes."

- Mémoire de Weyerhaeuser présenté au Département du commerce après le rapport de vérification[153]: Weyerhaeuser a présenté plusieurs mémoires après la remise du rapport de vérification. Weyerhaeuser a dit ceci:

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

- Détermination finale[154]: Le Département du commerce a rejeté cet argument dans sa détermination finale et a exposé pour la première fois la justification du reclassement de ces frais:

---

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

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

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

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

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

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

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

159. Weyerhaeuser formule deux allégations spécifiques:

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

[154] Mémorandum sur les questions et la décision, page 134, observation n° 48b (pièce n° 2 du Canada).
[155] Weyerhaueser Comments on Ministerial Errors (8 avril 2002), pages 6 et 7 (pièce n° 100 - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

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

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

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

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

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

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

[158] Weyerhaeuser Cost Verification Exhibit 26, page 26 (pièce n° 121 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

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

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

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

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

---

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

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

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

[162] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 207.

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

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

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

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

Questions posées au Canada:

64. Veuillez formuler des observations sur l'assertion qui figure au paragraphe 223 de la *première communication écrite* des États-Unis:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

[169] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 225.

[170] *Ibid*., paragraphe 226.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Questions posées au Canada:

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

---

[174] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 226.

[175] *Ibid.*, paragraphe 227, note 274.

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

[177] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 227 et note 274.

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

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

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

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

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

[179] *Ibid.* (pièce n° 112 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

prix de vente unitaire à des parties non affiliées obtenu en divisant la première ligne par la deuxième ligne.[181]

- Il avait été expliqué que cet écart des prix existait à des fins de comptabilité interne dans la réponse au questionnaire vérifiée de Tembec, datée du 23 juillet 2001, à la page D-24 où Tembec affirmait "[[ ]]".[182]

- Dans sa réponse au deuxième questionnaire complémentaire, en date du 16 novembre 2001, aux pages SD-20 à SD-23, Tembec a de nouveau expliqué"[[ ]]".[183]

- Tembec a fait observer dans son mémoire en date du 12 février 2002 présenté à l'organisme que "[d]ans la détermination préliminaire, le Département a reconnu à juste titre que les cessions internes de copeaux de Tembec n'étaient pas représentatives des prix du marché".[184]

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

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

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

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

---

[181] *Ibid.*, page 9 (pièce n° 114 du Canada).

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

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

[184] Tembec Rebuttal Brief (19 février 2002), page 19 (pièce n° 153 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

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

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

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

> **"Le Canada soutient que le Département du commerce aurait dû utiliser des données autres que les données provenant des propres livres et registres de Tembec. Toutefois, cela aurait été approprié au titre de l'article 2.2.1.1 seulement si ces livres et registres ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production de copeaux de bois.[295]**
>
> **Le simple fait que Tembec a vendu des copeaux de bois à des parties non affiliées à des prix qui [[ ]] les prix de cession interne des copeaux de bois entre les divisions de Tembec ne signifie pas qu'il était déraisonnable dans ce cas de substituer le prix de cession interne aux frais de Tembec. La question est de savoir si le prix de cession interne entre les divisions tenait compte raisonnablement du coût de production des copeaux de bois cédés, et non de savoir si ces transactions avaient été faites aux prix du marché.**
>
> **[295] Par ailleurs, le Canada affirme à tort que le Département du commerce "a vérifié que les prix de cession interne de Tembec pour les copeaux de bois étaient fixés arbitrairement pour accorder une préférence aux usines de pâte affiliées de Tembec". Première communication écrite du Canada, paragraphe 260. Le Département du commerce n'a pas fait une telle détermination. Ce fait allégué n'a pas été vérifié par le Département du commerce, il n'apparaît nulle part dans le rapport de vérification des coûts, il contredit directement le Mémorandum sur le calcul des frais (qui concluait que "les prix de cession interne de l'entreprise n'accordaient pas un traitement préférentiel aux scieries"), *voir* le document du Département du commerce intitulé *Commerce Memorandum on Tembec Cost Calculation Adjustments fort the Final Determination* (21 mars 2002), page 2, pièce n° 58 des États-Unis, et va à l'encontre de la conclusion finale du Département du commerce." (note de bas de page omise)**

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

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

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

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

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

[185] Voir le Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 11, pages 60 et 61 (pièce n° 2 du Canada).

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

G.7 Contrats à terme

Questions posées au Canada:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

[187] *Voir ibid*., page B-14 (champ CHANNELH).

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

[189] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

[190] Cost Verification Report, page 15, pièce n° 155 du Canada; Memorandum from David Layton *et al.* to Gary Taverman, page 15 (28 janvier 2002) (Sales Verification Report) (pièce n° 117 du Canada).

- Le Département du commerce disposait d'une explication du but et de l'effet des contrats de couverture.[191]

- Lors de la vérification, le Département du commerce a confirmé que Slocan était un "opérateur en couverture" plutôt qu'un "spéculateur" sur le marché du bois d'œuvre. (Le CME exige de chaque participant qu'il se désigne comme l'un ou l'autre.)[192] Les recettes gagnées par un spéculateur peuvent ou non affecter les prix sur le marché, mais les recettes provenant des contrats à terme gagnées par un opérateur en couverture affectent les prix par définition. Le seul but d'un contrat de couverture est de se prémunir contre les variations des prix. Les couvertures ont un effet stabilisateur sur le marché puisqu'elles donnent une certaine prévisibilité à une bourse de commerce par ailleurs volatile.

- Pendant la période de validité du contrat, Slocan surveille les conditions du marché aux États-Unis pour déterminer si elle devrait exécuter le contrat hors bourse et, de ce fait, expédier les marchandises, ou laisser le contrat arriver à terme, puis expédier les marchandises, ou liquider (vendre) le contrat et ne pas expédier les marchandises.[193] Les contrats qui sont vendus au lieu d'être exécutés par la livraison des marchandises physiques ne constituent pas du tout une activité distincte, mais font partie intégrante des activités de vente de Slocan. La décision de vendre le contrat ou de livrer les biens dépend de l'évolution des prix pratiqués sur le marché. La société de couverture a plus de latitude pour répondre aux changements dans l'évolution des prix parce qu'elle sait qu'un certain pourcentage de ses ventes (celles qui sont réalisées par l'intermédiaire du CME) rapportera un certain revenu minimum (du fait de la livraison des biens au prix convenu ou de la liquidation du contrat à un prix convenu). Les prix qu'elle propose dans le cadre des autres ventes sont donc différents de ce qu'ils auraient été sans le filet de sécurité constitué par les contrats de couverture. Les opérations de couverture affectent donc, par définition, les prix de toutes les ventes sur le marché, pas seulement de celles qui sont effectuées par l'intermédiaire du CME.

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

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

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

---

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

[192] *Ibid.*, pages VE2381 à VE2384 (pièce n° 119 du Canada – Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

[193] *Ibid.*

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANNEXE I

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

Questions posées au Canada:

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

1. Abitibi

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

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

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

2. Tembec

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

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

3. Weyerhaeuser

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

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

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

4. West Fraser (sous-produit)

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

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

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

5. Slocan

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

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

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

ANNEXE A-2

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

(30 juin 2003)

Questions posées aux Parties

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

A. QUESTIONS GÉNÉRALES

Questions posées aux États-Unis:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

---

[1] *Voir* la première communication écrite du Canada, paragraphe 244.

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

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

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

Question posée aux deux parties:

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

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

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

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

---

[2] Rapport du Groupe spécial Égypte – Barres d'armature en acier, paragraphe 7.2.

[3] *Id.*, paragraphe 7.3.

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

[5] *Voir* la lettre à Abitibi Consolidated Inc. (14 septembre 2001) (pièce n° 75 du Canada).

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

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

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

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

B. ARTICLES 5.2/5.3

Questions posées aux États-Unis:

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

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

---

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

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

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

[11] *Voir* la pièce n° 62 des États-Unis.

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

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

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

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

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

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

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

[12] *Voir* la pièce n° IB-9 relative à la requête (pièce n° 63 des États-Unis).

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

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

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

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

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

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

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

[14] *Voir* les pièces citées aux paragraphes 57 à 61 de la première communication écrite des États-Unis.

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

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

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

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

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

---

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

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

[17] *Voir* la pièce III-9 incluse dans la requête, page 114 (pièce n° 1 des États-Unis; pièce n° 61 des États-Unis).

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

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

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

Questions posées aux deux parties:

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

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

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

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

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

[19] *Voir* la première déclaration orale du Canada, paragraphe 10.

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

[22] *Id.*

[23] *Id.*, paragraphe 156.

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

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

E. PRISE EN COMPTE DES DIFFÉRENCES DANS LES DIMENSIONS

Questions posées aux États-Unis:

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

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

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

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

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

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

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

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

[26] Détermination finale, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada).

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

[28] *Voir id.* lignes 3306 à 3308.

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

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

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

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

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

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

[29] Détermination finale, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada).
[30] *Id.*
[31] *Voir* la pièce n° 66 des États-Unis, lignes 3310 à 3321.
[32] *Voir Id.* lignes 3323 à 3326 (épaisseur) et 3338 à 3351 (largeur).
[33] *Voir* la pièce n° 68 des États-Unis (qui récapitule les données) et la pièce n° 67 des États-Unis (qui donne la sortie d'ordinateur tirée du dossier relatif à chaque entreprise dont les données ont été obtenues). Le Département du commerce a utilisé les volumes (milliers de pieds-planche) pour répondre à la question du Groupe spécial, parce que les marges de dumping étaient pondérées par le volume des ventes à l'exportation. En conséquence, seul le volume donne une véritable indication du "nombre de comparaisons" relatif fondé sur des concordances à l'identique. Sur la base du nombre de comparaisons, les concordances à l'identique représentaient [[ ]] pour cent de toutes les ventes à l'exportation, les concordances entre produits semblables représentaient [[ ]] pour cent, et la valeur construite [[ ]] pour cent. *Voir* la pièce n° 70 des États-Unis.

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

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

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

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

F. RÉDUCTION À ZÉRO

Questions posées aux États-Unis:

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

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

[34] Rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.352.

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

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

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

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

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

34. Veuillez formuler des observations sur les paragraphes 8 à 10 de la *Première déclaration orale* du Japon.

47. Pour examiner comme il convient les assertions figurant dans ces paragraphes, il faut aussi examiner le paragraphe 7 qui établit la base des arguments développés par le Japon dans les paragraphes subséquents.

48. Au paragraphe 7 de sa première déclaration orale, le Japon présente de manière erronée l'argument des États-Unis. Les États-Unis ne soutiennent pas que l'article 2.4.2 prévoie "le calcul d'une marge de dumping *seulement* modèle par modèle"[35], mais font plutôt valoir que des comparaisons par modèle ou par niveau commercial sont autorisées en vertu de l'article 2.4.2. De fait, deux des trois méthodes indiquées à l'article 2.4.2 prévoient le calcul de marges de dumping transaction par transaction. La troisième méthode (comparaisons de moyenne pondérée à moyenne pondérée) fait référence à une comparaison avec "toutes les transactions à l'exportation comparables". Dès lors que l'on interprète ce membre de phrase de manière compatible avec l'article 2.4, l'autorité chargée de l'enquête peut calculer des marges de dumping multiples.

49. Toujours au paragraphe 7, le Japon cite incorrectement l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping. Le terme "marge" – au singulier – n'apparaît pas à l'article 2.4.2. On y trouve seulement le pluriel – "marges".

50. Au paragraphe 8 de sa première déclaration orale, le Japon défend en substance le même argument que celui que présentent les États-Unis au paragraphe 154 de leur première communication écrite (quoiqu'en s'appuyant sur une disposition différente de l'Accord antidumping): à savoir, qu'il faut calculer une marge de dumping globale pour les entreprises faisant l'objet d'une enquête. Si le Japon a fait référence à l'article 6.10 et les États-Unis à l'article 5.8, dans un cas comme dans l'autre la nécessité de calculer une marge de dumping globale est fondée sur des obligations distinctes de celles qui figurent à l'article 2.4.2. De plus, l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping ne précise pas la méthode à employer pour regrouper les "marges de dumping" en une marge de dumping globale.

[35] Première déclaration orale du Japon, paragraphe 7 (pas d'italique dans l'original).

51. Au paragraphe 9, le Japon semble se rallier en grande partie à la position des États-Unis concernant l'article 2.4.2. Bien qu'il laisse entendre qu'il est possible de recourir à des comparaisons multiples au titre de l'article 2.4.2 pour des questions de "commodité administrative", le Japon reconnaît aussi que de telles comparaisons multiples peuvent être appropriées pour prendre en compte (entre autres choses) des différences dans les caractéristiques physiques entre plusieurs modèles du produit considéré. Le Japon reconnaît que cette démarche, adoptée en vertu de l'article 2.4.2, l'est "au milieu de l'ensemble du processus visant à calculer une marge individuelle de dumping pour un exportateur/un producteur". Bien plus, le Japon semble reconnaître que l'article 2.4.2 lui-même n'établit aucune obligation quant à la manière de regrouper les marges de dumping. De toute façon, aucune comparaison additionnelle n'intervient lorsqu'une autorité regroupe "toutes ces marges intermédiaires obtenues à partir de comparaisons multiples". Par conséquent, l'article 2.4.2, qui traite seulement des comparaisons, n'évoque pas ce processus d'agrégation des marges.

52. Au paragraphe 9, le Japon laisse entendre que ce qui fonde en droit la possibilité de neutraliser des marges de dumping par des montants de non-dumping est le principe de la bonne foi. En vertu du mandat du présent Groupe spécial ainsi que des articles 3:2, 7 et 19:2 du Mémorandum d'accord, la tâche du présent Groupe spécial est d'examiner la compatibilité de la détermination en matière de droits antidumping faite par les États-Unis avec l'Accord antidumping. Un examen de ce qui est appelé la "bonne foi" des États-Unis en dehors des dispositions pertinentes de l'Accord antidumping n'entre pas dans le champ d'une procédure de règlement de différend de l'OMC.

53. Toujours au paragraphe 9, le Japon utilise l'expression "marges négatives". Selon l'article 2.1 de l'Accord antidumping, il y a dumping lorsqu'un produit est vendu à un prix inférieur à sa valeur normale. Lorsqu'une comparaison est correctement effectuée en vertu de l'article 2.4.2 et que le prix à l'exportation moyen pondéré est supérieur à la valeur normale moyenne pondérée, les transactions en question n'ont pas fait l'objet d'un dumping. L'Accord antidumping ne reconnaît pas de "marges négatives", et le Japon ne cite aucun texte faisant autorité pour justifier ce concept.

54. Au paragraphe 10, le Japon présente de manière erronée la position des États-Unis en ce qui concerne la question de la comparabilité. La détermination de la portée du produit considéré est distincte de la détermination de la comparabilité des prix entre prix d'exportation moyens pondérés et valeurs normales moyennes pondérées au titre de l'article 2.4.2. Le Japon laisse entendre à tort que les États-Unis ont soutenu que tous les bois d'œuvre résineux n'étaient pas comparables aux fins de l'article 2.4.2. Comme les États-Unis l'ont indiqué aux paragraphes 162 et 163 de leur première communication écrite, les ventes de tous les modèles à tous les niveaux commerciaux ne sont pas *également* comparables. Par exemple, s'il y a une vente sur le marché intérieur d'un modèle identique au même niveau commercial, les États-Unis l'utiliseront comme terme de la comparaison (en comparant la valeur normale moyenne pondérée à la moyenne pondérée de toutes les transactions à l'exportation comparables (en l'espèce, identiques, au même niveau commercial)). Des modèles identiques vendus à des niveaux commerciaux différents et des modèles non identiques restent néanmoins "susceptibles d'être comparés". Toutefois, les différences entre eux quant aux caractéristiques physiques et quant au niveau commercial les rendraient moins comparables et, lorsque ces différences affecteraient la comparabilité des prix, il serait approprié de les prendre dûment en compte, conformément à l'article 2.4. Distinguer entre modèles et niveaux commerciaux est admissible au titre de l'article 2.4.2 (comme le Japon semble le reconnaître au paragraphe 9 de sa première déclaration orale), mais cela n'exige pas que les États-Unis admettent que chaque modèle ou chaque niveau commercial constitue un "produit considéré" aux fins de l'Accord antidumping.

35. Veuillez formuler des observations sur le paragraphe 20 de la *Première déclaration orale* des CE.

55. Une bonne partie de ce que les CE disent dans ce paragraphe revient à réaffirmer la conclusion de l'affaire *CE – Linge de lit* et se fonde sur le raisonnement de l'Organe d'appel dans cette

affaire. Dans leur première communication écrite[36] et dans leurs déclarations initiale et finale à la première réunion du Groupe spécial[37], les États-Unis ont expliqué pourquoi le présent groupe spécial n'était pas lié par le rapport *CE – Linge de lit* et pourquoi il n'y avait pas lieu de suivre ce rapport dans la présente affaire. Les États-Unis n'ont rien à ajouter sur ce point pour le moment.

56. Dans la première phrase du paragraphe 20, les CE semblent laisser entendre que la question des comparaisons multiples n'est pertinente que pour "une détermination générale du produit considéré et du produit d'origine nationale similaire". Les États-Unis ne le croient pas. L'article 2.4 de l'Accord antidumping exige que les différences autres que les différences dans les caractéristiques physiques qui affectent la comparabilité des prix soient aussi prises en compte pour faire les comparaisons. Par exemple, les différences quant au niveau commercial sont au nombre des différences qui peuvent affecter les comparaisons de prix. Ainsi, même s'il n'y a qu'un seul "modèle" du "produit considéré", il peut rester approprié de procéder à des comparaisons multiples s'il y a des ventes à de multiples niveaux commerciaux sur les marchés examinés. Pour cerner des distinctions quant au niveau commercial, ou des distinctions quant au modèle, le cas échéant, des comparaisons multiples peuvent être nécessaires et appropriées si l'on retient la méthode de comparaison moyenne pondérée à moyenne pondérée prévue à l'article 2.4.2 pour calculer les marges de dumping sur des transactions à l'exportation "comparables".

57. Nous notons que, comme le Japon, les CE utilisent l'expression "marges de dumping négatives". Comme nous l'avons vu en réponse à la question n° 34 ci-dessus, l'Accord antidumping ne reconnaît pas de "marges de dumping négatives" et les CE ne citent aucun texte faisant autorité pour justifier ce contexte.

G. QUESTIONS CONCERNANT LES DIFFÉRENTES ENTREPRISES

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

Questions posées aux États-Unis:

> **41. En ce qui concerne chacune des questions concernant les différentes entreprises que soulève le Canada dans sa *Première déclaration orale*, veuillez répondre aux observations formulées par le Canada selon lesquelles l'enquête n'a pas été menée d'une manière impartiale et objective. Ces observations devraient porter, entre autres choses, sur:**
>
> - **les allégations faites par le Canada dans différents paragraphes de sa *Première déclaration orale* selon lesquelles les assertions contenant des données factuelles présentées par les États-Unis dans leur *Première communication écrite* étaient incorrectes (voir, par exemple, le paragraphe 94 de la *Première déclaration orale* du Canada); et**
>
> - **l'affirmation du Canada selon laquelle le DOC "n'a pas examiné le bien-fondé des éléments de preuve versés au dossier" présentés par certains exportateurs au sujet des questions concernant les différentes entreprises dont le Groupe spécial était saisi (voir, par exemple, le paragraphe 79 de la *Première déclaration orale* du Canada).**

[36] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 173 à 178.

[37] *Voir* la déclaration liminaire des États-Unis à la première réunion du Groupe spécial, paragraphe 38; *voir aussi* la déclaration finale des États-Unis à la première réunion du Groupe spécial, paragraphe 6.

58. Les États-Unis traiteront d'abord de l'affirmation du Canada selon laquelle le Département du commerce n'a pas mené l'enquête d'une manière impartiale et objective.

59. Pendant l'enquête sur le bois d'œuvre, le Département du commerce a calculé les frais pour déterminer si les ventes avaient été réalisées à un prix inférieur au coût de production et, lorsque cela était nécessaire, pour construire la valeur normale. Le Canada soutient que dans le calcul de ces frais, le Département du commerce a ignoré des éléments de preuve et appliqué automatiquement ses méthodes normales de calcul des frais sans tenir compte des circonstances factuelles propres à chaque producteur. Toutefois, comme cela ressort clairement de sa détermination finale, le Département du commerce a pleinement pris en considération les éléments de preuve et arguments présentés par les producteurs de bois d'œuvre et a scrupuleusement respecté la préférence indiquée à l'article 2.2.1.1 pour l'utilisation des registres propres de l'entreprise, lorsque cela est approprié.

Frais d'administration et frais de caractère général d'Abitibi

60. Pour déterminer le coût de production d'un produit visé par une enquête, il est nécessaire d'imputer à ce produit une certaine partie des frais d'administration et frais de caractère général, y compris les frais financiers. Bien que l'Accord antidumping ne prescrive pas de méthode particulière pour imputer ces frais, nous avons donné des renseignements de base sur la pratique du Département du commerce en réponse à la question n° 43. Dans le cas de la société interrogée Abitibi, le Département du commerce a appliqué la méthode du "coût des marchandises vendues" pour imputer les frais financiers de la société. Le Canada, sans s'opposer à la méthode du "coût des marchandises vendues" en soi, soutient que le Département du commerce aurait dû appliquer une méthode différente, fondée sur la valeur des éléments d'actif dans chacune des divisions d'Abitibi, pour imputer les frais financiers.

61. L'allégation du Canada – selon laquelle le Département du commerce n'a pas pris en considération tous les éléments de preuve pertinents avant de choisir une méthode d'imputation – est incorrecte. Comme cela est expliqué de manière circonstanciée dans l'observation n° 15 de sa détermination finale, le Département du commerce a refusé d'employer la méthode préconisée par Abitibi après avoir analysé les faits et les arguments pour et contre de manière impartiale et objective. Le Département du commerce a noté que l'argent était un bien fongible, et que les intérêts versés, par définition, correspondent aux besoins d'emprunt globaux d'une société. L'argent emprunté peut être affecté à toutes sortes d'utilisation, dont le financement du capital fixe ou celui des opérations en cours. Rien n'exige que l'argent emprunté soit affecté à une seule activité. Par conséquent, la méthode du "coût des marchandises vendues" était une base raisonnable pour l'imputation des intérêts versés.

62. De plus, contrairement à ce qu'affirme le Canada, la méthode du "coût des marchandises vendues" ne fait pas abstraction de la valeur des éléments d'actif. Cette valeur est reflétée dans les frais d'amortissement inclus dans le coût des marchandises vendues et dans le coût de fabrication du produit similaire auquel le ratio de frais financiers est appliqué. En d'autres termes, des frais d'amortissements plus importants seront imputés aux divisions d'une entreprise auxquelles correspond une plus grande part des éléments d'actif.

Frais d'administration et frais de caractère général de Tembec

63. Comme cela est indiqué dans sa détermination finale, le Département du commerce a rejeté la méthode de calcul des coûts division par division préconisée par Tembec, parce que les frais d'administration et frais de caractère général se rapportent, par définition, à l'entreprise dans son ensemble.[38] Le Canada soutient que le Département du commerce aurait dû calculer les frais d'administration et frais de caractère général division par division, comme le préconisait Tembec,

[38] Détermination finale, observation n° 33 (pièce n° 2 du Canada).

plutôt que pour l'ensemble de l'entreprise. Toutefois, la méthode de calcul de ces frais préconisée par Tembec est en contradiction avec le caractère général de ce poste de dépense. Elle se fonde sur le postulat non démontré que les frais de caractère général sont supportés au niveau de la division plutôt qu'à celui de l'entreprise. Elle se fonde, en outre, sur des montants non vérifiés de frais d'adminsitration et frais de caractère général. Au contraire, la méthode employée par le Département du commerce se fonde sur les frais d'administration et frais de caractère général consignés dans les états financiers vérifiés de Tembec, et est par conséquent compatible avec l'article 2.2.1.1.

Frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser

64. En ce qui concerne Weyerhaeuser, le Département du commerce a inclus une partie imputée de certains frais de règlement de litiges dans les frais de caractère général et frais d'administration. Il est fréquent qu'une société mère supporte des frais de caractère général, comme les frais de règlement de litiges en question, qui sont des coûts associés à l'activité de l'entreprise pour toutes les opérations de la société mère. Lorsqu'une filiale est un producteur/un exportateur interrogé dans le cadre d'une enquête antidumping, la pratique ordinaire du Département du commerce est de répartir les frais d'administration et frais de caractère général de la société mère sur les ventes de toutes les marchandises produites par toute la société, à condition que les coûts se rapportent généralement aux opérations de toute la société. Cette pratique est compatible avec l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, et n'est pas contestée par le Canada. Elle n'a pas non plus été contestée par Weyerhaeuser pendant l'enquête.

65. Ce qui est contesté, c'est la décision prise par le Département du commerce d'inclure dans les frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser un montant imputé des provisions au titre du règlement de litiges en cause. Le raisonnement sur lequel le Département du commerce s'est fondé pour prendre cette décision est que les charges de cette nature devraient être réparties "sur tous les produits parce qu'elles ne se rapportent pas à une activité de production, mais à la société dans son ensemble".[39] Les renseignements communiqués par Weyerhaeuser ne justifiaient pas une dérogation à cette pratique. Les états financiers mêmes de Weyerhaeuser n'incluaient pas les frais de contentieux dans le coût des marchandises vendues.[40] Au contraire, Weyerhaeuser inscrivait les frais de règlement de litiges parmi les frais de caractère général, sous une rubrique distincte, il est vrai. Le caractère général de ces frais de règlement de litiges est révélé par la note explicative 14 relative à l'état financier, qui indique que de telles procédures judiciaires sont "généralement accessoires aux activités commerciales".[41]

66. Le Canada présente deux arguments à ce sujet. Premièrement, il indique que les frais de règlement de litiges n'étaient pas inclus dans le poste "frais d'administration et frais de caractère général" dans les livres et registres de Weyerhaeuser.[42] Mais c'est là jouer sur les mots. Le seul fait que Weyerhaeuser ait extrait ces frais de contentieux des frais d'administration et frais de caractère

[39] Détermination finale, observation n° 48 b), page 134 (pièce n° 2 du Canada).

[40] Rapport annuel 2000 de Weyerhaeuser, page 53 (pièce n° 101 du Canada).

[41] *Id.*, page 75, note 14 (pièce n° 101 du Canada). Comme, à la première réunion du Groupe spécial, le Canada a indiqué oralement que cette référence ne décrivait pas les frais de règlement de litiges en cause, il est peut-être utile d'examiner la déclaration dans son ensemble:

La société est partie à des procédures judiciaires et à des questions environnementales généralement accessoires à ses activités commerciales. Bien que le résultat final de toute procédure judiciaire ou question environnementale dépende d'un grand nombre de variables et ne puisse pas être prédit avec quelque certitude que se soit, la société estime à l'heure actuelle que l'issue finale de ces procédures et questions, y compris celles qui sont décrites dans la présente note, n'aura sans doute pas d'effet important sur sa position financière actuelle, ses liquidités ou ses résultats d'exploitation; à l'avenir, toutefois, il se pourrait que pendant telle ou telle période pour laquelle un rapport sera établi, ces procédures ou questions aient un effet important sur les résultats d'exploitation.

Id. Ainsi, les livres et registres mêmes de Weyerhaeuser autorisent à conclure que ces frais de règlement de litiges se rapportaient aux opérations de la société dans son ensemble.

[42] *Voir* la première déclaration orale du Canada, paragraphe 94.

général et les ait fait figurer sous un poste distinct ne justifie pas leur exclusion des frais de caractère général de l'entreprise. Comme on l'a dit plus haut, la note 14 relative à l'état financier consolidé de l'entreprise elle-même justifie que ces frais soient pris en compte comme frais de caractère général.

67. Deuxièmement, le Canada allègue que les frais de règlement de litiges concernaient la production et la vente de panneaux comprimés.[43] Toutefois, le seul fait que le règlement est intervenu à la suite de réclamations ayant trait aux panneaux comprimés n'en fait pas des coûts associés à la production des panneaux comprimés. De fait, ces réclamations ont été faites des années après que les panneaux comprimés objet du litige avaient été produits. De plus, le Canada n'a présenté pour ces frais aucune autre catégorie comptable reconnue qui soit compatible avec la manière dont Weyerhaeuser même les a traités dans ses états financiers vérifiés. Pour ces raisons, le Département du commerce a inclus à juste titre les frais de règlement de litiges dans son calcul des frais d'administration et frais de caractère général totaux, conformément à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2.

Compensation pour sous-produits au titre des copeaux de bois

68. La deuxième série d'arguments du Canada concerne le calcul par le Département du commerce de compensations aux coûts de productions de certaines sociétés interrogées. La production de bois d'œuvre résineux donne comme sous-produit des copeaux de bois. Les producteurs peuvent vendre ces copeaux à des usines de pâte. Pour calculer les frais afférents à la production de bois d'œuvre résineux supportés par les entreprises, le Département du commerce a pris en compte les ventes de copeaux de bois en tant que compensation. En d'autres termes, le Département du commerce a réduit le coût de la production de bois d'œuvre résineux supporté par une entreprise d'un montant dont il a déterminé qu'il était le coût de la production des copeaux de bois.

69. Le Canada conteste les méthodes employées par le Département du commerce pour évaluer les compensations au titre des copeaux de bois. Pour examiner cette allégation, il convient de partir de l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping. Comme nous l'avons noté à propos de la répartition des frais d'administration et frais de caractère général, cette disposition ne prescrit pas de méthode particulière pour le calcul du coût de production. En revanche, l'article 2.2.1.1 dispose bien que les autorités chargées de l'enquête se fonderont normalement sur les registres du producteur, à condition qu'ils soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Pour les deux entreprises en cause, c'est précisément ce que le Département du commerce a fait.

Copeaux de bois de West Fraser

70. Il n'y a pas de frais indépendants associés à la production de copeaux de bois, parce qu'il s'agit d'un sous-produit de la production de bois d'œuvre. La tâche du Département du commerce était d'établir une valeur raisonnable pour ce sous-produit. Pour déterminer une compensation au titre des copeaux de bois pour la société interrogée West Fraser, le Département du commerce a examiné les ventes de West Fraser à des entités affiliées et comparé les renseignements obtenus aux données relatives aux ventes de West Fraser à des parties non affiliées prises comme point de repère. Ce point de repère a servi à déterminer si les ventes à des entités affiliées étaient réalisées aux prix du marché, et à procéder à des ajustements le cas échéant.

71. Faisant valoir que cette méthode de valorisation était contraire à l'Accord antidumping, le Canada allègue que le volume des ventes de West Fraser à des entités non affiliées était "infime".[44] Au contraire, les ventes de copeaux de bois réalisées par les usines McBride et Pacific Island étaient

[43] *Voir id*. paragraphe 93.
[44] Première déclaration orale du Canada, paragraphe 109.

importantes en tonnage et en valeur.[45] Pendant l'enquête, West Fraser n'a jamais soutenu que la quantité de copeaux de bois vendue faisait douter qu'il soit raisonnable de prendre la valeur de ces ventes comme point de repère. Dès lors que les transactions relatives aux copeaux de bois étaient de caractère commercial, le volume effectif de ces transactions n'est pas pertinent. Comme les États-Unis l'ont indiqué dans leur première communication écrite, Canfor a fait valoir que certaines de ses transactions n'étaient pas de caractère commercial, et le Département du commerce s'est rallié à cette appréciation et n'a pas utilisé les valeurs tirées de ces transactions dans ses calculs. En revanche, West Fraser n'a jamais présenté un tel argument.[46]

72. Les arguments du Canada font abstraction de la préférence indiquée à l'article 2.2.1.1 pour un calcul des frais fondé sur les registres propres de l'entreprise. Si les registres de West Fraser n'étaient, en quelque sorte, pas représentatifs de ses ventes, West Fraser avait l'obligation de le démontrer. Elle ne l'a pas fait.

Copeaux de bois de Tembec

73. Dans le cas de Tembec, contrairement à celui de West Fraser, il n'y avait pas de ventes de copeaux de bois à des parties affiliées. Il y avait, en revanche, des ventes entre divisions, dont le Département du commerce a déterminé qu'elles constituaient une base raisonnable pour déterminer la valeur que Tembec attribuait aux copeaux de bois. L'article 2.2.1.1 fait obligation aux autorités chargées de l'enquête d'utiliser pour calculer les frais les livres et registres de la partie faisant l'objet de l'enquête si la valeur consignée dans ces livres et registres tient compte raisonnablement des frais associés à la production. La même obligation vaut lorsqu'il s'agit de calculer la valeur d'un sous-produit aux fins d'une compensation. Le Canada conteste l'utilisation par le Département du commerce de la valeur effectivement attribuée par Tembec aux copeaux de bois, et indique une préférence pour l'emploi d'une autre valeur. Toutefois, le fait que la valeur attribuée aux transactions réalisées par Tembec sur le marché était supérieure à la valeur attribuée aux cessions entre divisions de Tembec ne rend pas moins raisonnable la valeur attribuée par Tembec elle-même aux sous-produits. Le Département du commerce a examiné ces montants et, conformément à ses obligations au titre de l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, il a utilisé ces chiffres.

74. Le Canada fait valoir que le Département du commerce n'aurait pas dû s'appuyer sur les registres de Tembec, parce que ces registres montraient que la valeur des transactions entre divisions était arbitraire.[47] Toutefois, contrairement à l'assertion du Canada, le Département du commerce n'a établi aucune détermination de ce genre, et les éléments de preuve ne soutiennent pas cette allégation. Au bout du compte, le Canada demande au présent Groupe spécial de déterminer, en fait, que les données mêmes de Tembec concernant la valorisation étaient arbitraires, et que les raisons données par le Département du commerce pour utiliser ces données étaient contraires à l'Accord antidumping. Les faits versés au dossier n'étayent pas une telle constatation.

Bénéfices tirés par Slocan de contrats de vente à terme

75. Le Canada soutient que le Département du commerce n'a pas correctement pris en compte les bénéfices tirés par la société interrogée Slocan de la vente de bois d'œuvre dans le cadre de contrats à terme. Mais, comme les États-Unis l'ont indiqué au paragraphe 247 de leur première communication écrite, Slocan a seulement demandé que ces bénéfices soient traités de l'une des deux manières suivantes: 1) ajustement aux frais de commercialisation directs et 2) compensation des frais financiers. S'il y avait une troisième manière de traiter ces bénéfices – comme frais de commercialisation indirects – cette allégation n'a jamais été formulée.

[45] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 219, note 251; le document West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007503 (pièce n° 106 du Canada).

[46] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 225, note 268.

[47] Première communication écrite du Canada, paragraphe 260.

76. Slocan a déclaré sans ambiguïté que les bénéfices tirés des opérations de couverture devaient être traités comme un ajustement aux frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis au titre de différences dans les conditions de vente.[48] Les faits démontraient, toutefois, que ces bénéfices n'étaient pas des frais de commercialisation directs. Ils n'étaient pas directement liés à telle ou telle vente particulière de bois d'œuvre résineux.[49]

77. Nous ne partageons pas l'opinion du Canada (première déclaration orale, paragraphe 121) selon laquelle l'article 2.4 n'exige pas qu'un ajustement des prix soit directement lié aux transactions de vente réelles qui font l'objet de la comparaison. On ne peut démontrer qu'un ajustement affecte la comparabilité des prix, comme l'exige l'article 2.4, si cet ajustement n'est pas lié à une transaction réelle. Si les contrats à terme de Slocan constituaient des frais de commercialisation indirects, Slocan avait l'obligation de formuler cette allégation, ce qu'elle n'a pas fait.

78. Slocan a aussi demandé que le bénéfice tiré de ses opérations de couverture soit traité comme venant en compensation de ses frais financiers. Toutefois, sur le plan comptable, les livres et registres propres de Slocan traitaient les bénéfices en cause comme un type de recettes procurées par le bois d'œuvre, même s'il s'agissait de recettes qui n'étaient pas générées par des ventes réelles de bois d'œuvre résineux. Il aurait donc été inapproprié de la part du Département du commerce de faire abstraction de la manière dont Slocan elle-même traitait ces bénéfices comme se rattachant en quelque sorte aux ventes de bois d'œuvre, et au lieu de cela de les traiter comme venant en compensation du coût de production.

79. Les États-Unis examinent maintenant certaines allégations spécifiques et incorrectes formulées par le Canada dans sa déclaration orale.

- **Première déclaration orale, paragraphe 18**

80. L'allégation formulée par le Canada au paragraphe 18 de sa première déclaration orale, selon laquelle la demande ne contenait pas de "renseignements relatifs à une transaction réelle" est incorrecte. Pour plus de détails à ce sujet, voir la réponse des États-Unis à la question n° 14. L'opinion du Canada selon laquelle l'acceptation de la demande n'était pas quelque chose "qu'une autorité chargée de l'enquête objective évaluant les éléments de preuve" aurait faite est aussi incorrecte. L'Accord antidumping n'exige pas que la demande contienne davantage de renseignements que ce qui est nécessaire pour justifier l'ouverture d'une enquête.

- **Première déclaration orale, paragraphe 20**

81. L'allégation du Canada selon laquelle les États-Unis "ne peuvent pas faire valoir de manière crédible ... que le Département du commerce a procédé à un examen complémentaire objectif des renseignements figurant dans la demande" fait abstraction des éléments de preuve figurant au dossier concernant l'"examen complémentaire" de la demande par le Département du commerce.[50] Au contraire, le Canada fonde cette accusation sur le postulat que si le Département du commerce avait procédé à un "examen complémentaire objectif, il aurait découvert que le requérant conservait par-devers lui des éléments de preuve extrêmement importants et pertinents". Comme les États-Unis l'ont expliqué dans leur première communication écrite, étant donné que l'expérience d'une entreprise n'aurait pas pu neutraliser les éléments de preuve de l'existence d'un dumping pratiqué par d'autres

[48] *Voir* la réponse de Slocan au Questionnaire en date du 23 juillet 2001, sections B, C et D, C-35 à 37; dans la même communication Slocan a affirmé sans ambiguïté qu'elle n'avait pas eu de frais de commercialisation indirects.

[49] *Voir* le document Slocan Cost Verification Report, page 26 (pièce n° 118 du Canada); *voir* la détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

[50] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 63 et 64 et les documents qui y sont cités.

entreprises, les données relatives à Weldwood n'auraient pas pu avoir l'importance que le Canada leur attache.[51]

- **Première déclaration orale, paragraphe 29**

82. Lorsque Weldwood a voulu être considérée comme société interrogée de son plein gré dans l'enquête, elle a versé au dossier certaines données relatives aux ventes. Le fait que les États-Unis n'ont pas analysé ces données ne peut pas justifier l'affirmation du Canada selon laquelle le Département du commerce est resté "délibérément aveugle à des éléments de preuve qui auraient fait planer le doute sur la demande présentée par le requérant". Les États-Unis ont démontré, aux paragraphes 65 à 69 de *leur première communication écrite*, que les données relatives à Weldwood auraient pu montrer, *tout au plus*, que Weldwood ne vendait pas à des prix de dumping. Elles n'auraient pas pu neutraliser les éléments de preuve de l'existence d'un dumping dans l'est comme dans l'ouest du Canada qui figuraient dans la demande. De ce fait, les données relatives à Weldwood ne pouvaient pas raisonnablement être décrites comme étant des "éléments de preuve qui auraient fait planer le doute sur la demande du requérant". Le Département du commerce a bien, en fait, refusé d'analyser les données présentées par Weldwood après l'ouverture de l'enquête. Pour des raisons pratiques, le Département du commerce ne pouvait analyser que les données provenant de six producteurs de bois d'œuvre résineux canadiens, sur les centaines qui existaient. Il a sélectionné les entreprises dont il analyserait les données en fonction de la valeur de leurs exportations aux États-Unis. La documentation concernant la manière dont le Département du commerce a traité les données relatives à Weldwood est restée dans le dossier de l'affaire tout au long de l'enquête.[52]

- **Première déclaration orale, paragraphe 79**

83. Le Canada continue d'alléguer que les États-Unis n'ont pas pris en considération les éléments de preuve d'Abitibi concernant les frais financiers et la valeur des éléments d'actif. Cela est incorrect. Le Département du commerce explique pourquoi il a rejeté l'argument d'Abitibi dans sa détermination finale, à l'observation n° 15. Plus précisément, le Département du commerce a expliqué qu'il n'avait pas retenu le postulat de base d'Abitibi selon lequel les frais d'intérêt pouvaient être rattachés à des dépenses particulières. En outre, le Département du commerce a indiqué que la méthode effectivement employée tenait compte de l'importance relative des éléments d'actif par le biais des frais d'amortissement.[53]

- **Première déclaration orale, paragraphe 89**

84. Le Canada soutient que les États-Unis étaient dans l'erreur du point de vue des faits lorsqu'ils ont affirmé que les "frais d'administration et frais de caractère général des divisions" de Tembec devaient être complétés par des "frais d'administration et frais de caractère général du siège". Le Canada est dans l'erreur. Dans sa première communication écrite, le Canada a indiqué que la méthode préconisée par Tembec pour le calcul des frais d'administration et frais de caractère général exigeait l'imputation d'une certaine partie des "frais d'administration et frais de caractère général du siège" à la division du bois d'œuvre résineux de Tembec.[54] Ainsi, la méthode préconisée par Tembec n'était pas seulement fondée sur le montant non vérifié des frais d'administration et frais de caractère général dont Tembec allègue qu'ils avaient trait spécifiquement à la division du bois d'œuvre résineux, elle incluait aussi un montant non vérifié au titre des "frais d'administration et frais de caractère général du siège".

[51] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 70 à 76.
[52] *Voir* la pièce n° 64 des États-Unis.
[53] *Voir aussi* la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 194.
[54] *Voir* la première communication écrite du Canada, paragraphe 209.

- **Première déclaration orale, paragraphe 90**

85. Le Canada allègue que la comptabilisation de frais d'administration et frais de caractère général "propres aux différentes divisions" de Tembec était conforme aux principes comptables généralement acceptés au Canada. C'est là une allégation qui n'est pas étayée. De plus, le seul élément de preuve figurant au dossier indique que ces frais d'administration et frais de caractère général "propres aux différentes divisions" n'étaient *pas* vérifiés.[55] La méthode employée par le Département du commerce, au contraire, repose sur l'imputation d'une partie des frais d'administration et frais de caractère général consignés sur les états financiers vérifiés de Tembec. La méthode du Département du commerce est donc conforme à l'article 2.2.1.1. De plus, la méthode de Tembec contredit la définition la plus élémentaire des frais de caractère général, selon laquelle ce sont des frais supportés pour le compte de toute une entreprise, et non d'un produit particulier.[56]

- **Première déclaration orale, paragraphe 94**

86. Le Canada allègue que Weyerhaeuser n'a pas fait figurer ses frais de contentieux parmi les frais de caractère général de la société. Le Canada est dans l'erreur. Examinant Weyerhaeuser aux paragraphes 64 à 67, les États-Unis ont indiqué la base sur laquelle le Département du commerce s'est fondé pour constater que Weyerhaeuser avait fait figurer ses frais de contentieux parmi les frais de caractère général.

- **Première déclaration orale, paragraphe 95**

87. Le Canada affirme à tort qu'il n'y a pas de renseignements factuels montrant que les frais de contentieux de Weyerhaeuser pouvaient à juste titre être imputés au bois d'œuvre résineux. Examinant Weyerhaeuser aux paragraphes 64 à 67, les États-Unis ont indiqué la base sur laquelle le Département du commerce s'est fondé pour constater que Weyerhaeuser avait fait figurer ses frais de contentieux parmi les frais de caractère général.

- **Première déclaration orale, paragraphe 105**

88. Le Canada allègue que le Département du commerce "a fait abstraction des éléments de preuve figurant au dossier concernant les prix auxquels les usines de pâte de Tembec en Ontario et au Québec achetaient les copeaux de bois auprès de fournisseurs affiliés". De fait, dans sa détermination finale, le Département du commerce a spécifiquement traité de ces transactions, expliquant que "la documentation présentée lors de la vérification" qui contenait ces prix était "fournie sélectivement par les entreprises et non fondée sur un échantillon choisi par le Département du commerce".[57] Le Département du commerce a ajouté que "ces comparaisons ne représentaient qu'une partie des achats totaux de copeaux de bois par des usines de pâte [de Tembec] et qu'il n'y a[vait] aucun élément au dossier permettant de déterminer ce que les résultats pourraient être si toutes les usines étaient incluses".[58]

- **Première déclaration orale, paragraphe 116**

89. Le Canada allègue que le Département du commerce "a fait abstraction de manière déraisonnable de certaines ventes de West Fraser en tant que "gonflées" alors même qu'il avait vérifié que ces ventes reflétaient les prix du marché". Le Département du commerce n'a jamais vérifié que

[55] *Voir* le document *Tembecs's Annual Report, "Auditors Report"*, page 34 (pièce n° 12 des États-Unis, page 3).

[56] Joel G. Siegel et Jae K. Shim, *Dictionary of Accounting Terms* (Barron's Educational Services, Inc. 2ème édition, 1995) (pièce n° 47 des États-Unis).

[57] Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada).

[58] Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada).

ces ventes reflétaient les prix du marché. De fait, il a établi une détermination positive selon laquelle ces ventes à des entités affiliées ne reflétaient *pas* les prix du marché.[59]

- **Première déclaration orale, paragraphe 120**

90. Le Canada fait valoir que le Département du commerce a rejeté les données relatives aux bénéfices tirés par Slocan de contrats à terme en dépit d'éléments de preuve montrant que ces données se rapportaient au bois d'œuvre. Voir la réponse des États-Unis à la question n° 82 pour un examen de l'évaluation exhaustive des faits par le Département du commerce.

42. Veuillez expliquer la méthode utilisée en ce qui concerne le traitement des compensations au titre des recettes tirées des sous-produits, et la façon dont les recettes tirées des sous-produits ont été compensées dans l'affaire portée devant le Groupe spécial.

91. Au cours de la fabrication du bois d'œuvre résineux, il y a production de copeaux de bois. Ces copeaux de bois sont d'une valeur mineure par comparaison aux produits de bois d'œuvre ou aux produits liés issus du processus de production du bois d'œuvre, et il n'y a pas de frais indépendants associés à leur production. Ce sont donc, par définition, des sous-produits. Ces copeaux de bois sont par la suite vendus par les scieries aux usines de pâte dans le cadre de différents types de transactions. Les scieries de Tembec vendaient des copeaux de bois aux usines de pâte de Tembec dans le cadre de transactions entre divisions – ventes au sein de la même société. West Fraser, pour sa part, vendait les copeaux de bois à des usines de pâte affiliées. Enfin, Tembec et West Fraser vendaient des copeaux à des usines avec lesquelles elles n'avaient aucune relation d'entreprise quelle qu'elle soit.

92. Pour calculer le coût de production du bois d'œuvre résineux pour une entreprise, le Département du commerce soustrait de l'ensemble des frais communs associés à la production de bois d'œuvre les recettes procurées par les ventes de copeaux de bois. L'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping dispose que les autorités chargées de l'enquête ont l'obligation d'utiliser les livres et registres d'une entreprise pour calculer les frais si ces livres et registres tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production. Cela vaut aussi pour la valorisation d'une compensation du coût de production. Aux fins de la compensation au titre des sous-produits, le Département du commerce utilise la valorisation effective d'un sous-produit tirée des livres et registres d'une société, à moins qu'il n'estime que le montant ne correspond pas à une valorisation raisonnable de ce sous-produit. Dans le cas des six sociétés interrogées dans le cadre de l'enquête, le Département du commerce a utilisé la valorisation des copeaux de bois comptabilisée par toutes les entreprises, sauf West Fraser.

93. Pour West Fraser, il y avait des ventes à des usines de pâte affiliées et à des usines de pâte non affiliées. Contrairement à ce qui était le cas pour Tembec, il n'y avait pas de cessions de copeaux de bois entre divisions. Pour évaluer les ventes à des entités affiliées, le Département du commerce utilise comme point de repère les ventes à des entités non affiliées. Le Département du commerce détermine ainsi si le montant consigné pour une vente à une entreprise affiliée tient compte raisonnablement du coût de production réel (ou de la valeur réelle d'un sous-produit dans le cas de la compensation au titre d'un sous-produit). Dans le cas des transactions de West Fraser en Alberta, comme ces ventes de copeaux de bois faisaient intervenir des parties affiliées, le Département du commerce les a comparées aux ventes de West Fraser à des parties non affiliées en Alberta et a déterminé qu'il était approprié d'utiliser dans ses calculs les prix des copeaux de bois pratiqués lors de ventes à des entités affiliées. En ce qui concerne les transactions en Colombie-Britannique, le Département du commerce a examiné les transactions de West Fraser avec des entités non affiliées situées en Colombie-Britannique et a constaté qu'elles étaient des transactions commerciales reflétant une valeur marchande. Il a ensuite examiné les transactions de West Fraser avec des parties affiliées

[59] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 220 et pièce qui y est citée.

et a déterminé que les prix payés par les parties affiliées pour les copeaux de bois ne reflétaient pas raisonnablement la valeur commerciale des copeaux de bois. Le Département du commerce a donc supprimé de ses calculs les valeurs correspondant à des transactions avec des entités affiliées pour ce qui était des ventes de West Fraser en Colombie-Britannique et a valorisé ces dernières en prenant comme point de repère le prix payé pour les copeaux de bois dans les transactions de West Fraser avec des entités non affiliées.

94. Le Canada soutient maintenant que le Département du commerce aurait dû utiliser les prix correspondant aux transactions de West Fraser avec des parties affiliées, parce que la plupart des transactions réalisées en Colombie-Britannique l'étaient avec des parties affiliées. Le Canada soutient aussi que certaines des transactions avec des parties non affiliées (provenant de l'usine McBride) relevaient d'un contrat qui maintenait les prix constants. Toutefois, le Canada n'examine pas la validité commerciale du reste des transactions (provenant de l'usine Pacific Island Resources).

95. L'ensemble des transactions de West Fraser avec des parties non affiliées portait sur un tonnage appréciable de copeaux de bois destinés à des parties non affiliées distinctes, et ayant une valeur commerciale appréciable.[60] Toutefois, ce n'est pas le volume d'une transaction qui en fait une transaction aux conditions du marché, mais le cadre commercial et les circonstances de la vente. Dans cette affaire, West Fraser n'a pas soutenu que ses transactions avec des parties non affiliées étaient soit d'un trop faible volume, soit non fondées sur le marché. Le Département du commerce a donc déterminé qu'il n'y avait pas de raison de contester le caractère représentatif de ces transactions, et il a utilisé les prix des copeaux de bois correspondant à ces transactions pour évaluer la compensation à effectuer au titre des sous-produits de West Fraser dans ses coûts de production.

96. En ce qui concerne Tembec, le Canada allègue que le Département du commerce n'aurait pas dû utiliser les valorisations pour les transactions portant sur les copeaux de bois réalisées entre divisions de Tembec, parce que le Département du commerce avait (prétendument) vérifié que ces prix étaient arbitraires et que les ventes de Tembec sur le marché étaient d'un volume plus important que ses ventes entre divisions. Comme cela est indiqué dans la détermination finale du Département du commerce et dans la première communication écrite des États-Unis, le Département du commerce n'a jamais vérifié que les valeurs auxquelles se faisaient les transactions entre divisions de Tembec étaient arbitraires[61], et au contraire, a effectivement déterminé que la valeur des copeaux de bois facturée entre divisions de Tembec reflétait raisonnablement la valeur de ce sous-produit.[62]

---

[60] West Fraser Cost Verification Exhibit C5, WF-Cost-007503 (pièce n° 106 du Canada).

[61] Lorsqu'il a évalué les scieries de Tembec en Colombie-Britannique, le Département du commerce a indiqué ce qui suit:

Nous avons comparé les prix de cession interne pratiqués pour les copeaux de bois par les scieries de Tembec en Colombie-Britannique aux prix de vente des copeaux de bois des scieries de Colombie-Britannique à des acheteurs non affiliés (c'est-à-dire, aux prix du marché en Colombie-Britannique). *Nous avons constaté que les prix de cession interne de la société n'accordaient pas de traitement préférentiel aux scieries. Nous nous sommes donc fondés sur les livres et registres normaux de la société pour établir la détermination finale.* (pas d'italique dans l'original)

DOC Memorandum on Tembec Cost Calculation Adjustments for the Final Determination (21 mars 2002), page 2 (pièce n° 58 des États-Unis).

[62] Dans sa détermination finale, le Département du commerce "a analysé les ventes de copeaux de bois réalisées entre les scieries de Tembec et ses divisions internes pour évaluer si les prix de cession fixés au niveau interne (étaient) raisonnables". Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada). Suite à cette analyse, il a constaté que le prix de cession moyen pondéré pratiqué entre les scieries et les usines de pâte appartenant à Tembec en Colombie-Britannique était une valeur de remplacement raisonnable pour le coût réel des copeaux de bois, et il a donc utilisé ce chiffre comme compensation au titre des sous-produits de Tembec. *Id.*

97. Pour déterminer le montant "raisonnable" auquel chiffrer la *compensation au titre des sous-produits* dans les transactions entre divisions, le Département du commerce utilise la même méthode que pour évaluer les *frais* dans les transactions entre divisions. Selon la pratique normale des entreprises, la valeur de cession entre divisions reflète le coût réel de production (puisque la société n'a pas besoin d'inclure un bénéfice dans le prix qu'elle se facture à elle-même). En ce qui concerne les sous-produits, en l'absence de tous frais indépendants, le Département du commerce retient normalement la valeur interne attribuée par la société à un sous-produit à titre de remplacement de la valeur appropriée de ce sous-produit, et applique ensuite à cette valeur le critère du caractère raisonnable, comme il l'a fait ici. Étant donné que le Département du commerce évalue normalement les cessions entre divisions au coût réel, qui est inférieur à la valeur marchande (puisque la valeur marchande inclut un bénéfice), une valeur attribuée à un sous-produit est aussi généralement inférieure à la valeur marchande.

98. Le Canada soutient que cela n'a pas de sens, parce que si un sous-produit n'a pas de coût, il ne peut pas y avoir de "bénéfice". Toutefois, même un sous-produit qui n'a pas de coût indépendant peut se voir attribuer par une entreprise un coût de remplacement évalué au mieux. C'est ce que Tembec a fait lorsqu'elle a fixé son prix de cession interne. Il n'y a pas de méthode facile pour estimer une valeur dans de telles conditions, mais le Département du commerce a examiné la valorisation faite par Tembec et l'a jugée raisonnable. Tembec avait fixé une valeur de remplacement interne du coût, elle disposait aussi d'un prix de marché extérieur; la différence entre les deux est l'équivalent du "bénéfice" dans des circonstances normales, dans lesquelles les frais et les prix de vente sont connus.

99. Étant donné ces difficultés inhérentes, et contrairement à l'analyse du Canada selon laquelle il ne pouvait pas y avoir de "bénéfice", il n'y a pas eu non plus de valorisation "arbitraire" parce que le Département du commerce a utilisé les données utilisées par l'entreprise aux fins de valorisation afin de déterminer un chiffre "raisonnable" de compensation au titre des sous-produits.

> **43. En ce qui concerne l'examen des questions concernant les différentes entreprises soulevées par le Canada au sujet de la détermination des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général d'Abitibi, de Tembec et de Weyerhaeuser, veuillez expliquer quelles méthodes ont été appliquées par le DOC pour calculer les frais d'administration et les frais de caractère général d'Abitibi, de Tembec et de Weyerhaeuser, et comment ces méthodes sont compatibles avec les dispositions de l'article 2.2.2 de l'Accord antidumping**.

100. Pour répondre à cette question, les États-Unis donneront d'abord une description générale de la méthode qu'ils appliquent pour calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général.

101. Pour calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général, le Département du commerce calcule les frais de commercialisation, les frais d'administration et frais de caractère général, ainsi que les frais d'intérêt. Les frais de commercialisation directs, tels que commissions, garanties et cautions, qui résultent de telle ou telle vente et sont en rapport direct avec elle, sont imputés vente par vente dans la mesure du possible.

102. Les frais de commercialisation indirects, qui ne résultent pas d'une vente particulière (par exemple, salaires des vendeurs, fournitures de bureau) sont répartis entre toutes les ventes réalisées par l'unité des ventes qui supporte les frais, sur la base de la valeur des ventes.

103. En dehors des frais financiers, les frais d'administration et les frais de caractère général du produit similaire sont répartis entre toutes les ventes du producteur, par l'application d'un ratio des frais d'administration et frais de caractère général. Le total des frais d'administration et frais de caractère général du producteur est divisé par le coût total des marchandises vendues. Si le producteur fait partie d'une entité fusionnée, le Département du commerce inclut dans le calcul la

partie (ratio) des frais d'administration et frais de caractère général de la société mère concernant le producteur faisant l'objet de l'enquête. Le quotient obtenu est le ratio des frais d'administration et frais de caractère général et représente le montant de ces frais supporté pour chaque dollar de coût de production. On applique le ratio des frais d'administration et frais de caractère général au coût total de la production du produit similaire pour déterminer les frais d'administration et frais de caractère général autres que financiers concernant la production du produit similaire.

104. Les frais financiers sont aussi répartis entre toutes les ventes réalisées par le producteur (par le biais d'un ratio des frais financiers). On divise le total des frais d'intérêt supportés par le producteur par le coût total des marchandises vendues. L'argent étant un bien fongible, un dollar emprunté ne peut pas être rattaché à un produit particulier à l'intérieur d'une entreprise. Par exemple, l'argent emprunté par une entreprise qui fabrique plusieurs produits différents peut servir à la production de bois d'œuvre aussi bien qu'à celle de papier. En conséquence, pour calculer le ratio de frais financiers, le Département du commerce commence au niveau le plus élevé de l'entité sociale. Ainsi, si une entité sociale se compose d'une société mère et de plusieurs filiales, le Département du commerce calculera son ratio de frais financiers en divisant le total des frais financiers consignés sur les états financiers consolidés de la société mère par le coût total pour la société mère des marchandises vendues. Le quotient obtenu est le ratio de frais financiers et représente les frais financiers que le producteur supporte pour chaque dollar de coût de production. On applique le ratio de frais financiers au coût total de la production du produit similaire pour déterminer les frais financiers concernant la production du produit similaire.

105. Le Département du commerce a employé la méthode décrite ci-dessus pour calculer les frais d'administration et frais de caractère général d'Abibiti, de Weyerhaeuser et de Tembec. Comme cette méthode était fondée sur les données réelles relatives aux frais fournies par Abitibi, Weyerhaeuser et Tembec et concernait chaque produit similaire pris en particulier (c'est-à-dire que le ratio de frais financiers et le ratio de frais d'administration et de frais de caractère général étaient appliqués au coût de la production du bois d'œuvre résineux), elle est pleinement compatible avec le texte introductif de l'article 2.2.2, et avec l'article 2.2.1.1.

Questions posées aux deux parties:

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

106. L'article 2.2.1.1 impose aux autorités chargées des enquêtes des obligations quant à l'examen et à l'utilisation des données relatives aux frais fournies par les sociétés interrogées dans le cadre d'une enquête. Il dispose que c'est "[a]ux fins du paragraphe 2", ce qui signifie que, dans le contexte de l'article 2.2, il vise le "*coût* de production" ainsi qu'"un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général". En particulier, les autorités chargées de l'enquête sont invitées par cette disposition à:

1) calculer normalement les frais sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur faisant l'objet de l'enquête, à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré;

2) prendre en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur. Une attention toute particulière sera accordée aux éléments de preuve qui établissent les périodes appropriées d'amortissement et de dépréciation et

permettent de procéder à des ajustements concernant les dépenses en capital et autres frais de développement; et

3) ajuster les frais de manière appropriée en fonction des éléments non renouvelables des frais dont bénéficie la production future et/ou courante, ou des circonstances dans lesquelles les frais ont été affectés, pendant la période couverte par l'enquête, par des opérations de démarrage (à moins qu'il n'en ait déjà été tenu compte dans la répartition des frais).

107. L'article 2.2.1.1 ne donne aucune indication précise quant à la manière de déterminer le caractère raisonnable des frais relatifs aux sous-produits ou des compensations au titre des sous-produits.[63] Il traite de façon plus générale du coût de production du produit visé par l'enquête. Lorsque les relevés de coûts de l'exportateur tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés comprennent une compensation au titre des recettes, le calcul d'une compensation au titre des sous-produits peut être une démarche nécessaire pour calculer le coût de production du produit considéré. L'indication générale figurant à l'article 2.2.1.1 est applicable à chacune des différentes démarches nécessaires au calcul du coût de production, y compris le calcul d'une compensation au titre des sous-produit.

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

108. Le texte introductif de l'article 2.2.2 indique qu'il est préférable de fonder les montants des frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général ainsi que des bénéfices sur les montants réels concernant la production et la vente au cours d'opérations commerciales normales du produit similaire. Si les données réelles d'un producteur concernant la production du produit similaire, ne sont pas disponibles, ou si les ventes du produit similaire n'ont pas été réalisées au cours d'opérations commerciales normales, l'article 2.2.2 prévoit trois méthodes différentes pour calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général ainsi que les bénéfices.

109. Abitibi, Tembec et Weyerhaeuser ont communiqué les frais d'administration et frais de caractère général effectivement supportés pour le compte de chaque société. Comme ces frais étaient, par définition, supportés pour le compte de chaque société, dans leur totalité, ils concernaient en partie, la production et la vente du produit similaire pour chaque société. Par conséquent, on a imputé une partie des frais réels de chaque producteur au produit similaire en appliquant le ratio de frais d'administration et frais de caractère général et le ratio de frais financiers au coût de la fabrication du produit similaire. Étant donné que les frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général étaient fondés sur les données réelles de chaque producteur, que les ventes avaient été réalisées au cours d'opérations commerciales normales, et que les frais concernaient le produit similaire, ces frais ont été calculés de manière compatible avec le texte introductif de l'article 2.2.2.

[63] De fait, les États-Unis notent que l'Accord antidumping ne contient aucune prescription imposant de procéder à une compensation au titre des sous-produits. La seule question est la mesure dans laquelle une autorité chargée de l'enquête a constaté que les relevés des coûts relatifs à la production du produit considéré tenaient compte raisonnablement des frais associés à cette production. Cette question se pose, dans la plupart des cas, lorsque les principes comptables généralement acceptés du pays exportateur permettent que dans les registres de l'exportateur, une compensation soit effectuée au titre des recettes procurées par les sous-produits.

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

110. L'article 2.2.1.1 et l'article 2.2.2 traitent des obligations des autorités chargées de l'enquête lorsqu'elles calculent le coût pour un producteur, y compris lorsqu'il s'agit de déterminer si le producteur vend à un prix inférieur au coût de production ainsi que de construire une valeur normale. L'article 2.2.2 traite des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général ainsi que des bénéfices en particulier, tandis que l'article 2.2.1.1 traite de tous les calculs de frais (y compris les frais A et G). L'article 2.2.2 indique qu'il est préférable de fonder le calcul des frais d'administration et de commercialisation et frais de caractère général et des bénéfices sur les montants réels concernant la production et les ventes au cours d'opérations commerciales normales du produit similaire et sur les bénéfices effectivement réalisés. Toutefois, si les données réelles d'un producteur concernant la production du produit similaire ne peuvent pas être déterminées sur cette base, l'article 2.2.2 énonce d'autres méthodes à utiliser pour calculer ces frais. L'article 2.2.1.1 indique qu'il est préférable de fonder le calcul de tous les frais sur les livres et registres du producteur, à condition que ces livres et registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Ainsi, bien que les deux dispositions indiquent une préférence générale pour une méthode de calcul des frais fondée sur les données du producteur concernant le produit similaire ou associées à lui, l'article 2.2.1.1 précise les types de données que l'autorité chargée de l'enquête est obligée de prendre en considération (c'est-à-dire les livres et registres tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays de production, qui tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit similaire).

G.2 Calcul des frais financiers d'Abitibi

Questions posées au Canada:

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

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

111. Comme le passage cité l'indique, la méthode du Département du commerce prend en considération la valeur des éléments d'actif, parce que le coût des marchandises vendues, en fonction duquel les frais financiers sont répartis, et le coût de la fabrication du produit similaire auquel le ratio de frais financiers est appliqué incluent l'un et l'autre les valeurs d'amortissement. Le Canada fait valoir que certains types d'éléments d'actif n'étant pas amortis (par exemple, la terre et la valeur de la raison sociale), la méthode du Département du commerce est déraisonnable.[64] Toutefois, la grande majorité des éléments d'actif d'Abitibi (approximativement 8 milliards de dollars canadiens sur un actif total de 11 milliards de dollars canadiens) consistaient en "biens d'équipement" et étaient représentés dans la méthode de calcul des frais financiers utilisée par le Département du commerce par le biais des frais d'amortissement.[65] De plus, contrairement à ce qu'affirme le Canada dans sa

[64] *Voir* la première déclaration orale du Canada, paragraphe 84.
[65] *Voir* le document *Abitibi 2000 Consolidated Financial Statement*, page 35 (pièce n° 82 du Canada).

Première déclaration orale (paragraphe 84), le Département du commerce a inclus une partie amortie de la valeur de la raison sociale dans le coût de production d'Abitibi.[66]

G.3 Calcul des frais d'administration et des frais de caractère général de Tembec

Questions posées aux États-Unis:

> **56. Au paragraphe 200 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis indiquent ce qui suit:**
>
> > **"Le Département du commerce a déterminé que, le montant par division en cause n'étant pas vérifié, il était fondamentalement moins fiable que les livres et registres vérifiés qui avaient été certifiés compatibles avec les principes comptables généralement acceptés du Canada. Il était plus probable que des livres et registres vérifiés et compatibles avec les principes comptables généralement acceptés "tiennent compte raisonnablement des frais". Deuxièmement, le Département du commerce a déterminé que le fait de se fonder sur des frais par division était incompatible avec la nature même des frais d'administration et des frais de caractère général, qui sont, par définition, des frais qui concernent l'ensemble de l'entreprise." (notes de bas de page omises)**
>
> **Les États-Unis pourraient-ils indiquer au Groupe spécial à quel endroit dans le dossier le DOC a fait de telles déterminations? Veuillez fournir des références détaillées aux parties pertinentes des documents, de même que des copies de ces documents.**

112. Le Département du commerce a indiqué dans sa détermination finale que Tembec avait communiqué ses frais d'administration et frais de caractère général en se fondant sur une "méthode comptable interne" plutôt que sur ses états financiers vérifiés.[67] Le Département du commerce a aussi indiqué qu'il employait sa méthode normale de calcul des frais d'administration et frais de caractère général pour éviter "toute distorsion qui pourrait résulter si, pour des raisons commerciales, des montants plus importants de dépenses de caractère général concernant l'ensemble de l'entreprise étaient répartis d'une manière disproportionnée entre les divisions".[68] Enfin, le Département du commerce a souligné que sa méthode normale de calcul des frais d'administration et frais de caractère général "[était] compatible avec la manière dont de tels frais indirects étaient traités selon les principes comptables généralement acceptés du Canada …". La décision prise par le Département du commerce de rejeter ce montant non vérifié de frais d'administration et frais de caractère général était raisonnable, parce qu'un montant non vérifié est d'une fiabilité douteuse. L'importance de la fiabilité des données relatives aux frais est clairement reconnue par l'article 2.2.1.1, selon lequel l'autorité chargée de l'enquête ne devrait normalement prendre en considération que les livres et registres qui sont tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays dans lequel le produit similaire est produit et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit similaire.

113. Le Département du commerce a aussi estimé dans sa détermination finale que, conformément à la définition des "frais de caractère général", les frais d'administration et frais de caractère général se rapportent aux activités de l'entreprise tout entière, plutôt qu'à un produit particulier. Le Département

---

[66] Détermination finale, observation n° 16 (pièce n° 2 du Canada).

[67] *Id*., à l'observation n° 33; *voir aussi* le document Verification Report on the Cost of Production and Constructed Value Data Submitted by Tembec Inc., page 26 (29 janvier 2002) (pièce n° 73 des États-Unis) (indiquant que le Département du commerce a relié les frais d'administration et frais de caractère général de Tembec aux états financiers vérifiés).

[68] *Voir* la détermination finale, observation n° 33.

du commerce a dit que sa méthode était compatible "avec la nature générale des frais [d'administration et frais de caractère général] et avec le fait qu'ils se rapportent aux activités de l'entreprise tout entière plutôt qu'à un processus de production particulier".[69] La méthode préconisée par Tembec va à l'encontre de cette définition de base et se fonde sur le postulat non démontré que les frais d'administration et frais de caractère général sont supportés au premier chef au niveau de la division.

57. Les États-Unis pourraient-ils indiquer quelle méthode parmi celles qui sont mentionnées à l'article 2.2.2 le DOC a utilisée pour déterminer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général de Tembec?

114. Le Département du commerce a déterminé les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général de Tembec en se fondant sur le texte introductif de l'article 2.2.2. Comme on l'a indiqué dans la réponse à la question n° 43, le Département du commerce a calculé les frais d'administration et frais de caractère général de Tembec en appliquant le ratio des frais d'administration et frais de caractère général se rapportant à l'ensemble de la société au coût de la fabrication du produit similaire.[70] Le montant obtenu représente les frais d'administration et frais de caractère général concernant la production et la vente par Tembec du produit similaire. Étant donné que la méthode employée par le Département du commerce consistait à utiliser les données mêmes de Tembec et à calculer les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général se rapportant spécifiquement au produit similaire visé par l'enquête (c'est-à-dire que le ratio de frais d'administration et frais de caractère général a été appliqué au coût de la fabrication du produit similaire), elle est pleinement compatible avec le texte introductif de l'article 2.2.2. Étant donné que les données réelles de Tembec concernant la production du produit similaire étaient disponibles, il n'y avait aucune base justifiant que le Département du commerce utilise les autres méthodes possibles en vertu de l'article 2.2.2 i), ii) et iii).

G.4 Calcul des frais d'administration et des frais de caractère général (frais juridiques) de Weyerhaeuser

Questions posées au Canada:

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

115. Un endroit dans le dossier où lequel le Groupe spécial peut trouver les arguments de Weyerhaeuser concernant la question du règlement de litiges est la détermination finale, observation n° 48 b) (pièce n° 2 du Canada), dans laquelle les arguments de Weyerhaeuser, ceux des requérants et la décision du Département du commerce sont récapitulés de manière circonstanciée. Il ressort de cet exposé que le Département du commerce a pris en considération tous les arguments et éléments de preuve avant d'établir sa détermination.

[69] *Id.*

[70] *Voir* le document Section D Questionnaire – Cost of Production and Constructed Value, D-13 (pièce n° 46 des États-Unis).

Questions posées aux États-Unis:

> **61. Au paragraphe 227 de sa *Première communication écrite*, le Canada affirme ce qui suit:**
>
> > **"[s]ans fournir aucune citation ni élément de preuve à l'appui de sa conclusion, le DOC a simplement indiqué qu'il "imput[ait] habituellement les frais commerciaux de cette nature à l'ensemble des produits parce qu'ils ne se rapport[ai]ent pas à une activité de production, mais à l'entreprise dans son ensemble"". (note de bas de page omise)**
>
> **Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations sur l'assertion qui précède? En particulier, les États-Unis pourraient-ils donner des précisions sur la façon dont le DOC est parvenu à la conclusion qu'il était justifié de rejeter la demande d'exclusion de certains frais de règlement de litiges de Weyerhaeuser et indiquer au Groupe spécial à quel endroit dans le dossier il pourrait trouver les motifs pertinents du DOC?**

116. En réponse à cette question, les États-Unis prient le Groupe spécial de se reporter à l'examen des "frais d'administration et frais de caractère général de Weyerhaeuser" figurant dans leur réponse à la question n° 41, paragraphes 65 à 67.

> **62. En ce qui concerne les arguments de Weyerhaeuser relatifs au traitement des frais de règlement de litiges, il est indiqué ce qui suit dans le Mémorandum du DOC en date du 21 mars 2002 (pièce n° 2 du Canada):**
>
> > **"[b]ien que ces frais se rapportent à un produit non visé, à savoir les panneaux comprimés, le Département impute habituellement les frais commerciaux de cette nature à l'ensemble des produits parce qu'ils ne se rapportent pas à une activité de production, mais à l'entreprise dans son ensemble".**
>
> **Au paragraphe 211 de leur *Première communication écrite*, les États-Unis affirment ce qui suit:**
>
> > **"[c]omme dans cette affaire, le lien en l'espèce entre les frais de règlement de litiges en cause et la production du produit en cause (panneaux comprimés) était atténué".**
>
> **Compte tenu de la constatation du DOC, les États-Unis pourraient-ils expliquer ce que veut dire l'expression "était atténué" dans ce contexte? Dans leur réponse à cette question, les États-Unis pourraient-ils se référer à des documents/éléments de preuve versés au dossier? Veuillez exposer et motiver votre pratique habituelle.**

117. En qualifiant le lien entre les frais de règlement de litiges et la production de panneaux comprimés d'"atténué", les États-Unis soulignaient que tout lien éventuel était au mieux faible. Comme cela est expliqué dans la réponse des États-Unis à la question n° 41, outre que ces frais de règlement de litiges n'étaient pas de ceux qui constituent un coût de production (c'est-à-dire que le règlement des litiges ne fabrique pas ou ne contribue pas à fabriquer un produit), ils ont été engagés à tel ou tel moment pouvant se situer entre un an et jusqu'à 18 ans après la production et la vente des produits en cause.

118. L'argument du Canada confond le fait qu'un coût est (ou puisse être) associé à un produit et le fait qu'un coût est associé à la *production* d'un produit. Le simple fait que le litige concernait des panneaux comprimés ne veut pas dire que les frais de règlement de ce litige étaient des frais associés à la production des panneaux comprimés.

119. En employant le terme "atténué", les États-Unis décrivaient la faiblesse du lien entre le règlement de litige et le coût de la production de panneaux comprimés. Ils soulignaient que la longueur du délai qui s'écoule entre la production d'une marchandise et le moment où les frais de règlement de litiges associés à cette marchandise doivent être supportés est un argument de poids allant à l'encontre de l'imputation de ces frais au coût actuel de production de cette marchandise.

> **63. Dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, le Groupe spécial a constaté qu'un "critère du lien" était énoncé à l'article 2.2.1.1 et 2.2.2, entre autres, de l'Accord antidumping. Les États-Unis pourraient-ils formuler des observations à ce sujet? Les États-Unis sont-ils d'avis que le fait que certains frais sont considérés comme faisant partie des frais d'administration et des frais de caractère général d'une entreprise permet à l'autorité chargée de l'enquête d'imputer automatiquement une partie de ces frais au produit similaire, ou bien est-elle obligée d'établir un lien entre ces frais et la production et la vente du produit similaire**?

120. L'article 2.2.2 de l'Accord antidumping exige que les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général soient fondés sur des "données réelles concernant la production et les ventes, au cours d'opérations commerciales normales, du produit similaire par l'exportateur ou le producteur faisant l'objet de l'enquête". L'article 2.2.1.1 exige que les frais (y compris les frais d'administration et les frais de caractère général) soient normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur lorsque, *entre autres choses*, ces registres "tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* a caractérisé ces dispositions comme énonçant une prescription voulant qu'il y ait un "lien" entre les intérêts créditeurs en cause (qui de manière générale seraient considérés comme élément des frais d'administration et frais de caractère général et le coût de la production et de la vente du produit considéré.[71]

121. Les États-Unis ne rejettent pas la thèse générale selon laquelle les termes "associés à" et "concernant" suggèrent un certain lien entre les frais d'administration et frais de caractère général et le coût de la production et de la vente du produit considéré. Là où les États-Unis sont en désaccord avec le rapport *Égypte – Barres d'armature en acier*, tel qu'ils le comprennent, c'est quant à la force du lien exigé. Le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* semblait exiger qu'un poste donné des frais d'administration et frais de caractère général – en l'espèce, une compensation aux frais d'intérêt à court terme – soit relié *exclusivement* à la production et à la vente du produit considéré pour pouvoir être inclus dans le coût de production de ce produit.

122. Il est important de rappeler les faits dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*. Comme le groupe spécial chargé de cette affaire l'a fait observer, "dans toute enquête, le calcul des coûts doit être déterminé en fonction des particularités, à la lumière des faits particuliers propres à cette enquête".[72] Dans l'affaire citée, les sociétés interrogées demandaient que les intérêts à court terme obtenus pendant la période visée par l'enquête viennent en compensation du coût de production. L'autorité chargée de l'enquête avait constaté que les sociétés interrogées n'avaient pas établi l'existence d'un lien entre les intérêts créditeurs et le coût de la vente et de la production des barres d'armature. Le groupe spécial s'est rangé à cette opinion, indiquant qu'il n'avait pas constaté

[71] *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.393.
[72] *Id*.

l'existence d'un "élément de preuve versé au dossier qui montrerait l'existence d'un lien entre intérêts créditeurs à court terme et coût de la production des barres d'armature".[73]

123. Dans l'affaire *Égypte – Barres d'armature en acier*, le Groupe spécial a expressément noté le fait que les sociétés interrogées n'avaient pas répondu à la demande de renseignements adressée par l'autorité chargée de l'enquête.[74] On ne voit donc pas bien quel élément de preuve aurait convaincu le groupe spécial de l'existence d'un lien entre intérêts créditeurs à court terme et coût de la production de barres d'armature. Ce qui est curieux dans la constatation du groupe spécial, c'est qu'il semble exiger qu'un élément des frais d'administration et frais de caractère général (en l'espèce, une compensation au titre des intérêts à court terme) soit relié exclusivement à la production et à la vente du produit considéré. Il n'était pas suffisant que cet élément fasse partie des frais d'administration et frais de caractère général de la société produisant le produit. C'est là que les États-Unis ne se rallient pas au raisonnement du groupe spécial.

124. La force du lien entre les frais d'administration et frais de caractère général et le coût de la vente et de la production apparemment exigée par le Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier* va à l'encontre de la notion même de frais d'administration et frais de caractère général. Par définition, de tels frais consistent en dépenses supportées par la société dans son ensemble dans l'intérêt de la société dans son ensemble. Dans une entreprise qui produit de multiples produits, les frais d'administration et frais de caractère général ne se rattachent exclusivement à aucun produit. Ils se rapportent à tous les produits et sont répartis en conséquence.

125. Si l'on exigeait que tout élément donné des frais d'administration et frais de caractère général soit associé exclusivement à un seul produit, on arriverait à ce résultat absurde que, dans le cas d'un producteur fabriquant plusieurs gammes de produits, les frais d'administration et frais de caractère général ne pourraient jamais être imputés à un produit. Il est clair que l'article 2.2.1.1 et l'article 2.2.2 ne prescrivent pas ce résultat absurde.

126. En réponse à la deuxième partie de la question du Groupe spécial, les États-Unis estiment que le fait qu'il est constaté que certains frais font partie des frais d'administration et frais de caractère général d'une société autorise l'autorité chargée de l'enquête à imputer automatiquement une partie de ces frais au produit similaire. Dès lors que les frais d'administration et frais de caractère général sont supportés dans l'intérêt de la société dans son ensemble, y compris toutes les gammes de produits, nécessairement ils concernent chaque gamme de produit en particulier.

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

Question posée aux États-Unis:

> **68. Veuillez formuler des observations sur les assertions suivantes qui figurent au paragraphe 242 de la *Première communication écrite* du Canada:**
>
> > **"[p]our que le DOC néglige les frais indiqués dans les registres de West Fraser, il fallait qu'il détermine que ces registres ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. Le DOC n'a pas fait une telle détermination".**

127. L'assertion du Canada est incorrecte. Le Département du commerce a bien déterminé que les ventes de West Fraser à des parties affiliées ne tenaient pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente de copeaux de bois. Le Département du commerce a établi cette détermination en comparant les ventes de West Fraser à des parties affiliées avec ses ventes à des

[73] Id., paragraphe 7.426.
[74] *Id*.

parties non affiliées, telles qu'elles sont consignées dans les livres de West Fraser. Ayant déterminé que les ventes de West Fraser à des parties affiliées ne reflétaient pas les prix du marché, le Département du commerce a utilisé le prix moyen des ventes de copeaux de bois de West Fraser à des clients non affiliés pour déterminer la valeur de la compensation au titre des copeaux de bois.[75]

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

Questions posées au Canada:

> **70. Veuillez expliquer l'assertion qui figure au paragraphe 261 de la *Première communication écrite* du Canada:**
>
> > **"L'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* reflète la prescription voulant que le prix du marché soit le point de repère approprié pour valoriser les compensations au titre des recettes tirées des sous-produits."**

128. L'affirmation du Canada se fonde sur une lecture incomplète de l'article 2.2.1.1. L'Accord antidumping dispose expressément que l'autorité chargée de l'enquête doit ordinairement fonder ses calculs des coûts sur les livres et registres de l'exportateur ou du producteur. Cela inclurait toute valorisation du sous-produit consignée dans les livres et registres du producteur ou de l'exportateur, "à condition que ces registres soient tenus conformément aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur et tiennent compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré".

129. Il est tout à fait possible qu'un poste donné dans les livres d'une entreprise tienne compte raisonnablement des frais et soit néanmoins inférieur au prix du marché. En effet, les frais n'incluent pas des facteurs tels que bénéfices et dépenses de commercialisation, qui sont des éléments du prix du marché. L'article 2.2.1.1 dispose que le calcul des frais doit tenir compte raisonnablement des *frais* associés à la production et à la vente du produit, et non de la valeur marchande du produit.

Question posée aux États-Unis:

> **74. Veuillez expliquer sur quelle base les différentes règles mentionnées au paragraphe 216 de la *Première communication écrite* des États-Unis sont compatibles avec l'article 2.2.1.1.**

130. Au paragraphe 216 de leur première communication écrite, les États-Unis exposent différentes méthodes permettant d'évaluer un sous-produit. Il y a trois scénarios différents: transactions entre parties non affiliées, transactions entre parties affiliées, et transactions entre divisions d'une même entité sociale. Pour un exposé détaillé de la pratique du Département du commerce dans chacun de ces scénarios, voir la réponse des États-Unis à la question n° 42 ci-dessus.

G.7 Contrats à terme

Questions posées au Canada:

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

[75] Détermination finale, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada).

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

131. Le passage cité dans cette question traite des différences entre ventes sur le marché intérieur et ventes à l'exportation qui peuvent affecter la comparabilité des prix. Il suppose que le vendeur a indiqué des différences qui affectent des ventes particulières. En l'espèce, Slocan n'a pas même établi que les contrats à terme en cause étaient des conditions ayant trait à des ventes particulières de bois d'œuvre aux États-Unis. Elle n'a pas démontré que les contrats à terme correspondaient à une "différence" en rapport avec des ventes à l'exportation, ni à plus forte raison une différence qui affectait la comparabilité des prix.[76]

Questions posées aux États-Unis:

> **81. Veuillez formuler des observations sur la déclaration suivante qui figure au paragraphe 277 de la *Première communication écrite* du Canada:**
>
> > **"le DOC aurait pu considérer ces recettes comme une compensation des frais de commercialisation, comme une compensation des frais financiers, ou comme un autre ajustement pour tenir compte des circonstances de la vente. Le DOC a fait erreur, toutefois, en ne faisant pas d'ajustement pour tenir compte des recettes générées par les contrats à terme".**

132. Slocan n'a demandé que l'un ou l'autre des deux traitements pour les bénéfices tirés de ses contrats à terme. S'il y avait une troisième manière de les traiter – comme venant en compensation des frais de commercialisation indirects – Slocan n'a pas formulé d'allégation en ce sens.[77]

---

[76] Il ressort clairement des états financiers de Slocan que les bénéfices tirés de contrats à terme sont simplement une autre source de revenu pour la société. Il ressort du dossier qu'en l'absence d'une livraison matérielle de la marchandise visée, Slocan consigne dans ses livres et états financiers les bénéfices ou les pertes provenant de ces contrats à terme comme recettes assimilables à des ventes. Voir le mémoire de Slocan, page 70, note 24 (pièce n° 72 des États-Unis). En pratique, dans la présente affaire, comme les recettes ne constituaient pas des bénéfices tirés de la vente de bois d'œuvre, elles auraient pu tout aussi bien être des recettes tirées de la vente d'un autre produit. Par exemple, les bénéfices provenant de ventes de pâte et de papier aux États-Unis ne constituent pas une différence dans les conditions de vente pour le bois d'œuvre. De même dans la présente affaire, les bénéfices tirés d'opérations de couverture ne sont liés à aucune vente de bois d'œuvre.

[77] D'abord, Slocan a allégué que les bénéfices tirés de contrats à terme devaient venir en compensation des frais de commercialisation directs. Le Département du commerce a constaté que les bénéfices tirés par Slocan de contrats à terme n'étaient pas des frais de commercialisation *directs*, car ils ne se rapportaient pas directement à telle ou telle vente de bois d'œuvre résineux. Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 250; détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada). Ensuite, Slocan a allégué à titre subsidiaire que les bénéfices tirés de contrats à terme devaient venir en compensation des frais financiers inclus dans le calcul du coût de production de Slocan. Le Département du commerce a constaté que l'argument subsidiaire de Slocan était lui aussi sans fondement, puisque les livres et registres mêmes de Slocan consignaient les bénéfices tirés de contrats à terme comme recettes de vente, non comme frais de production. Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 254; Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

133. Dans sa réponse au questionnaire du 23 juillet 2001, Slocan a indiqué sans ambiguïté que les bénéfices tirés d'opérations de couverture devaient être traités comme venant en compensation des frais de commercialisation directs sur le marché des États-Unis, en tant qu'ajustement au titre de différences dans les conditions de ventes.[78] 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".[79] Slocan n'a pas expliqué le lien entre ces dépenses ou recettes et telle ou telle vente particulière aux États-Unis de bois d'œuvre. Elle n'a rien dit non plus de la manière dont ses contrats pouvaient affecter les prix facturés aux clients des États-Unis. Dans la même communication, Slocan a affirmé sans ambiguïté qu'elle n'avait pas supporté de frais de commercialisation indirects.[80] Les faits démontraient que les bénéfices tirés d'opérations de couverture n'étaient pas des frais de commercialisation directs, parce qu'ils ne se rattachaient pas directement à telle ou telle vente de bois d'œuvre résineux.[81]

134. Les États-Unis ne partagent pas l'opinion du Canada (première déclaration orale, paragraphe 121) selon laquelle l'article 2.4 n'exige pas qu'un ajustement des prix soit directement lié aux ventes réelles qui sont comparées. On ne peut pas démontrer qu'un ajustement pour différences alléguées dans les conditions de vente affecte la comparabilité des prix si l'on ne montre pas que la différence alléguée à trait à une transaction réelle.[82]

135. Dans ses déclarations devant le Groupe spécial, le Canada semble avoir formulé une allégation de portée plus vaste que celle de Slocan devant le Département du commerce. Slocan a fait valoir instamment que les recettes tirées de ses contrats à terme justifiaient soit un ajustement au titre des "frais de commercialisation directs", soit une compensation des intérêts versés. Maintenant, le Canada soutient que ces recettes justifiaient un ajustement au titre des "frais de commercialisation", en omettant de façon révélatrice le terme "directs".[83]

136. L'omission du terme "directs" abouti en fait à introduire les frais de commercialisation indirects. Toutefois, Slocan n'a jamais demandé un ajustement au titre des frais de commercialisation indirects. De fait, elle a déclaré qu'elle n'avait pas de frais de commercialisation indirects aux États-Unis.[84]

137. En vertu de l'article 2.4, le Département du commerce n'avait pas l'obligation de procéder à un ajustement que la société interrogée n'avait pas demandé.[85] L'article 2.4 exige qu'il soit "dûment tenu compte" "dans chaque cas, selon ses particularités" de différences dont il est "démontré" qu'elles affectent la comparabilité des prix. Dès lors que Slocan n'a pas même présenté d'argument en faveur

---

[78] 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).

[79] *Id.* pages C-35 et 36 (pièce n° 71 des États-Unis).

[80] *Id.*, page C-37 (pièce n° 71 des États-Unis).

[81] *Voir* le document Slocan Cost Verification Report, page 26 (pièce n° 118 du Canada); *voir* la détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

[82] *Voir* le rapport du Groupe spécial *Mesures antidumping visant les tôles d'acier inoxydable en rouleaux et les feuilles et bandes d'acier inoxydable en provenance de Corée*, WT/DS179/R, adopté le 1er février 2001, paragraphe 6.77.

[83] *Voir* la première déclaration orale du Canada en date du 17 juin, paragraphe 120; la première communication écrite du Canada, paragraphe 277.

[84] *Voir* la réponse de Slocan aux sections B, C et D du questionnaire, 23 juillet 2001, page C-37 (pièce n° 71 des États-Unis).

[85] *Voir* le rapport du Groupe spécial *Égypte – Barres d'armature en acier*, paragraphe 7.3 ("[Lorsque] les autorités chargées de l'enquête ont ménagé aux parties intéressées la possibilité de consigner au dossier des renseignements et des arguments sur [un] point, la décision d'une partie intéressée de ne pas présenter de communications lui appartient; elle n'appartient pas aux autorités chargées de l'enquête et ne peut être infirmée ultérieurement par un groupe spécial de l'OMC établi pour régler le différend.").

d'un ajustement au titre des frais de commercialisation indirects, il n'y avait aucune raison pour que le Département du commerce détermine que les particularités de l'affaire justifiaient un tel ajustement.

138. Slocan avait aussi demandé pendant l'enquête que les bénéfices qu'elle tirait de ses opérations de couverture soient traités comme venant en compensation de ses frais financiers. Toutefois, du point de vue comptable, les livres et registres mêmes de Slocan traitaient les bénéfices en cause comme un type de recettes procurées par le bois d'œuvre, même s'il s'agissait de recettes qui n'étaient pas générées par des ventes réelles de bois d'œuvre, résineux. Par conséquent, comme cela est noté au paragraphe 246 de la première communication écrite des États-Unis, il aurait été inapproprié que le Département du commerce fasse abstraction de la manière dont Slocan même traitait les bénéfices comme étant liés, quoique indirectement, aux ventes de bois d'œuvre et les traite au lieu de cela comme des compensations du coût de production.

> **82. Veuillez expliquer comment le DOC a traité les recettes provenant des contrats à terme de Slocan en cause devant le Groupe spécial au cours des différentes phases de l'enquête, y compris la question de savoir si une forme d'ajustement quelconque a été accordée dans la Détermination finale du DOC.**

139. Dans sa détermination préliminaire, le Département du commerce a constaté que les contrats à terme de Slocan constituaient un type d'activité d'investissement. Il n'a pas accordé d'ajustement pour frais de commercialisation directs.[86] Dans un mémorandum publié à l'époque de sa détermination préliminaire, le Département du commerce a expliqué ce qui suit:

> Dans le champ DIRSELU2 dans la base de données relative aux ventes aux États-Unis, Slocan a consigné le bénéfice ou la perte associés aux ventes réalisées sur le marché des opérations à terme. Nous avons conclu que c'était là un revenu de placement, qui ne devrait pas être traité comme montant spécifique à déduire du chiffre des ventes ou à lui ajouter.[87]

140. Toujours dans sa détermination préliminaire, le Département du commerce a traité les bénéfices tirés d'opérations à terme comme venant en compensation des frais financiers.[88] Après vérifications et discussions complémentaires, le Département du commerce est revenu sur la décision de traiter les bénéfices comme venant en compensation des frais financiers.[89]

141. Slocan a exprimé son désaccord avec la détermination préliminaire du Département du commerce concernant les frais de commercialisation directs, et a poursuivi la discussion de cette question dans ses mémoires.[90] Par ailleurs, les vérifications effectuées par le Département du commerce ont permis de déterminer que Slocan utilisait des contrats à terme pour couvrir ses ventes en général, plutôt que des transactions particulières.[91]

142. Dans un mémoire établi en réponse à la détermination préliminaire, Slocan a soutenu que le Département du commerce faisait abstraction d'"une partie intégrante de l'activité de vente aux États-Unis de Slocan" lorsqu'il traitait les bénéfices tirés de contrats à terme comme revenus de placements au lieu de les traiter comme ajustement en rapport avec l'activité de vente.[92] Plus précisément, Slocan a soutenu que l'entreprise utilisant le marché à terme dans le souci de se protéger

---

[86] Détermination préliminaire, page 56069 (pièce n° 11 du Canada).

[87] DOC Analysis Memorandum for Slocan Forest Products, Ltd. page 7, 30 octobre 2001 (pièce n° 116 du Canada).

[88] Détermination préliminaire, page 56069 (pièce n° 11 du Canada).

[89] Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

[90] Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada). Mémoire de Slocan pages 69 à 72 (pièce n° 72 des États-Unis).

[91] *Voir* le document Cost Verification Report, Memorandum from Michael P. Harrison to Neal M. Halper, 21 février 2002, page 26 (pièce n° 118 du Canada).

[92] Mémoire de Slocan, page 71 (pièce n° 72 des États-Unis).

de futures tendances à la baisse des prix, le Département du commerce était dans l'erreur lorsqu'il estimait que Slocan utilisait le marché à des fins strictement spéculatives. Slocan a indiqué que "puisque chaque contrat à terme conclu par Slocan avec la Bourse de Chicago comport[ait] l'obligation de livrer le bois d'œuvre effectivement spécifié dans le contrat à l'époque et au lieu spécifiés, Slocan sui[vait] à tout moment l'évolution des contrats par rapport à son autre activité de vente, afin d'être sûre de pouvoir livrer les "quantités physiques correspondantes" par prélèvement sur son propre stock". Slocan a aussi cité le rapport de vérification du Département du commerce à l'appui de son argument.[93]

143. Slocan a fait valoir qu"il [était] plus approprié de traiter les bénéfices tirés d'opérations à terme comme placements à court terme" et que ces bénéfices devaient venir en compensation des frais financiers de la société. Elle a fait valoir que cette situation était "totalement différente des situations antérieures dans lesquelles le Département du commerce a[vait] fait abstraction de revenus de placements au motif qu'ils n'étaient pas liés aux opérations de la société", parce que dans le cas présent, les revenus n'étaient pas générés par un placement; ils résultaient plutôt de la "philosophie normale en matière de vente de bois d'œuvre" de Slocan.[94]

Le Département du commerce a conclu comme suit:

> **Position du Département du commerce**: les ventes de Slocan sur la Bourse de Chicago peuvent être réparties en deux catégories: celles qui aboutissent à l'expédition de la marchandise visée, et les autres. Toute vente de la marchandise visée intervenue pendant la période couverte par l'enquête du fait d'un contrat à terme a été incluse sur la liste des ventes communiquée par Slocan. Toutefois, nous n'avons pas inclus dans notre analyse les bénéfices tirés de la vente de contrats à terme qui n'avaient pas abouti à l'expédition de la marchandise visée. De tels bénéfices résultent de la position de Slocan sur la Bourse de Chicago et de sa position de producteur de bois d'œuvre résineux, mais non pas de la vente réelle de la marchandise visée.
>
> Nous n'avons pas non plus traité ces bénéfices comme compensation des frais de commercialisation directs de Slocan. L'article 773 a) 6) C) iii) de la Loi prescrit au Département du commerce de ne procéder à des ajustements au titre des circonstances de la vente que dans le cas des frais de commercialisation directs et des frais pris en charge. L'article 351.410 c) définit les frais de commercialisation directs comme étant les "frais … qui résultent d'un lien direct avec la vente particulière en question et ont une relation directe avec elle". En conséquence, lorsque aucune vente de la marchandise visée n'est intervenue, il ne peut pas y avoir d'ajustement pour circonstances de la vente au titre des frais de commercialisation directs.
>
> Slocan suggère comme autre possibilité que le Département du commerce traite les bénéfices comme compensation des frais financiers de Slocan. Pour étayer cet argument, Slocan conteste l'affirmation du Département du commerce figurant dans le mémorandum relatif aux calculs joint à sa détermination préliminaire selon laquelle ces bénéfices sont des "revenus de placement" en indiquant qu'il s'agit pour Slocan d'une activité de couverture, non de spéculation, et que les ventes sur le marché à terme font partie intégrante du processus normal de vente et de distribution de l'entreprise. Tout en reconnaissant que l'activité de couverture de Slocan sur les marchés à terme de bois d'œuvre est liée à son activité principale de vente de bois d'œuvre, par opposition à une activité de placement spéculative, nous n'acceptons pas, pour cette raison même, l'argument selon lequel les contrats à terme sont liés à l'activité

[93] Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada); mémoire de Slocan page 71 (pièce n° 72 des États-Unis).

[94] Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada); mémoire de Slocan page 72 (pièce n° 72 des États-Unis).

financière de Slocan. De ce fait, les bénéfices tirés de contrats à terme ne devraient pas venir en compensation des intérêts versés par de l'entreprise.[95]

144. En conséquence, ayant entendu les arguments des parties, vérifié les éléments de preuve et évalué le dossier de la détermination finale, le Département du commerce n'a accepté aucun des ajustements proposés par Slocan.

83. Le Groupe spécial note l'assertion suivante qui figure au paragraphe 249 de la Première communication écrite des États-Unis:

> **"[l]'ajustement dont le Canada allègue qu'il aurait dû être fait ici est un ajustement pour tenir compte des conditions de vente".**

Sur quelle base les États-Unis concluent-ils que l'ajustement dont le Canada allègue qu'il "aurait dû être fait ici" est un ajustement pour tenir compte des conditions de vente?

145. Pour parvenir à l'assertion citée, les États-Unis se fondent sur la demande présentée par Slocan tendant à ce qu'une compensation des frais de commercialisation directs soit effectuée pour les ventes de bois d'œuvre aux États-Unis.[96] Un ajustement au titre des frais de commercialisation directs, par définition, est un type d'ajustement pour tenir compte des différences dans les conditions de vente.[97]

84. Les États-Unis pourraient-ils indiquer si le DOC a examiné si l'ajustement demandé était justifié au regard du membre de phrase suivant de l'article 2.4: "et de toutes les autres différences dont il est aussi démontré qu'elles affectent la comparabilité des prix"? Dans l'affirmative, quelles étaient les conclusions du DOC? Veuillez identifier les documents pertinents versés au dossier.

---

[95] Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada).

[96] Détermination finale, observation n° 21 (pièce n° 2 du Canada) ("Lorsque aucune vente de la marchandise visée n'est intervenue, il ne peut pas y avoir d'ajustement pour circonstances de la vente au titre des frais de commercialisation directs.").

[97] Les différences dans les circonstances de la vente sont l'équivalent dans la législation des États-Unis des différences dans les conditions de vente auxquelles l'Accord antidumping fait référence. Selon la législation des États-Unis, l'ajustement au titre des frais de commercialisation directs est un type d'ajustement au titre de différences dans les circonstances de la vente. L'article 773 a) 6) C) iii) de la Loi douanière de 1930 (pièce n° 7 du Canada) traite des ajustements au titre des circonstances de la vente:

> 6) Ajustements. Le prix décrit au paragraphe 1) B) sera ...
>
> C) augmenté ou diminué du montant de toute différence (ou absence de différence) entre le prix à l'exportation ou prix à l'exportation construit et le prix décrit au paragraphe 1) B) (autre qu'une différence dont la prise en compte est prévue par ailleurs en vertu du présent article) dont il est établi à la satisfaction de l'autorité administrante qu'elle est entièrement ou partiellement due à
>
> ... iii) d'autres *différences dans les circonstances de la vente*. (pas d'italique dans l'original).

L'ajustement particulier au titre des circonstances de la vente que Slocan visait à ce que les bénéfices tirés de contrats à terme servent à compenser des "frais de commercialisation directs". Le règlement du Département du commerce, 19 CFR article 351.410 c), définit les "frais de commercialisation directs" comme suit:

> c) Frais de commercialisation directs. Les "frais de commercialisation directs" sont des frais tels que commissions, frais financiers, garanties et cautions qui résultent de *la vente particulière en question* et ont *un lien direct avec* cette vente. (pas d'italique dans l'original).

146. Le Département du commerce n'a examiné que les bases justifiant un ajustement invoquées par Slocan. Le texte de l'article 2.4 cité suppose une demande visant à obtenir un tel ajustement, ainsi qu'une démonstration de l'effet sur la comparabilité des prix. En l'absence d'une demande et d'une démonstration, il n'y a rien à examiner. L'article 2.4 n'exige pas que l'autorité chargée de l'enquête, indépendamment de tout élément de preuve ou argument présenté par une partie intéressée, découvre des bases justifiant un ajustement du prix. La seule tentative faite par Slocan pour démontrer un effet sur la comparabilité des prix avait trait aux frais de commercialisation directs. Pour les raisons énoncées dans notre réponse à la question n° 81, le Département du commerce a constaté qu'aucun effet sur la comparabilité des prix n'avait été "démontré" dans cette affaire.

ANNEXE A-3

RÉPONSES DES COMMUNAUTÉS EUROPÉENNES AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA PREMIÈRE RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(30 juin 2003)

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

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

1. Les CE font observer d'emblée que le Groupe spécial a fait ses constatations sans se référer à telle ou telle disposition spécifique de l'*Accord antidumping*. Toutefois, les obligations exactes de l'autorité chargée de l'enquête et des parties intéressées doivent être déterminées au regard d'une disposition pertinente particulière. À cet égard, les principes généraux peuvent avoir une certaine incidence sur l'interprétation d'une obligation donnée, mais ils ne sont pas indépendants de celle-ci.

2. Cela étant dit, les CE rappelleront que le Groupe spécial a fait une distinction entre deux jeux différents d'obligations procédurales qui sont imposées à l'autorité chargée de l'enquête:

- premièrement, "celles qui sont énoncées explicitement et en détail et qui doivent être exécutées d'une manière particulière dans le cadre de chaque enquête";

- deuxièmement, "celles qui posent certains principes en matière de régularité de la procédure, mais dont les modalités d'exécution exactes sont laissées à l'appréciation des autorités chargées de l'enquête".[1]

Selon le Groupe spécial, les conclusions citées ne s'appliquent qu'au deuxième jeu d'obligations.

3. Les CE feront une mise en garde concernant l'exactitude de cette distinction, en particulier dans la mesure où cela voudrait dire que les principes généraux en matière de régularité de la procédure n'auraient pas de conséquences sur les obligations procédurales explicites. De fait, une obligation procédurale détaillée peut être l'expression concrète de la prescription relative à la régularité de la procédure ou à la bonne foi, et elle peut également être interprétée à la lumière de cette prescription.

4. Pour en venir aux constatations spécifiques du Groupe spécial, les CE font d'abord observer que la citation tirée du rapport de l'Organe d'appel *États-Unis – Acier laminé à chaud* s'inscrit dans le contexte de l'article 6, paragraphe 8, lu conjointement avec les paragraphes 2 à 5 de l'Annexe II de l'*Accord antidumping* concernant l'utilisation des meilleurs renseignements disponibles, de même que de l'article 6.13 de l'*Accord antidumping*. Or, ces dispositions ne relèvent pas du mandat du présent Groupe spécial.

5. Deuxièmement, les CE sont quelque peu préoccupées par l'assertion du Groupe spécial selon laquelle, lorsqu'une partie intéressée n'a pas donné suite à l'obligation procédurale qui est imposée aux autorités chargées de l'enquête de "ménager la possibilité" de présenter des éléments de preuve et/ou des arguments, "il se peut que le dossier ne renferme aucun élément de fait permettant à un groupe spécial de se prononcer sur la question de savoir si oui ou non une "possibilité" soit n'a pas été "ménagée", soit a été refusée". En fait, les CE ne souscriraient pas à une interprétation de l'assertion du Groupe spécial selon laquelle des "déductions défavorables" pourraient être tirées de "l'absence d'éléments de fait" dans le dossier concernant le fait de ménager ou de refuser une possibilité de présenter des éléments de preuve ou des arguments. Au contraire, les CE sont d'avis que lorsqu'une partie intéressée n'a pas répondu, il peut généralement être présumé qu'un Membre a agi conformément à ses obligations conventionnelles et donc qu'il a ménagé une telle possibilité.

6. En ce qui concerne la dernière phrase des constatations du Groupe spécial, il faut distinguer deux questions séparées:

- premièrement, les conditions auxquelles les autorités chargées de l'enquête peuvent utiliser les meilleurs renseignements disponibles; et

- deuxièmement, les conséquences d'une telle utilisation sur la procédure du Groupe spécial.

[1] Rapport du Groupe spécial *Égypte - Mesures antidumping définitives à l'importation de barres d'armature en acier en provenance de Turquie*, WT/DS211/R, adopté le 1er octobre 2002, paragraphe 7.2.

7. En ce qui concerne le premier aspect, l'article 6.8 de l'*Accord antidumping* donne une indication judicieuse sur l'utilisation des meilleurs renseignements disponibles. La première phrase est ainsi libellée:

> Dans les cas où une partie intéressée refusera de donner accès aux renseignements nécessaires ou ne les communiquera pas dans un délai raisonnable, ou entravera le déroulement de l'enquête de façon notable, des déterminations préliminaires et finales, positives ou négatives, pourront être établies sur la base des données de fait disponibles.

Ainsi, le défaut de coopération de la partie intéressée est une condition préalable à l'application de l'article 6.8 de l'*Accord antidumping.* Une partie intéressée a donc intérêt à collaborer activement avec l'autorité chargée de l'enquête.

8. En ce qui concerne le deuxième aspect, les CE feront une mise en garde concernant le fait qu'il serait interdit en soi à un groupe spécial d'infirmer une décision de l'autorité chargée de l'enquête si les meilleurs renseignements disponibles ont été utilisés. Le critère d'examen applicable aux procédures de groupe spécial au titre de l'Accord antidumping est énoncé à l'article 17.6 i). Toutefois, la question de savoir si l'autorité chargée de l'enquête est arrivée à une conclusion en se fondant sur la pleine collaboration d'une société interrogée ou sur les meilleurs renseignements disponibles n'a aucune incidence sur ce critère. En fait, même si une partie intéressée n'avait pas collaboré, l'autorité chargée de l'enquête aurait pu parvenir à une conclusion sur la base de meilleurs renseignements disponibles contrevenant à l'Accord antidumping.

2. Quelles obligations l'article 2.2.1.1 impose-t-il <u>en général</u> aux autorités chargées de l'enquête?

9. L'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* renferme une obligation générale imposée aux autorités chargées de l'enquête qui est d'utiliser principalement les registres de l'exploitant pour calculer ses frais. Toutefois, comme il est indiqué dans cette disposition, il ne s'agit pas simplement de n'importe quel renseignement communiqué par l'exploitant, mais seulement des renseignements qui correspondent à certains critères, comme les principes comptables généralement acceptés des pays exportateurs. Le but ultime de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping* est donc de parvenir à une conclusion sur les frais qui soit aussi objective et raisonnable que possible.

3. En ce qui concerne le membre de phrase "données réelles concernant la production et les ventes (…) du produit similaire" qui figure à l'article 2.2.2, veuillez expliquer l'application de cette phrase <u>en général</u>.

10. L'article 2.2.2 de l'*Accord antidumping* donne des indications pertinentes pour le calcul des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général et pour les bénéfices dans le cas d'une valeur normale construite au titre de l'article 2.2 de l'*Accord antidumping*. Les autorités chargées de l'enquête utiliseront les données respectives concernant le produit similaire dans la mesure où elles sont disponibles.

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

11. Les paragraphes 2.2 et 2.1.1 de l'article 2 de l'*Accord antidumping* s'appliquent tous les deux dans le contexte du paragraphe 2 concernant le calcul des frais. Plus précisément, le paragraphe 2.2 traite des frais relativement aux frais ACG et aux bénéfices lorsqu'il s'agit de construire la valeur normale, tandis que le paragraphe 2.1.1 de l'*Accord antidumping* est un sous-paragraphe du paragraphe 2.1 de l'*Accord antidumping*. Cette disposition est pertinente à son tour pour la question

de savoir si les ventes sur le marché intérieur et les ventes à des pays tiers ont lieu au cours d'opérations commerciales normales.

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

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

12. Les CE souscrivent en principe à l'assertion des États-Unis. Dans ce contexte, le Groupe spécial devrait également respecter les limites fixées à l'article 17.6 i) de l'*Accord antidumping*. En l'absence de prescriptions spécifiques de l'Accord antidumping quant à l'utilisation de certaines méthodes, il n'appartient pas au Groupe spécial de faire une détermination *de novo*. Toutefois, cela étant dit, les CE ne se rangent ni d'un côté ni de l'autre dans ce cas particulier.

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

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

13. Les États-Unis ont fait cette assertion dans le contexte de l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Les CE conviendront avec les États-Unis que cette disposition ne prévoit aucune règle spéciale pour l'évaluation des frais associés aux transactions entre parties affiliées.

14. L'objectif du calcul des frais au titre de l'article 2.2.1.1. de l'*Accord antidumping* est de "[tenir] compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré". Toutefois, il est clair que les transactions entre parties affiliées se font souvent à des prix faussés qui ne donnent donc pas d'indications pertinentes sur les frais "réels" tels qu'ils sont formulés à l'article 2.2.1.1 de l'*Accord antidumping*. Il peut donc être plus raisonnable de ne pas en tenir compte. Toutefois, les CE n'adoptent pas de position sur la question de savoir si, en l'espèce, c'est à bon droit que les États-Unis ont rejeté les renseignements sur les ventes aux parties affiliées qui étaient en leur possession.

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

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

15. Sans adopter une position dans ce cas particulier, les CE considèrent que la première phrase de l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* est sans équivoque. Elle est ainsi libellée:

Il sera procédé à une comparaison équitable entre le prix d'exportation et la valeur normale.

Ainsi, telle qu'elle est libellée, la prescription en matière de comparaison prévue à l'article 2.4 de l'*Accord antidumping* ne se rapporte pas au calcul de la valeur normale. C'est ce qu'a également confirmé le Groupe spécial *CE – Accessoires de tuyauterie* qui a rejeté l'allégation de violation de l'article 2.4 du Brésil au motif suivant:

> Les arguments du Brésil concernant le calcul de la valeur normale construite en l'espèce ont trait à la détermination de la valeur normale au titre de l'article 2.2 et 2.2.2 et non à la prescription imposant de procéder ultérieurement à une comparaison équitable avec le prix d'exportation au titre de l'article 2.4.[2]

[2] Rapport du Groupe spécial *CE – Droits antidumping sur les accessoires de tuyauterie en fonte malléable en provenance du Brésil*, WT/DS219/R, non encore adopté, paragraphe 7.140.

ANNEXE A-4

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

(19 juin 2003)

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

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

Réponse

Les autorités ont les obligations générales de s'efforcer de recueillir auprès des parties intéressées les renseignements nécessaires à leurs déterminations de l'existence d'un dumping et d'un dommage. À cette fin, les autorités doivent aviser en détail chaque partie intéressée des renseignements dont elles ont besoin. L'article 6.1 de l'Accord antidumping dispose que "[t]outes les parties intéressées par une enquête antidumping seront avisées des renseignements". Le paragraphe 1

de l'Annexe II dispose en outre que, "[d]ès que possible après l'ouverture de l'enquête, les autorités chargées de l'enquête devraient indiquer de manière détaillée les renseignements que doit fournir toute partie intéressée". Les autorités peuvent utiliser les données de fait disponibles provenant d'autres sources que la partie intéressée, seulement lorsque la partie à laquelle les autorités ont adressé une telle demande, "refusera de donner accès aux renseignements nécessaires ou ne les communiquera pas". *Voir* l'article 6.8 de l'Accord antidumping. Dans ce contexte, l'Organe d'appel a indiqué que "la coopération [était], en fait, un processus allant dans les deux sens qui suppos[ait] un effort conjoint", et non une obligation unilatérale faite à une partie défenderesse.

Nous souhaitons faire observer qu'un Membre peut présenter au groupe spécial des allégations et des arguments que les parties à l'enquête n'ont pas présentés au cours de l'enquête. Les parties débattent de la conformité de l'action des autorités avec leur législation nationale au cours de l'enquête, tandis qu'un Membre, dans le cadre du règlement d'un différend de l'OMC, présente des allégations et des arguments au sujet de la compatibilité de la pratique des autorités avec l'Accord antidumping. Ainsi, les allégations et les arguments présentés dans le cadre du règlement d'un différend de l'OMC sont d'une nature différente de celle des arguments présentés au cours de l'enquête. C'est particulièrement vrai lorsque la question dont le Groupe spécial est saisi se rapporte à des règles établies par l'administration depuis longtemps et sanctionnées par la loi, comme la réduction à zéro, le calcul des frais ACG, et la revalorisation des prix des transactions avec les parties affiliées. C'est ce qu'a confirmé l'Organe d'appel dans l'affaire *Thaïlande – Poutres en H*[1], dans laquelle il a affirmé qu'"on ne [pouvait] pas supposer que les différentes questions soulevées au cours d'une enquête antidumping correspondr[aient] aux allégations qu'un Membre choisit de présenter à l'OMC dans le cadre d'un différend".[2]

2. Quelles obligations l'article 2.2.1.1 impose-t-il <u>en général</u> aux autorités chargées de l'enquête?

<u>Réponse</u>

L'article 2.2.1.1 impose aux autorités les obligations générales voulant qu'elles utilisent normalement les coûts de production d'une société interrogée, tels qu'ils sont consignés dans ses registres comptables, pour calculer les coûts et les ventes du produit considéré. Le terme "normalement" employé dans la première phrase de cette disposition précise qu'il s'agit de la règle générale et qu'il existe une exception à cette règle générale. L'article 2.2.1.1 prévoit l'exception selon laquelle les autorités peuvent dissocier leur calcul des coûts des frais consignés par la société interrogée, si ces frais ne sont pas conformes aux principes comptables généralement acceptés du pays exportateur ou s'ils ne tiennent pas compte raisonnablement des frais associés à la production et à la vente du produit considéré. En d'autres termes, les autorités doivent constater que l'une ou l'autre de ces conditions n'est pas remplie avant de décider de dissocier des registres comptables de la société interrogée leur calcul des coûts, ou des frais d'administration et de commercialisation et des frais de caractère général.

La constatation des autorités au sujet de l'une ou l'autre de ces conditions doit reposer sur tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par l'exportateur ou le producteur.[3] Conformément à l'article 17.6 i), cette constatation doit reposer sur une évaluation des faits qui est impartiale et objective. Ainsi, pour que

[1] *Thaïlande - Droits antidumping sur les profilés en fer ou en aciers non alliés et les poutres en H en provenance de Pologne*, WT/DS122/AB/R, rapport adopté le 12 mars 2001.

[2] *Id.*, paragraphe 94.

[3] *Voir* l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping ("Les autorités prendront en compte tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui seront mis à disposition par l'exportateur ou le producteur au cours de l'enquête.").

les autorités exercent leur pouvoir discrétionnaire d'appliquer une exception à une société interrogée, elles doivent établir d'une manière impartiale et objective que les frais consignés par la société interrogée ne tiennent pas compte raisonnablement de la production ou des ventes du produit ou ne sont pas conformes aux principes comptables généralement acceptés.

L'exercice par les autorités d'un tel pouvoir discrétionnaire n'est pas absolu. Comme nous l'avons analysé dans nos déclarations antérieures[4], le principe général de la bonne foi veut que les autorités exercent leur pouvoir discrétionnaire d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective sans accorder un avantage déloyal à une partie intéressée. Les autorités agiraient d'une manière incompatible avec l'Accord sur l'OMC si elles calculaient les coûts de production d'un produit d'une société interrogée d'une manière qui désavantage l'autre partie intéressée.

3. En ce qui concerne le membre de phrase "données réelles concernant la production et les ventes (…) du produit similaire" qui figure à l'article 2.2.2, veuillez expliquer l'application de cette phrase <u>en général</u>.

<u>Réponse</u>

La première phrase de l'article 2.2.2 oblige les autorités à fonder les frais ACG par unité sur des "données réelles" concernant les ventes par une partie interrogée de produits similaires dans le pays exportateur, si la valeur normale de cette partie interrogée est fondée sur les ventes dans le pays d'exportation. Si la valeur normale est fondée sur les ventes à un pays tiers, les autorités doivent fonder les frais ACG sur des données réelles concernant les ventes de produits similaires à un pays tiers. Cette phrase précise également que les frais ACG servant à calculer la valeur construite doivent aussi être fondés sur des données réelles.

L'expression "données réelles" employée à l'article 2.2.2 concorde avec les dispositions de l'article 2.2.1.1 parce que ces données réelles peuvent être trouvées uniquement dans les registres comptables de la société interrogée.

Cette phrase n'indique toutefois pas comment les autorités imputeront les "données réelles" concernant les frais ACG au produit considéré. Les autorités doivent se conformer aux dispositions de l'article 2.2.1.1 en ce qui concerne la répartition.

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

<u>Réponse</u>

Comme nous l'avons exposé dans notre réponse à la question n° 2 ci-dessus, les frais consignés par une société interrogée au titre du paragraphe 2.1.1 s'entendent des coûts de production calculés, et consignés, dans les registres comptables de la société interrogée en conformité avec ses méthodes comptables ordinaires. Ces méthodes comprennent la valorisation, l'accumulation et la répartition des matières premières consommées, des crédits au titre des sous-produits, de la main-d'œuvre directe et des frais indirects de production fixes et variables, ainsi que des frais ACG. La valeur fixée pour les sous-produits et la valeur unitaire des stocks de produits finis, telles qu'elles figurent dans les registres comptables d'une société interrogée, par exemple, font partie des frais consignés de cette société interrogée au regard du paragraphe 2.1.1.

[4] *Voir* la déclaration orale du Japon à la première réunion de fond, séance avec les tierces parties, paragraphes 2 à 4 et 16 à 19. *Voir aussi* la communication du gouvernement du Japon en tant que tierce partie, 19 mai 2003, paragraphes 24 à 27.

Comme nous l'avons exposé dans notre réponse à la question n° 3, la première phrase de l'article 2.2.2 prescrit que les autorités fondent les frais ACG sur des "données réelles". L'article 2.2.1.1 s'applique aux méthodes de répartition des frais ACG.

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

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

Réponse

Les autorités sont tenues d'accepter la méthode de calcul des frais d'une société interrogée à moins que certaines conditions soient remplies, comme nous l'avons exposé dans notre réponse à la question n° 2 ci-dessus. Lorsque ces conditions sont remplies, les autorités peuvent exercer leur pouvoir discrétionnaire de calculer le coût de production unitaire du produit considéré. L'Accord antidumping ne précise aucune méthode particulière que les autorités devraient utiliser en pareil cas. Comme nous l'avons également indiqué dans notre réponse à la question n° 2 ci-dessus, toutefois, l'Accord antidumping prescrit que les autorités exercent ce pouvoir discrétionnaire d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective sans accorder un avantage déloyal à une partie intéressée.

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

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

Réponse

L'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, tel qu'il est éclairé par l'article 17.6 i) de cet accord et le principe général de la bonne foi prévu dans la Convention de Vienne sur le droit des traités, prescrit la façon dont les autorités évalueront le coût de production du produit considéré. Veuillez vous reporter à notre réponse à la question n° 2 ci-dessus pour une analyse plus approfondie de cette question. Par conséquent, pour revaloriser le montant des transactions entre parties affiliées consigné par une société interrogée, les autorités doivent d'abord constater que cette valeur consignée ne "tien[t] [pas] compte raisonnablement" des frais. Comme l'article 2.2.1.1, pris conjointement avec l'article 17.6 i) de l'Accord et le principe général de la bonne foi, prescrit en outre que les autorités, après avoir fait cette constatation, exercent leur pouvoir discrétionnaire de déterminer la valeur des transactions entre parties affiliées d'une manière neutre, équitable, impartiale et objective, sans accorder un avantage déloyal à une partie intéressée. Le fait que l'article 2.2.1.1 ne précise aucune méthode particulière en ce qui concerne les frais entre parties affiliées ne dégage pas les autorités de ces obligations.

Comme nous l'avons indiqué dans nos communications antérieures, les États-Unis n'ont pas exercé leur pouvoir discrétionnaire d'une manière impartiale et objective dans l'enquête antidumping en question. Premièrement, les États-Unis ont déterminé à tort que la valeur consignée était fondée d'une manière déraisonnable uniquement sur les prix des ventes à des parties affiliées et à une partie

non affiliée faites par les sociétés interrogées.[5] Les États-Unis n'ont pas tenu compte de tous les autres éléments de preuve qui faisaient ressortir d'autres facteurs affectant les prix de vente à différents acheteurs, par exemple le volume des ventes, les régions, et les conditions et les dates des ventes. Cette détermination est incompatible avec l'article 2.2.1.1, pris conjointement avec l'article 17.6 i), car les États-Unis n'ont pas évalué tous les éléments de preuve d'une manière impartiale et objective.

Deuxièmement, l'exercice par les États-Unis de leur pouvoir discrétionnaire de revaloriser les transactions entre parties affiliées est également incompatible avec l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping, pris conjointement avec l'article 17.6 i) de cet accord et le principe général de la bonne foi. Comme nous l'avons exposé dans nos communications antérieures, les États-Unis ont abaissé la valeur d'un sous-produit consignée par une société interrogée, lorsque cette valeur reposait sur le prix de vente aux parties affiliées et était supérieure au prix de vente aux parties non affiliées.[6] Les États-Unis n'ont pas revalorisé le sous-produit, dont la valeur était fondée sur les prix de vente aux parties affiliées, si cette valeur était inférieure au prix de vente aux parties non affiliées.[7] Ce faisant, les États-Unis ont exercé leur pouvoir discrétionnaire uniquement de façon à diminuer la valeur du sous-produit et, de ce fait, à accroître le coût de production du bois d'œuvre résineux pour créer et accroître la marge de dumping de la société interrogée. L'exercice par les États-Unis de leur pouvoir discrétionnaire de cette manière n'était pas neutre, et a bel et bien accordé un avantage déloyal aux parties ayant des intérêts contraires à ceux des sociétés interrogées. Si les États-Unis voulaient exercer leur pouvoir discrétionnaire, ils auraient dû revaloriser dans les deux cas. La façon dont les États-Unis ont exercé leur pouvoir discrétionnaire en ce qui concerne la valorisation du sous-produit est donc incompatible avec l'article 2.2.1.1, pris conjointement avec l'article 17.6 i) et le principe général de la bonne foi.

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

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

[5] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 219 ("Le Département du commerce a appliqué à West Fraser sa méthode usuelle concernant les transactions entre parties affiliées, utilisant les propres ventes faites par West Fraser à des parties non affiliées comme point de repère.").

[6] *Voir, par exemple*, les ventes de copeaux de bois faites par West Fraser à des parties affiliées en Colombie-Britannique. *Final Determination*, observation n° 11 (pièce n° 2 du Canada), citée dans la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 221.

[7] *Voir, par exemple*, les ventes de copeaux de bois par West Fraser à des parties affiliées en Alberta pendant la période couverte par l'enquête. *Id.*

Réponse

Nous convenons avec les groupes spéciaux antérieurs *Égypte – Barres d'armatures*, paragraphe 7.335, et *Argentine – Viande de volaille*, paragraphe 7.265, que l'article 2.4 vise une "comparaison équitable" entre le prix d'exportation et la valeur normale. La question du rapport entre l'article 2.4 et la revalorisation des copeaux de bois par les États-Unis est toutefois sans fondement parce que l'établissement par les États-Unis de la valeur normale est incompatible avec l'article 2.2.1.1. Le Groupe spécial n'a donc pas besoin de se prononcer sur la question relative à l'article 2.4.

ANNEXE B

RÉPONSES DES PARTIES AUX QUESTIONS ISSUES DE LA DEUXIÈME RÉUNION

Table des matières		Page
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, 1er, 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 no 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.[1]

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.[2] 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.[3] 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[4], 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

---

[1] Voir l'article 5.2 iii) de l'*Accord antidumping*.

[2] 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).

[3] 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).

[4] 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".[5] 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[6] 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?[7] 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 au 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**

[5] Premières réponses des États-Unis aux questions, paragraphe 12.
[6] 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"].
[7] *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.[8] 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 démontraient pas l'existence d'un dumping.[9] 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

[8] 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.

[9] Premières réponses du Canada aux questions, paragraphe 33 et note de bas de page 32.

procédure reposait uniquement sur les coûts.[10] 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.[11] Dans le cas du Québec, il n'y avait pas d'éléments de preuve sur les coûts émanant d'un producteur du Québec.[12] 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.[13] 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.[14] 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

---

[10] Premières réponses du Canada aux questions, paragraphe 33 et note de bas de page 32.

[11] 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.

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

[13] 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.

[14] 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.[15] 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".[16] 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".[17] 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

---

[15] 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).

[16] Première communication écrite des États-Unis, paragraphe 103 (pas de caractère gras dans l'original).

[17] 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.[18] 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.[19]

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.

---

[18] 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).

[19] *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.[20] 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[21] 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

---

[20] 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).

[21] *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.[22] 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

[22] 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.[23] 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

[23] Voir 19 C.F.R. 351.411 b) (pièce n° 179 du Canada).

constatation dans sa détermination finale.[24] 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.

[24] Voir le Mémorandum 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 les 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".[25] 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

[25] 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).[26] 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".[27]

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

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

[27] 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^{o} 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.[28]

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 actif 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.

[28] 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".[29] 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.[30] 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.[31] Le délai de paiement plus court signifiait que les ventes de bois

[29] 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.

[30] 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.

[31] 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.[32]

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

---

paragraphes 205 et 206; Abitibi's 23 July 2001, Section D Response, page D-45 (pièce n° 83 du Canada - Renferme des renseignements commerciaux confidentiels).

[32]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.[33] 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.[34] 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.[35]

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.[36] 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"[37], laissant entendre

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

[34] 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).

[35] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada)

[36] 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.

[37] 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.[38] 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'ouvraison 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.

[38] 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 "prendr[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.[39] 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'œuvre. 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".[40] 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:

	AVANTAGES	**INCONVÉNIENTS**
FONDÉE SUR LES ACTIFS	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; 2. tient compte des frais financiers associés à la *production* et à la *vente* du produit considéré; 3. valorise pleinement tous les éléments d'actif; 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; 5. est compatible avec la base sur laquelle les frais financiers sont engagés; 6. la base de répartition est la plus large possible;	1. peut être utilisée uniquement pour des sociétés comme Abitibi qui séparent leurs actifs par branche d'activité.

[39] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada).
[40] 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.	1. ne tient compte que des frais de production courants; 2. ne tient pas compte des frais financiers associés à la *vente* du produit considéré; 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; 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; 5. entraîne une disparité des coûts, en ce sens qu'une répartition fondée sur les produits *vendus* pendant la période est appliquée aux coûts des produits *produits* pendant la période; 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.

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.[41]

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.[42] 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.[43] Par conséquent, l'argument des États-Unis concernant les "instantanés" est vicié.[44] 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.[45]

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.

---

[41] 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.

[42] 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.

[43] 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).

[44] Première communication écrite des États-Unis, notes de bas de page 220 et 223.

[45] 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 1er 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.[46] 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.[47] 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.[48] 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

---

[46] 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).

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

[48] 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.[49] 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).[50]

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.[51] 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.[52] 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

[49] 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).

[50] 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.

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

[52] 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'acitivité 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 Mémorandum 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 <u>toutes</u> 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.[53] 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.[54] Le chiffre de 130 millions de dollars est directement relié à la page 53 de l'état consolidé des bénéfices 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[55]; le chiffre de

[53] Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (25 juin 2002), Exhibit A-15 (Audited Financials), page 74 (pièce n° 101 du Canada).
[54] Weyerhaeuser Section A Questionnaire Response (25 juin 2002), Exhibit A-15 (Audited Financials), page 51 (pièce n° 166 du Canada).
[55] 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.[56] 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 Mémorandum 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.[57]

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 TIRÉES 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.[58] 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".[59]

---

[56] Deuxième déclaration orale des États-Unis, paragraphe 73.

[57] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 48 a), page 133 (pièce n° 2 du Canada).

[58] *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*].

[59] *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.[60] 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'étayait 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.[61] 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.[62]

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.[63] Dans le contexte de la présente situation, les copeaux de bois sont des

---

[60] *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.

[61] 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.

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

[63] W.J. Morse et H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating and Using Cost Data*, 3rd 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 [[ ]].[64] 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.[65] 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).[66] 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. À 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.[67]

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 [68], comme l'indique le rapport de vérification des coûts du

---

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

[65] *Ibid.*

[66] *Ibid.*

[67] 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).

[68] 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.[69] 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.[70] 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.*[71]

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".[72]

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

---

[69] Premières réponses du Canada aux questions, question n° 79, paragraphe 198.

[70] DOC Memorandum on Verification of the Sales Response of Slocan Forest Products Ltd. (28 janvier 2002), page 8 [ci-après "Mémorandum 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).

[71] 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).

[72] Mémorandum 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.[73] 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.[74] 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.[75]

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[76];
- éléments de preuve indiquant que les recettes provenant de ces contrats à terme se rapportent uniquement au marché américain[77];

---

[73] 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.

[74] 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. (1er 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.

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

[76] 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.

[77] *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 [78];

- explication du but et de l'effet des opérations de couverture sur les contrats à terme pour le bois d'œuvre émanant du CME[79];

- approbation de Slocan comme opérateur en couverture pour le CME (qui démontre que Slocan était un opérateur en couverture plutôt qu'un spéculateur) [80];

- contrat de couverture ordinaire sur les contrats à terme de Slocan[81]; et

- Accord de désignation du compte de couverture de Slocan avec son courtier. [82]

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".[83] 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".[84] 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*".[85] 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

[78] 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 Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

[79] 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).

[80] Chicago Mercantile Exchange, "Year 2001 Hedge Approval" (29 décembre 2000), *ibid.*, pages VE02428 à VE02429.

[81] Merchants Trading Company, "Customer Information Sheet – Customer Agreement", *ibid.*, pages VE0281 à VE02382.

[82] Merchants Trading Company, "Hedging Account Designation", *ibid.*, page VE 02386.

[83] *États-Unis – Acier laminé à chaud*, paragraphe 176.

[84] *Ibid.*, paragraphe 178 (italique dans l'original).

[85] *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 1er 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".[86] Même si les "frais de commercialisation directs" peuvent souvent constituer des "conditions de vente", ils se rapporteront 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".[87] 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.[88] 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.

[86] Premières réponses des États-Unis aux questions, question n° 83, paragraphe 145.

[87] 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.

[88] "[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 1er févier 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".[89] Il a ensuite utilisé les mêmes registres pour étayer sa détermination selon laquelle ces recettes n'étaient pas une forme de revenu de placement.[90] 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.[91] 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.[92] 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.

---

[89] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada).

[90] 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 Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 21, page 94 (pièce n° 2 du Canada). Il est indiqué dans le Mémorandum 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".

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

[92] 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.[93] 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[94], dans laquelle sont examinés les états financiers produits par Weyerhaeuser Company.

[93] 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).

[94] *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.[1] 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

[1] 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.[2]

- 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".[3]

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.[4]

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.[5] La méthode de répartition des frais appliquée dans la demande n'a peut-être

[2] *Voir* la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 24.
[3] *Voir id.*, paragraphe 25.
[4] *Voir id.*, paragraphe 26.
[5] *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.[6]

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.[7]

> **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

[6] *Voir id.*, paragraphes 29 à 32.

[7] 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 relevée 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}".[8] 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.[9] 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]".[10]

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?

---

[8] *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).

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

[10] 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.[11] 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".[12] 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.[13] Il est pourtant clair, dans le contexte, que, nonobstant cette "observation générale", le Département du commerce a bien utilisé cette analyse.[14] 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).[15]

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

---

[11] *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.

[12] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphes 70 et 87.

[13] *Id.*, paragraphes 71 et 87.

[14] *Final Determination*, observation n° 52, page 154 (pièce n° 2 du Canada).

[15] *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*, pagea 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'étayent 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.[16] 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'ouvraison supplémentaire, et le Département du commerce a pu déterminer des ajustements conformément à sa méthode normale pour tenir compte de ces quatre caractéristiques.[17] 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

[16] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 124 et 125.

[17] *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.[18]

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.[19] 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.[20]

> **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.[21] 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,

---

[18] *Preliminary Determination*, 66 Fed. Reg., page 56066 (pièce n° 11 du Canada).
[19] *Final Determination*, observation n° 4 (pièce n° 2 du Canada).
[20] *Id.*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).
[21] *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.[22]

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

[22] *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.[23] (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.[24] 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.[25]

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.[26] 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[27], 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.[28] 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.

---

[23] *Id.*, (examen d'affaires concernant respectivement les tomates et le saumon).

[24] *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).

[25] *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).

[26] *Final Determination*, observation n° 4 (pièce n° 2 des États-Unis).

[27] *Id.*, observation n° 4, note 60 (pièce n° 2 du Canada).

[28] *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 société 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.[29] 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. Constater 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.[30]

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."**

[29] *Id.*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).
[30] 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 a-t-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.[31]

[31] 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*.[32] 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".[33] 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.[34] 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.[35] 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.[36]

> **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.

[32] *Final Determination*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

[33] *Id.*

[34] *Id.*

[35] *Preliminary Determination*, 66 Fed. Reg., page 56066 (pièce n° 11 du Canada).

[36] *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.[37]

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.

[37] *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 Mémorandum 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".[38]

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[éraient] substantiellement en fonction de la qualité et des dimensions"."**

[38] *Final Determination*, observation n° 8 (pièce n° 2 du Canada).

47. L'assertion complète de la Commission du commerce international des États-Unis (ITC)[39] 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".[40] 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.[41] 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.

---

[39] 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).

[40] Deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 59.

[41] 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[42] 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.

---

[42] *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.[43]

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 fausse selon laquelle Abitibi finance intégralement ses actifs chaque année de production.[44] 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

[43] 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).

[44] *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."[45]

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:

> "[l]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."[46]

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.[47] 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.

---

[45] *Final Determination*, observation n° 15 (pièce n° 2 du Canada).

[46] *Id.*

[47] *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.[48] 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.[49] La fiabilité a donc été un fondement essentiel de la détermination du Département du commerce. Conformément à

[48] *Voir* l'état financier d'Abitibi, page 34, "Consolidated Statement of Cash Flows" (pièce n° 82 du Canada).

[49] *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.[50] 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.[51]

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".[52] 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.[53] 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

[50] *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).
[51] *Voir* la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.
[52] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 223.
[53] *Id.*

acceptés. Aucun élément de preuve n'a été présenté établissant que les données par division de Tembec étaient tenues conformément à ces principes.[54] 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.[55] 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.[56] 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.[57] 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.[58]

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.[59] 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.[60] 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.[61]

---

[54] *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).

[55] *Voir* la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

[56] *Voir, par exemple*, la deuxième déclaration orale du Canada, paragraphe 86.

[57] *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. 2ème édition, 1995) (pièce n° 47 des États-Unis).

[58] *Voir supra* la réponse à la question 120 A.

[59] *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).

[60] *Voir* la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

[61] *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 Mémorandum 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.[62] 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.[63] 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

[62] *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).

[63] *Voir* la pièce n° 80 des États-Unis, page 2.

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

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[66], 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.[67] 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.[68] 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.[69]

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 a-t-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

---

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

[65] *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.")

[66] Deuxième déclaration orale des États-Unis, paragraphe 73.

[67] *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).

[68] *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).

[69] *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.[70]

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[71], comme dans le cas de la détermination faite dans l'affaire *Brass Sheet and Strip* citée par le Canada.[72] 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.[73] 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.

---

[70] *Voir Final Determination*, observation n° 48b (pièce n° 2 du Canada).

[71] *Voir supra* la réponse à la question n° 123.

[72] *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.

[73] *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[74], 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

[74] *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.[75] 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[76] - 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.[77] 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.

[75] *Final Determination*, observation n° 11, page 60 (pièce n° 2 du Canada).
[76] *Voir, par exemple*, la première communication écrite du Canada, paragraphe 243.
[77] 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.[78]

[78] 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".[79] 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".[80] 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

[79] *Id.*, paragraphe 244.

[80] W.J. Morse et H.P. Roth, *Cost Accounting: Processing, Evaluating, and Using Cost Data*, 3ème 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[81], 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[82]; 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.[83]

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.[84] 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.[85] 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

---

[81] *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.

[82] Déclaration liminaire des États-Unis à la deuxième réunion de fond, paragraphe 79.

[83] *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.

[84] *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).

[85] *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.[86] 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.[87] 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.[88] 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?**

---

[86] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphe 255, note 268.
[87] *Id.*, page 60.
[88] *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.[89] 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 "démontré" qu'elles affectent la comparabilité des prix.[90]

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

> **"[l]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

[89] *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).

[90] *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.[91]

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.[92] 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.[93]

---

[91] 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).

[92] Response of Slocan Forest Products Ltd. to Sections B, C &t 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.

[93] *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.[94]

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."[95] 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."[96]

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*."[97] 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".[98]

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

---

[94] *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).

[95] Deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 336; *voir aussi* les notes 356 et 363.

[96] Deuxième communication écrite du Canada, note 356.

[97] Sales Verification Report of 28 january 2002, Exhibit 21, page VE 02361, pièce n° 119 du Canada.

[98] 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.

ANNEXE C

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

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

ANNEXE C-1

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

(5 septembre 2003)

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

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

1. Dans la pièce jointe à leur deuxième série de réponses aux questions du Groupe spécial, les États-Unis ont formulé deux nouveaux arguments concernant l'engagement de la procédure.

2. Premièrement, l'argument des États-Unis selon lequel les renseignements sur les opérations de leurs scieries de remplacement figurant dans la version confidentielle des déclarations sous serment est erroné. Comme il ressort clairement de la version publique de ces déclarations, il n'y a aucun passage entre crochets concernant les opérations des sociétés.[1]

3. Deuxièmement, les États-Unis font valoir, pour la première fois, que leurs scieries de remplacement "… ont été utilisées seulement en ce qui concerne les frais indirects de production, les planures/rognures et la sciure de bois/l'écorce".[2] Le Canada note que cette assertion est en contradiction avec l'assertion, figurant dans le paragraphe précédent de cette pièce jointe, selon laquelle les renseignements provenant des scieries des États-Unis ont été utilisés pour fournir des données relatives à l'utilisation des facteurs, en ce qui concerne le bois sur pied, les frais d'exploitation forestière, la main-d'œuvre, l'électricité, le combustible et les copeaux de bois. Les coûts d'une scierie sont déterminés en multipliant son utilisation des facteurs par le prix unitaire du facteur en question. Les coûts de l'utilisation des facteurs sont l'élément du calcul des coûts qui varie le plus d'une scierie à l'autre, d'où l'importance cruciale d'obtenir les données de scieries qui sont représentatives.

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

8. Le Canada est d'accord avec l'assertion formulée par les États-Unis en réponse à cette question, selon laquelle les éléments de preuve présentés et les arguments avancés "ont obligé le Département du commerce à évaluer les données sur les prix versées au dossier" afin d'"examiner attentivement l'effet des dimensions sur le prix".[8] Or, le Département du commerce ne l'a pas fait, comme la réponse des États-Unis à la question n° 99 l'indique clairement. Il n'a appliqué aucune méthode cohérente pour sélectionner des éléments de comparaison représentatifs, suffisamment nombreux pour obtenir des résultats représentatifs. Il n'a pas non plus effectué d'analyse cohérente du petit nombre de comparaisons qu'il semble avoir examinées. La meilleure explication que les États-Unis peuvent avancer est que le Département du commerce a déterminé qu'il n'autoriserait aucun ajustement ("difmer"), pour l'une quelconque des 2 382 comparaisons de produits non identiques[9] auxquelles il a procédé, sur la base de graphiques indiquant les prix[10] des transactions, prises individuellement, relatives à une paire de produits de West Fraser et à une paire de produits de Slocan. Ces graphiques n'avaient pas été versés au dossier du Département du commerce et semblent donc avoir été créés après le fait. En fait, il apparaît que le Département du commerce n'a effectué aucune analyse valable. Même après la détermination finale, les États-Unis n'ont communiqué qu'une simple représentation de points de données sur des graphiques comprimés qui ne fournissent pas de renseignements suffisants pour confirmer que les données sont appropriées.

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

---

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

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

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

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

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

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

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

9. La représentation graphique de données figurant dans la pièce n° 81 des États-Unis, dont le Département du commerce n'était pas saisi au moment de sa détermination finale[11], est fallacieuse, difficile à suivre et déficiente du point de vue de l'analyse.[12] Bien que cela ne soit pas expliqué, le graphique représente, sous une forme comprimée, toutes les ventes, prises individuellement, de quatre produits d'Abitibi sur le marché intérieur. En ordonnée figure apparemment le prix net en dollars canadiens (après déduction des frais de transport et autres ajustements)[13], tandis qu'en abscisse figure la date de la facture.[14]

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

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

12. À cet égard, il est instructif de se pencher sur les données d'Abitibi concernant les produits de qualité n° 2 que le Département du commerce a examinées. Comme le Canada l'a noté précédemment, les États-Unis ont procédé, au total, à 2 382 comparaisons de prix de produits non identiques et n'ont effectué *aucun* ajustement pour tenir compte des caractéristiques physiques pour *aucune* de ces comparaisons. Cela ne peut être justifié que si le dossier indique que les dimensions n'affectent *jamais* la comparabilité des prix. Le Canada doit seulement établir que, pour certaines comparaisons, les dimensions affectent le prix pour démontrer qu'il doit être "dûment tenu compte" des différences dans les dimensions, ce qui, comme l'a reconnu le Canada, peut dans certains cas particuliers être égal à zéro.[15]

---

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

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

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

[14] Cela n'est pas expliqué non plus.

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

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

14. Adoptant l'approche des États-Unis consistant à utiliser des transactions prises individuellement et à considérer la date de la facture comme pertinente aux fins de la comparaison[17], nous avons ensuite cherché à vérifier l'affirmation des États-Unis selon laquelle les prix convergent, divergent et se chevauchent, ne font apparaître aucune configuration "constante" et ne peuvent donc pas établir que les dimensions affectent le prix. Au lieu de présenter simplement un diagramme de dispersion rudimentaire, nous avons considéré le nombre de jours où les produits ont été vendus tous les deux et calculé le nombre de fois où le produit en 2x6x16 a été vendu à un prix plus élevé que le produit en 2x4x8. Les données dont le Département du commerce disposait indiquent que le produit le plus gros a été vendu à un prix plus élevé 55 fois sur les 56 fois où les deux produits ont été facturés à la même date, soit plus de 98 pour cent du temps.[18] Cela semble assez "constant".

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

[21] *Ibid.*, paragraphe 42.

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

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

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

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

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

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

G. ABITIBI

Questions posées aux États-Unis:

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

---

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

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

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

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

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

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

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

Questions posées aux deux parties:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

31. Les États-Unis formulent deux nouveaux arguments, au paragraphe 66 et à la page 17 de leur pièce jointe, en réponse à la question du Groupe spécial au sujet des éléments de preuve indiquant que les opérations de Tembec relatives à la pâte à papier et au papier entraînaient des frais A et G notablement plus importants que ses opérations concernant le bois d'œuvre. Selon le premier de ces nouveaux arguments, "la productivité des actifs ne détermine pas le montant des frais A et G

[27] Voir Tembec Section A Questionnaire Response (22 juin 2001), Exhibit A-15 (Tembec Inc. 2000 Annual Report), page 44 (pièce n° 94 du Canada).

[28] *Ibid.*, page 29 (pièce n° 173 du Canada).

engagés …".[29] Cet argument n'est pas pertinent. Le Canada n'a jamais formulé d'arguments concernant les actifs pour ce qui est des frais A et G de Tembec. Les États-Unis confondent Abitibi et ses frais financiers avec les frais A et G de Tembec.

32. Selon le second argument, "aucun élément de preuve fiable n'a été présenté démontrant que la division de Tembec chargée de la production de bois d'œuvre supportait des frais A et G moins élevés que ses autres divisions".[30] Cet argument est une justification à posteriori inexacte. Les états de Hyperion figurant en tant que pièces jointes aux rapports de vérification montrent que les groupes produisant de la pâte à papier et du papier supportaient des frais A et G plus élevés que le Groupe des produits forestiers.[31]

33. Les États-Unis allèguent également, aux paragraphes 65 et 67, que "le Département du commerce a rejeté [les] données [relatives aux frais A et G du Groupe des produits forestiers] parce qu'elles étaient moins fiables et auraient pu entraîner des distorsions". Ce nouvel argument est également une justification à posteriori qui ne faisait pas partie de l'explication du rejet de ces données fournie par l'organisme. Dans son Mémorandum sur les questions et la décision, le Département du commerce a défendu sa pratique normale consistant à utiliser des données relatives à l'ensemble de l'entreprise en notant que "[cette] méthode évite aussi toute distorsion qui pourrait résulter si, pour des raisons commerciales, des montants plus importants de dépenses de caractère général concernant l'ensemble de l'entreprise étaient répartis d'une manière disproportionnée entre les divisions".[32] Le Département du commerce n'a fait aucune constatation selon laquelle cette crainte hypothétique pouvait viser Tembec. Il n'a jamais fait de constatations écrites selon lesquelles les données relatives aux frais A et G du Groupe des produits forestiers de Tembec étaient moins fiables ou entraîneraient des distorsions. Les éléments de preuve figurant au dossier montrent en fait que l'utilisation des données relatives à l'ensemble de l'entreprise par le Département du commerce a entraîné des distorsions qui auraient été évitées s'il avait utilisé les données du Groupe des produits forestiers.

34. Enfin, les États-Unis allèguent, au paragraphe 69 de leur réponse à la question n° 102 et à la page 17 de leur pièce jointe, que le Département du commerce n'a utilisé les données par division de Tembec que dans le but très limité de soustraire certains frais d'emballage du dénominateur lors du calcul du ratio des frais A et G. Ils allèguent aussi que le Département du commerce n'a utilisé les données par division de Tembec à aucune autre fin. En fait, il a utilisé les données par division du Groupe des produits forestiers pour chaque élément des bases de données sur les ventes et ses comparaisons de prix à prix, s'agissant non seulement des prix de vente proprement dits mais aussi de tout ajustement.[33] De plus, les données par division du Groupe des produits forestiers ont été utilisées pour chaque élément des calculs de coûts du Département du commerce, sauf les frais A et G et les frais financiers. Elles ont servi à déterminer les coûts de toutes les matières premières, ceux de la main-d'œuvre, ceux de l'énergie, les frais d'amortissement et les frais généraux de fabrication.[34]

[29] Pièce jointe des États-Unis, page 17.

[30] *Ibid.*

[31] Voir Tembec Cost Verification Exhibit 10, page 2 (contient des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 149 du Canada).

[32] Mémorandum sur les questions et la décision, observation n° 33, page 105 (pièce n° 2 du Canada).

[33] Voir DOC Analysis Memorandum For Tembec Inc., page 1 ("Cette marge est fondée sur des renseignements relatifs aux ventes communiqués par Tembec.") (Tembec Sales Exhibit, page 6 (contient des renseignements commerciaux confidentiels) (pièce n° 187 du Canada)); voir aussi le document Verification Report and Accompanying Exhibits qui fournit des données vérifiées provenant du Groupe des produits forestiers de Tembec (*ibid.*, pages 7 à 24).

[34] Voir Cost Verification Report, page 5 (*ibid.*, page 8).

123. Au paragraphe 84 de la deuxième communication écrite des États-Unis, il est affirmé ce qui suit:

> **"[l]es frais de caractère général sont, par définition, des frais engagés au profit d'un groupe de sociétés dans son ensemble. Ils ne concernent pas spécifiquement une ligne de produits ou une autre. Une prescription voulant que les frais de caractère général soient en relation directe avec la marchandise produite rendrait impossible la répartition des frais de caractère général à l'intérieur d'une entreprise qui produit de nombreuses marchandises parce qu'une relation directe ne pourrait jamais être identifiée. Cela viderait de son sens la prescription de l'article 2.2, qui veut que le calcul des coûts d'une entreprise comprenne "un montant raisonnable pour les frais d'administration et de commercialisation et les frais de caractère général"".**

Dans sa pratique, comment le DOC traite-t-il les frais A et G qui, suivant la démonstration qui lui a été faite, ne "concern[ent] [pas] la production et les ventes (...) du produit similaire" conformément au texte introductif de l'article 2.2.2? Veuillez donner un exemple récent de cette pratique.

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 123 sont les suivantes:

35. Dans leur réponse à la question n° 123, les États-Unis reconnaissent que leur politique consiste à n'imputer qu'une part des frais A et G de la société mère au producteur du produit similaire. Ils font une présentation inexacte de leur pratique. Dans l'affaire *Brass Sheet and Strip*, le Département du commerce a fait, en calculant les frais A et G, la constatation suivante:

> [il] inclut un montant pour les frais A et G provenant des sociétés apparentées qui concerne le produit visé par l'enquête. Les frais A et G et les revenus et autres frais hors exploitation ne sont pas considérés comme fongibles par nature. Par conséquent, les revenus et frais hors exploitation d'une société apparentée n'affectent pas nécessairement l'activité générale de [la société interrogée].[35]

36. Cette pratique prévoit clairement que les frais hors exploitation ne sont pas fongibles et que certains de ces frais supportés par une société mère ne peuvent pas "affecter l'activité générale de la société interrogée". Les frais engagés par Weyerhaeuser au titre des panneaux comprimés sont des frais hors exploitation. Les États-Unis concèdent qu'ils concernent un produit non similaire. Si ces frais ne sont pas fongibles, comme le Département du commerce l'indique, il n'y a aucune raison d'imputer les frais au titre des panneaux comprimés à la production et à la vente de bois d'œuvre résineux par Weyerhaeuser Canada Limited.

125. Veuillez formuler des observations sur la partie ci-après du paragraphe 229 de la deuxième communication écrite du Canada:

> **"Le Département du commerce est convenu qu'il était approprié d'exclure ces frais des frais A et G de la société mère dans sa détermination préliminaire."**

---

[35] *Brass Sheet and Strip from Canada*, 61 Fed. Reg. 46 618, page 46 619 (Département du commerce, 4 septembre 1996) (pièce n° 104 du Canada), citant *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from Japan*, 58 Fed. Reg. 37 154, page 37 166 (Département du commerce, 9 juillet 1993).

Les observations du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 125 sont les suivantes:

37. Les États-Unis laissent entendre qu'ils ne savaient pas que Weyerhaeuser avait exclu les frais au titre des panneaux comprimés jusqu'à la vérification, après la détermination préliminaire. Le Canada présente, dans sa pièce n° 188, des pages tirées de la pièce D-11 de la réponse de Weyerhaeuser à la section D. Cette réponse a été communiquée le 23 juillet 2001, plusieurs mois avant la détermination préliminaire du Département du commerce. Les pages jointes comprennent la feuille de calcul de Weyerhaeuser utilisée pour le calcul des frais A et G de la société mère et omettent clairement les frais au titre des panneaux comprimés, qui constituent un poste figurant dans l'état financier de Weyerhaeuser (également inclus dans la pièce D-11). Le Département du commerce a examiné la communication de Weyerhaeuser et a accepté les données. Il n'a jamais fait objection au calcul de Weyerhaeuser. Il a réexaminé les données lors de la vérification et, là encore, n'a jamais mentionné que l'exclusion des frais au titre des panneaux comprimés était une question à revoir. Le Département du commerce n'a mentionné cette question qu'en termes vagues après la clôture du dossier.[36]

[36] Voir l'analyse faite aux pages 85 à 87 de la deuxième communication écrite du Canada.

ANNEXE C-2

OBSERVATIONS DES ÉTATS-UNIS SUR LES RÉPONSES DU CANADA AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(5 septembre 2003)

1. Dans la présente communication, les États-Unis formulent des observations sur certaines assertions faites par le Canada dans ses réponses du 26 août 2003 aux questions du Groupe spécial. Les États-Unis sont conscients de la portée étroite de l'invitation faite par le Groupe spécial à formuler des observations et, par conséquent, répondent uniquement aux nouvelles données factuelles et aux nouveaux arguments présentés par le Canada. Dans ses réponses du 26 août 2003, le Canada fait de nombreuses autres assertions auxquelles les États-Unis ne souscrivent pas. Toutefois, en général, les États-Unis ont déjà abordé la substance de ces assertions dans de précédentes communications.

A. Caractéristiques physiques

2. Dans sa réponse à la question n° 92 du Groupe spécial, le Canada a schématisé à l'excès le processus de production de bois d'œuvre résineux et les méthodes utilisées par les sociétés interrogées pour consigner leurs nombreux coûts de production. Les États-Unis renvoient le Groupe spécial à l'observation n° 4 formulée dans la *Détermination finale* pour une analyse approfondie des questions en cause pour mesurer le coût de production des bois d'œuvre résineux en l'espèce.[1]

3. Au paragraphe 33 de sa réponse, le Canada indique que le Département du commerce a "*créé*" des différences dans les coûts variables entre les qualités de produits.[2] Le Département du commerce n'a pas "créé" de coûts ni de différences de coût. Les coûts et les différences de coût associés à la qualité sont une conséquence directe des données figurant dans le dossier. À la demande pressante des sociétés canadiennes interrogées (et, en fait, contrairement aux souhaits des parties nationales), le Département du commerce a de nouveau réparti certains coûts que les sociétés avaient consignés et déclarés en fonction du volume. Ces coûts ont fait l'objet d'une nouvelle imputation aux différentes qualités de bois d'œuvre produites en utilisant les données relatives aux prix, parce qu'il a été déterminé que la qualité découlait de qualités inhérentes au bois.[3] Par conséquent, les coûts variables des différentes qualités de bois d'œuvre résineux peuvent différer.

4. Au paragraphe 35 de sa réponse, le Canada indique que les États-Unis ont soulevé la question des coûts variables et, ce faisant, la rendent plus confuse. À aucun moment dans le présent différend les États-Unis n'ont soulevé une question concernant le calcul des coûts variables par le Département du commerce ou une question connexe. Les États-Unis ont simplement expliqué la base de l'approche déjà ancienne du Département du commerce pour accorder des ajustements afin de tenir compte des différences dans les caractéristiques physiques, qui sont normalement subordonnées aux différences dans les coûts variables.[4] De plus, les États-Unis n'ont jamais tenté de "modifier le point de mire"

---

[1] *Détermination finale*, observation n° 4 (pièce n° 2 du Canada).

[2] Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 33.

[3] *Voir la détermination finale*, observation n° 4 (pièce n° 2 du Canada).

[4] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 126 et 133, notes 163 et 164; la première série de réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial, paragraphe 43; la deuxième

dans la présente affaire pour aborder la question de la "façon dont la répartition serait calculée".[5] Les États-Unis ont constamment dirigé leurs arguments vers les prescriptions de l'article 2.4, sauf lorsqu'une question spécifique du Groupe spécial ou un argument du Canada dictait le contraire.

5. Dans sa réponse à la question n° 93, au paragraphe 39, le Canada tente encore une fois de plaider la surprise en ce qui concerne la détermination finale du Département du commerce. Cette fois-ci, toutefois, le Canada fait valoir pour la première fois que les sociétés interrogées ne savaient pas et ne pouvaient pas savoir quelle serait la méthode fondée sur le rapprochement des modèles du Département du commerce. Cette assertion contredit une bonne partie de l'argumentation du Canada, qui repose sur les observations formulées par les parties concernant le rapprochement des modèles et les répercussions de l'acquiescement allégué du Département du commerce aux suggestions de rapprochement des modèles figurant dans la *détermination préliminaire*. Le Canada fait valoir que les sociétés interrogées ne pouvaient pas prévoir quels étaient les arguments concernant les prix à formuler, à moins qu'elles aient pu prévoir (apparemment avec une précision absolue) quels seraient les rapprochements de produits non identiques que ferait effectivement le Département du commerce.

6. La dernière allégation de surprise formulée par le Canada ne rime à rien. Les sociétés interrogées connaissaient bien la hiérarchie établie par le Département du commerce aux fins du rapprochement des modèles, qui n'a guère changé entre la détermination préliminaire et la détermination finale.[6] Ainsi, elles pouvaient facilement prévoir, d'une manière générale, quels articles de bois d'œuvre étaient susceptibles d'être comparés en tant que produits identiques et semblables. Elles connaissaient leurs propres bases de données et leurs propres gammes de produits. C'est le type d'examen que le Département du commerce a effectué. Les bases de données sur le bois d'œuvre résineux sont énormes (des milliers de transactions). En conséquence, même le Département du commerce ne pouvait pas déterminer *précisément* quels articles étaient semblables et quels articles seraient rapprochés comme étant identiques avant que le programme informatique final ne produise les rapprochements définitifs, compte tenu de toutes les variables et de tous les ajustements. Si le Département du commerce avait été tenu de faire l'analyse que le Canada suggère, et de remettre cette analyse aux parties en vue d'obtenir leurs commentaires et de procéder à une éventuelle révision, il n'aurait pas terminé l'enquête en temps voulu.

B. Calcul de la marge de dumping

7. Dans sa réponse à la question n° 104 du Groupe spécial, le Canada fait valoir pour la première fois que l'autorité chargée de l'enquête qui utilise la méthode de comparaison transaction par transaction prévue à l'article 2.4.2 de l'Accord antidumping doit compenser les marges de dumping du montant par lequel des transactions distinctes n'ont pas fait l'objet d'un dumping. Le seul fondement de l'assertion du Canada semble être les termes concernant la "comparaison équitable" employés à l'article 2.4.[7] Selon le Canada, ne pas faire une compensation "donne à ces transactions moins de poids dans le calcul de la marge de dumping globale".[8] Le Canada a tout simplement tort. Comme les États-Unis l'ont expliqué dans leur réponse à la question n° 109, pour calculer la marge de dumping globale, le Département du commerce divise le montant global du dumping par la valeur globale de toutes les transactions à l'exportation qui ont été examinées. La valeur globale de toutes les transactions à l'exportation comprend toutes les transactions à l'exportation n'ayant pas fait l'objet d'un

---

communication des États-Unis, paragraphe 53, note 89; la deuxième série de réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial, paragraphes 21 à 30.

[5] Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 35.

[6] *Détermination finale*, observation n° 7 (pièce n° 2 du Canada) (La méthode fondamentale n'a pas évolué entre la détermination préliminaire et la détermination finale. Le Département du commerce a bel et bien précisé les rapprochements, c'est-à-dire subdivisé la longueur en fourchettes de longueur et ajouté des groupes de qualité.)

[7] Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphes 48 et 49.

[8] *Id.*, paragraphe 58.

dumping, et aucun ajustement n'est apporté à leur valeur en raison du fait qu'elles n'ont pas fait l'objet d'un dumping. Ainsi, les transactions n'ayant pas fait l'objet d'un dumping sont évaluées exactement comme les transactions ayant fait l'objet d'un dumping – en fonction de leur valeur – et l'affirmation du Canada selon laquelle on leur accorde moins de poids est sans fondement. Par ailleurs, ces transactions, à juste titre, n'affectent pas le numérateur dans ce calcul parce que, ainsi que le Canada le reconnaît, "la comparaison des prix a montré l'absence de dumping".[9]

C. Frais financiers d'Abitibi

8. Dans sa réponse à la question n° 115 du Groupe spécial, le Canada a présenté de nouveaux renseignements factuels sous couvert de la pièce n° 181. Cette pièce est trompeuse et inexacte pour au moins deux raisons. Premièrement, le Canada utilise cette pièce pour laisser entendre que toutes les catégories d'actifs d'Abitibi sont plus ou moins égales. Toutefois, comme les États-Unis l'ont expliqué, la grande majorité des actifs d'Abitibi sont des biens d'équipement pour lesquels les dotations d'amortissement ont été réalisées.[10] (Le graphique désigne ces actifs ainsi: "Bâtiments" et "Machineries et équipement".) Ce graphique est trompeur parce qu'il indique que la catégorie d'actifs "Terres", qui était si peu importante qu'Abitibi ne l'avait pas inscrite séparément dans son état financier, est à peu près égale à ces autres catégories d'actifs.

9. La taille relative des catégories "Bâtiments" et "Machineries et équipement" par rapport à la catégorie "Terres" est importante et illustre la nature changeante de l'argumentation que le Canada présente au Groupe spécial. Au départ, le Canada avait fait valoir que la méthode fondée sur le CMV était inappropriée telle qu'elle était appliquée à Abitibi parce qu'elle ne tenait pas compte du fait que les divisions ne produisant pas de bois d'œuvre avaient besoin de biens d'équipement plus nombreux que la division chargée du bois d'œuvre.[11] Les États-Unis ont expliqué que comme la méthode fondée sur le CMV incluait les dotations d'amortissement, qui sont réalisées pour la grande majorité des biens d'équipement d'Abitibi, elle tenait compte adéquatement des besoins variables en matière de biens d'équipement dans la répartition des frais financiers.[12]

10. Dans sa réponse, le Canada a modifié son argumentation et a commencé à mettre l'accent sur le seul exemple de biens d'équipement pour lesquels les dotations d'amortissement ne sont pas réalisées, en l'occurrence les *terres*. Le Canada a fait valoir que parce que les dotations d'amortissement n'étaient pas réalisées pour les terres, la méthode fondée sur le CMV était forcément déraisonnable.[13] En créant un graphique qui indique qu'Abitibi était propriétaire d'importantes superficies de terres pendant la période couverte par l'enquête, le Canada cherche à renforcer son argumentation. Toutefois, le présent Groupe spécial devrait regarder au-delà de la nature trompeuse de la pièce n° 181 du Canada. Abitibi n'était pas propriétaire d'importantes superficies de terres pendant la période couverte par l'enquête, ainsi que l'atteste le fait qu'elle ne les avait pas incluses en tant que poste distinct dans son état financier.[14]

11. La pièce n° 181 du Canada est également trompeuse parce qu'elle indique explicitement que tous les frais de production (ou des "scieries") sont pris en compte dans les stocks.[15] Normalement, une société produit des stocks importants qui sont vendus tout au long de l'année. Aucun des coûts de

---

[9] Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 49.

[10] *Voir, par exemple*, la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74.

[11] *Voir, par exemple*, la première communication écrite du Canada, paragraphes 191 à 194.

[12] *Voir, par exemple*, la deuxième communication écrite des États-Unis, paragraphe 74.

[13] *Voir, par exemple*, les réponses du Canada à la première série de questions du Groupe spécial, paragraphe 136.

[14] *Voir* l'état financier d'Abitibi, page 35 et page 49, note 9 (pièce n° 82 du Canada).

[15] *Voir aussi* les réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphes 83 à 86.

production de ces marchandises vendues n'est inclus dans les stocks à la fin de l'année. Ainsi, les stocks ne comprennent nullement tous les coûts de production supportés au cours de l'année.

12. Pour répartir les frais financiers, il est important de tenir compte de tous les coûts de production, parce qu'une société peut supporter des frais financiers pour n'importe lequel de ses coûts, y compris n'importe lequel de ses coûts de production tout au long de l'année. Dans sa réponse à la question n° 115 du Groupe spécial, le Canada fait valoir qu'une société ne supporterait pas de frais financiers sur les marchandises vendues parce que le produit de la vente est utilisé pour payer la production de ces marchandises vendues.[16] Toutefois, cet argument ne tient pas compte de la nature fongible de l'argent, concept auquel le Canada souscrit visiblement.[17] En raison du caractère fongible de l'argent, le produit de la vente, tout comme le produit d'un prêt, peut être utilisé pour payer des éléments d'actif aussi facilement que les coûts de production. Par conséquent, tous les coûts de production, et pas seulement ceux des produits en stock, sont correctement pris en considération dans la répartition des frais financiers.

D. Recettes tirées des sous-produits de Tembec

13. Dans sa réponse à la question n° 130 du Groupe spécial, le Canada décrit incorrectement un argument formulé par les États-Unis à la deuxième réunion de fond. Les États-Unis n'ont pas affirmé que la pièce n° 175 du Canada démontrait l'existence d'un "coût de production [...] pour un sous-produit". Comme les États-Unis l'ont expliqué dans le cadre de la présente procédure, les sous-produits n'ont pas de coût de production réel. Toutefois, de même que les frais de cession ont généralement une valeur inférieure à celle des transactions avec les parties non affiliées, à cause de l'existence d'un bénéfice, de même les compensations faites dans le calcul des coûts, en l'espèce les sous-produits, ont généralement une valeur inférieure au prix de vente des sous-produits aux acheteurs non affiliés. Comme le Département du commerce l'a expliqué au paragraphe 88 de ses réponses aux questions du 13 août 2003 du Groupe spécial, la pièce n° 175 du Canada étaye cette affirmation. Il y est affirmé, sur un plan général, qu'à un moment donné, une société affectera une valeur à un sous-produit. Une fois que cette valeur a été affectée, les ventes futures de ce sous-produit à des parties non affiliées peuvent entraîner un "bénéfice", aux fins de la comptabilité, pour la société. Rien de ce que le Canada a présenté pour établir des distinctions entre les méthodes comptables pour valoriser les sous-produits ne réfute cette affirmation et, en fait, les nouvelles explications du Canada ne tiennent pas compte de l'argument central des États-Unis: le Département du commerce a utilisé les propres livres et registres de Tembec pour valoriser les copeaux de bois dans la présente enquête, comme le prescrit l'article 2.2.1.1 de l'Accord antidumping. Ce faisant, il a déterminé que les différences entre les prix de cession interdivisions de Tembec et les prix fixés pour les acheteurs non affiliés pouvaient s'expliquer par ce "bénéfice" raisonnable prévu. La pièce n° 175 du Canada appuie la méthode comptable du Département du commerce, qui reconnaît l'existence d'un tel "bénéfice", et les nouveaux arguments du Canada n'ont pas démontré le contraire.

E. Slocan

14. Dans sa réponse à la question n° 135 du Groupe spécial, le Canada fait une nouvelle assertion, à savoir que les États-Unis ont "concédé" à la deuxième réunion de fond que le Département du commerce avait conclu que les recettes de Slocan provenant des contrats à terme constituaient une compensation des frais de commercialisation indirects.[18] Le Département du commerce n'a certainement tiré aucune conclusion semblable, et le seul point que les États-Unis ont fait valoir à la deuxième réunion de fond était que ces frais étaient peut-être à juste titre des frais indirects, malgré la propre allégation de Slocan pendant l'enquête selon laquelle elle n'avait pas de frais de

[16] *Voir par exemple* les réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 85.
[17] *Voir, par exemple* la deuxième communication écrite du Canada, paragraphe 189.
[18] Réponses du Canada à la deuxième série de questions du Groupe spécial, paragraphe 126.

commercialisation indirects aux États-Unis. Ainsi, les États-Unis notent 1) que cette soi-disant "concession" ne figure nulle part dans le dossier de l'enquête, 2) qu'il s'agit d'un argument *a posteriori* formulé par le Canada (mais jamais formulé par Slocan), et 3) que des frais de commercialisation indirects n'affecteraient quand même pas la comparabilité des prix dans le contexte de l'ajustement demandé par Slocan, parce qu'ils ne constituent pas des conditions de vente faites à un client des États-Unis.[19]

[19] *Voir* la première communication écrite des États-Unis, paragraphes 249 et 250.

ANNEXE C-3

LETTRE DES ÉTATS-UNIS EXPRIMANT DES OBJECTIONS AUX OBSERVATIONS DU CANADA SUR LES RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(9 septembre 2003)

Monsieur le Président,

Les autorités de mon pays m'ont donné pour instructions d'exprimer des objections au sujet des observations formulées par le Canada, le 5 septembre 2003, sur les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial relativement à sa deuxième réunion ("Observations du Canada"). Le 28 août 2003, le Groupe spécial a offert aux parties la possibilité, assortie de certaines limites, de formuler mutuellement des observations sur les réponses que chacune a données aux questions posées par le Groupe spécial à la suite de la deuxième réunion de fond. Le Groupe spécial a donné pour instructions aux parties "de ne pas formuler d'observations sur telles ou telles questions ou arguments factuels qui ont déjà fait l'objet de discussions au cours de la procédure, mais de limiter leurs observations à toute **nouvelle** donnée factuelle ou à tous **nouveaux** arguments soulevés par d'autres parties".

Le contenu des observations du Canada va au-delà du champ des instructions du Groupe spécial. En particulier, le Canada a présenté encore une analyse "de régression" (pièce n° 186 du Canada), cette fois-ci en ce qui concerne certaines transactions d'Abitibi. Cette pièce ne vise pas de "nouvelles données factuelles" ou de "nouveaux arguments". Au lieu de cela, elle vise des questions et arguments factuels qui ont été introduits avant la présentation des réponses aux questions datée du 26 août 2003. Les assertions du Canada concernant les ventes d'Abitibi étaient incluses dans les réponses du Canada du 30 juin 2003 aux questions posées par le Groupe spécial issues la première réunion de fond, paragraphe 87. À la deuxième réunion de fond, le Groupe spécial a demandé aux États-Unis de formuler des observations sur les assertions du Canada, ce qu'ils ont fait dans leur réponse à la question n° 97 du Groupe spécial, aux paragraphes 34 à 36 et dans la pièce n° 81 des États-Unis. Le Canada a présenté à tort de nouveaux éléments de preuve au Groupe spécial, en prétendant répondre à des données et arguments "nouveaux". Par conséquent, non seulement la présentation de cette pièce est contraire aux instructions explicites données par le Groupe spécial le 28 août 2003, mais elle est contraire au paragraphe 14 des procédures de travail du Groupe spécial.

Contrairement à ce que laisse entendre le Canada, (*voir* les observations du Canada à la note 12) les États-Unis n'ont pas fait d'objection à la présentation de graphiques, tels que la pièce n° 76 du Canada, qui reflètent simplement les données dont avait été saisie l'autorité chargée de l'enquête. Les États-Unis n'ont pas fait d'objection à la communication de la présentation de ces données, nonobstant le fait que ces graphiques et analyses n'avaient pas été présentés au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante. Cependant, les États-Unis continuent de s'opposer aux *manipulations* de dernière minute des données correspondantes. Tel est le cas en ce qui concerne la pièce n° 77 du Canada et, à présent, la pièce n° 186 du Canada. En vertu de l'article 17.5 ii), de telles communications ne peuvent pas servir de base pour établir une violation des obligations au titre de l'Accord antidumping.

Les États-Unis communiquent une copie de cette lettre directement au Canada.

ANNEXE C-4

LETTRE DU CANADA RÉPONDANT AUX OBJECTIONS DES ÉTATS-UNIS CONCERNANT LES OBSERVATIONS DU CANADA SUR LES RÉPONSES DES ÉTATS-UNIS AUX QUESTIONS POSÉES DANS LE CONTEXTE DE LA DEUXIÈME RÉUNION DE FOND DU GROUPE SPÉCIAL

(15 septembre 2003)

Monsieur le Président,

Dans leur lettre du 9 septembre 2003, les États-Unis s'opposent à la communication de la pièce n° 186 du Canada dans le cadre des observations du Canada sur les réponses des États-Unis aux questions du Groupe spécial issues de la deuxième réunion de fond.

Comme il est indiqué dans l'observation du Canada sur la réponse des États-Unis à la question n° 97 du Groupe spécial, la pièce n° 186 du Canada faisait partie des observations du Canada sur la pièce n° 81 des États-Unis. Dans la pièce n° 81 des États-Unis, les États-Unis ont présenté pour la première fois une analyse des prix nets quotidiens pour certains produits d'Abitibi. Cette analyse n'avait pas été soumise au Département du commerce au cours de l'enquête correspondante. En outre, ces prix nets ne figuraient pas dans le dossier dont était saisi le Département du commerce, mais il a plutôt fallu les calculer pour le Groupe spécial en soustrayant certains ajustements des prix bruts. À l'invitation du Groupe spécial, le Canada a formulé des observations sur la pièce n° 81 des États-Unis parce qu'elle contenait de nouvelles données factuelles. Le Canada a également formulé des observations sur de nouveaux arguments avancés par les États-Unis fondés sur la pièce n° 81 des États-Unis qui sont de nature à induire en erreur, difficiles à suivre et insuffisants du point de vue de l'analyse.

Quant à l'objection plus générale formulée par les États-Unis selon laquelle l'acceptation des analyses de régression par le Groupe spécial serait contraire au paragraphe 14 des Procédures de travail du Groupe spécial, le Canada se réfère à sa réponse du 10 juin 2003 aux exceptions préliminaires soulevées par les États-Unis à l'égard de la première communication écrite du Canada. Comme il est indiqué dans cette réponse, le Canada estime que les analyses de régression sont admissibles, à condition que l'autorité chargée de l'enquête ait été saisie des données correspondantes; sinon les parties seraient empêchées d'aider le Groupe spécial en expliquant la pertinence de ces données relativement aux obligations qui incombent à l'autorité chargée de l'enquête en vertu de l'*Accord antidumping*.

De fait, le Canada ne voit pas de distinction entre l'utilisation des données versées au dossier dans la pièce n° 81 des États-Unis et la pièce n° 186 du Canada. Dans les deux cas, des calculs utilisant les données versées au dossier sont nécessaires, et les mêmes points de données sont exposés. Ces pièces reflètent toutes les deux de la même manière les données versées au dossier dont était saisi le Département du commerce.

Je vous remercie de prendre en considération ces observations.

ANNEXE D

DEMANDE D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE SPÉCIAL

Table des matières		Page
Annexe D	Demande d'établissement d'un groupe spécial – Document WT/DS264/2	D-2

ANNEXE D

DEMANDE D'ÉTABLISSEMENT D'UN GROUPE SPÉCIAL

ORGANISATION MONDIALE DU COMMERCE

WT/DS264/2
9 décembre 2002

(02-6815)

Original: anglais

ÉTATS-UNIS – DÉTERMINATION FINALE DE L'EXISTENCE D'UN DUMPING CONCERNANT CERTAINS BOIS D'ŒUVRE RÉSINEUX EN PROVENANCE DU CANADA

Demande d'établissement d'un groupe spécial présentée par le Canada

La communication ci-après, datée du 6 décembre 2002, adressée par la Mission permanente du Canada au Président de l'Organe de règlement des différends, est distribuée conformément à l'article 6:2 du Mémorandum d'accord sur le règlement des différends.

Le 23 avril 2001, les États-Unis ont engagé une procédure antidumping contre les importations de certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. L'Avis d'ouverture a été publié le 30 avril 2001 au *Federal Register*, volume 66, pages 21328 et suivantes. L'enquête a été menée conformément à la loi antidumping des États-Unis (*Loi douanière de 1930*, telle que modifiée, 19 U.S.C., article 1763 et suivants) et aux règlements connexes du Département du commerce des États-Unis (19 Code of Federal Regulations 351-357). Le 21 mars 2002, le Département du commerce a annoncé sa détermination finale qui a été publiée le 2 avril 2002 au *Federal Register*, volume 67, pages 15539 et suivantes. La Commission du commerce international des États-Unis ayant établi une détermination finale positive de l'existence d'un dommage, le Département du commerce a publié au *Federal Register* du 22 mai 2002 une détermination finale modifiée et une ordonnance antidumping visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada (volume 67, pages 36067 et suivantes). Les méthodes et les déterminations du Département du commerce sur lesquelles repose sa détermination finale sont présentées de façon plus détaillée dans les mémorandums de base exposant sa décision, y compris, entre autres, le mémorandum du 21 mars 2002 sur les questions et décisions et le mémorandum du 12 mars 2002 sur le champ d'application. En violation des accords ci-après de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Département du commerce a déterminé des marges de dumping pour les importations de certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.

Le 13 septembre 2002, le gouvernement canadien a demandé l'ouverture de consultations avec le gouvernement des États-Unis au sujet de la détermination finale positive de l'existence de ventes à un prix inférieur à la juste valeur concernant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada (Inv. n° A-122-838), annoncée le 21 mars 2002 par le Département du commerce en vertu de

l'article 735 de la *Loi douanière de 1930* et modifiée le 22 mai 2002 (Détermination finale) et au sujet de l'ouverture et de la conduite de l'enquête par le Département du commerce. Cette demande (WT/DS264/1) a été présentée conformément à l'article 4 du *Mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends* (Mémorandum d'accord), à l'article XXII de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* (GATT de 1994) et à l'article 17 de l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994* (*Accord antidumping*).

Le 11 octobre 2002, le Canada et les États-Unis ont tenu des consultations au sujet de l'ouverture de l'enquête, de la conduite de l'enquête et de la Détermination finale. Ces consultations n'ont pas permis de régler le différend.

Le Canada demande donc, conformément aux articles 4 et 6 du Mémorandum d'accord, à l'article XXIII du GATT de 1994 et à l'article 17 de l'*Accord antidumping*, qu'un groupe spécial soit établi à la prochaine réunion de l'Organe de règlement des différends, qui doit se tenir le 19 décembre 2002. Le Canada demande en outre que le groupe spécial soit doté du mandat type énoncé à l'article 7 du Mémorandum d'accord.

Les mesures en cause sont l'ouverture de l'enquête, la conduite de l'enquête, la détermination finale et l'ordonnance antidumping en résultant visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Le gouvernement canadien estime que ces mesures et, en particulier, les déterminations établies et les méthodes employées par le Département du commerce en vertu de la *Loi douanière de 1930* des États-Unis, notamment de l'article 732 c) 4) E), constituent une violation de l'*Accord antidumping* et du GATT de 1994, entre autres pour les raisons suivantes:

1. La demande déposée par la branche de production nationale et l'ouverture ultérieure de l'enquête par le Département du commerce n'étaient pas conformes à l'article 5 de l'*Accord antidumping*, notamment l'article 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8. En particulier:

   a) La demande déposée par la branche de production nationale ne comportait pas les éléments de preuve dont elle pouvait raisonnablement disposer, notamment le prix des exportations canadiennes aux États-Unis, le prix des produits similaires vendus au Canada par les producteurs canadiens et les données sur les coûts de production des produits similaires au Canada. Du fait que le Département du commerce n'a pas déterminé si la demande contenait tous les renseignements qui pouvaient raisonnablement être à la disposition du requérant, qu'il a ouvert l'enquête alors que la demande ne comportait pas les éléments de preuve dont le requérant pouvait raisonnablement disposer et qu'il n'a pas clos l'enquête lorsqu'il a constaté que la demande ne comportait pas les éléments de preuve dont le requérant pouvait raisonnablement disposer, les États-Unis ont violé l'article 5.2, 5.3 et 5.8 de l'*Accord antidumping*.

   b) La demande déposée par la branche de production nationale ne comportait pas des éléments de preuve de l'existence d'un dumping suffisants pour justifier l'ouverture de l'enquête. Le Département du commerce n'a pas examiné l'exactitude et l'adéquation des éléments de preuve fournis dans la demande; il n'a pas rejeté la demande du fait de l'absence d'éléments de preuve suffisants pour justifier l'ouverture d'une enquête et il n'a pas clos l'enquête lorsqu'il est apparu clairement que la demande ne comportait pas d'éléments de preuve suffisants, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis de l'article 5.1, 5.2, 5.3 et 5.8.

   c) La *Loi de 2000 sur la compensation pour continuation du dumping et maintien de la subvention* (CDSOA), qui exige que les membres de la branche de production des États-Unis soutiennent une demande pour pouvoir obtenir les versements prévus par cette loi, a rendu impossible un examen objectif et valable du soutien à la demande

exprimé par la branche de production. Les États-Unis ont violé l'article 5.4 et 5.8 du fait que l'ouverture de l'enquête par le Département du commerce n'était pas fondée sur un examen et une détermination objectifs et valables du degré de soutien à la demande exprimé par la branche de production nationale.

d) Le Département du commerce a ouvert l'enquête sans avoir correctement établi les faits et en se fondant sur une évaluation des faits qui n'était ni impartiale ni objective et qui ne reposait pas sur une interprétation admissible de l'*Accord antidumping*. En conséquence, l'ouverture de l'enquête ne peut pas être jugée fondée compte tenu du critère d'examen applicable énoncé à l'article 17.6.

2. Le Département du commerce a déterminé à tort qu'il existait un seul produit similaire (qualifié, dans la législation des États-Unis, de "catégorie ou type" de marchandise), et non plusieurs produits similaires distincts, si bien qu'il n'a pas évalué, pour chaque produit similaire distinct, le soutien exprimé par la branche de production nationale et le caractère suffisant des éléments de preuve de l'existence d'un dumping, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis des articles 2.6, 4.1, 5.1, 5.2, 5.3, 5.4 et 5.8 de l'*Accord antidumping* et de l'article VI:1 du GATT de 1994. Le Département du commerce a déterminé le produit similaire et le soutien de la branche de production sans avoir établi correctement les faits et ses déterminations étaient fondées sur une évaluation des faits qui n'était ni impartiale ni objective et ne reposaient pas sur une interprétation admissible de l'*Accord antidumping*. En conséquence, ces déterminations ne peuvent pas être jugées fondées compte tenu du critère d'examen applicable énoncé à l'article 17.6.

3. En établissant leur détermination finale, les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article VI du GATT de 1994 et avec les articles 1er, 2.1, 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1, 2.2.2, 2.3, 2.4, 2.4.1, 2.4.2, 2.6 et 9.3 de l'*Accord antidumping*. En particulier, le Département du commerce a indûment appliqué plusieurs méthodes basées sur des comparaisons inappropriées et inéquitables entre le prix à l'exportation et la valeur normale, ce qui a abouti à des marges de dumping artificielles et/ou gonflées:

a) Les États-Unis ont violé l'article 2 de l'*Accord antidumping*, notamment l'article 2.4 et 2.4.2, et l'article VI:1 du GATT de 1994 du fait de l'application par le Département du commerce de la méthode consistant à "ramener à zéro" les marges de dumping négatives, qui a eu pour effet de gonfler les marges de dumping et qui a été jugée incompatible avec l'*Accord antidumping* dans les recommandations et décisions de l'Organe de règlement des différends dans une affaire antérieure. Le Département du commerce n'a donc pas fait une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale et le calcul de la marge de dumping a été faussé, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

b) Les États-Unis ont violé l'article 2 de l'*Accord antidumping*, notamment l'article 2.4, et l'article VI:1 du GATT de 1994, du fait que, en comparant les prix des produits vendus aux États-Unis et les prix de produits présentant des caractéristiques physiques différentes vendus sur le marché canadien, le Département du commerce n'a pas tenu dûment compte des différences affectant la comparabilité des prix, notamment des différences dans les caractéristiques physiques. Le Département du commerce n'a donc pas fait une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale et le calcul de la marge de dumping a été faussé, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

c) Les États-Unis ont violé l'article 2 de l'*Accord antidumping*, notamment l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.2.2, ainsi que l'article VI:1 du GATT de 1994, du fait que le Département du commerce n'a pas appliqué une méthode raisonnable pour calculer

les montants correspondant aux frais d'administration et de commercialisation et aux frais de caractère général de certains exportateurs et qu'il n'a pas réparti convenablement les frais de caractère général et d'administration, y compris les frais financiers. Le Département du commerce n'a donc pas fait une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale et le calcul de la marge de dumping a été faussé, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

d) Les États-Unis ont violé l'article 2 de l'*Accord antidumping*, notamment l'article 2.2, 2.2.1, 2.2.1.1 et 2.2.2 et le paragraphe 7 de l'annexe I, ainsi que l'article VI:1 du GATT de 1994, du fait que le Département du commerce n'a pas appliqué une méthode raisonnable pour comptabiliser, en tant que compensations, les recettes provenant des sous-produits et des contrats à terme dans le calcul des coûts de production et du prix à l'exportation de certains exportateurs. Le Département du commerce n'a donc pas fait une comparaison équitable entre le prix à l'exportation et la valeur normale et le calcul de la marge de dumping a été faussé, ce qui a entraîné la violation par les États-Unis de l'article 2.4 et 2.4.2 de l'*Accord antidumping*.

e) Les méthodes, les calculs, les comparaisons et les déterminations du Département du commerce ont été établis sans établissement correct des faits; ils étaient fondés sur une évaluation des faits qui n'était ni impartiale ni objective et ils ne reposaient pas sur une interprétation admissible de l'*Accord antidumping*. En conséquence, les méthodes, les calculs, les comparaisons et les déterminations du Département du commerce ne peuvent pas être jugés fondés compte tenu du critère d'examen applicable énoncé à l'article 17.6.

f) Les méthodes, les calculs, les comparaisons et les déterminations du Département du commerce étaient contraires à l'article VI:1 et VI:2 du GATT de 1994 et à l'article 9.3 de l'*Accord antidumping* car ils ont amené à l'imposition, sur certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, d'un droit antidumping d'un montant supérieur à la marge de dumping éventuelle.

Compte tenu des allégations présentées ci-dessus, le Canada estime que les États-Unis ont agi d'une manière incompatible avec l'article VI du GATT de 1994 et avec l'article 1er de l'*Accord antidumping*, qui permettent d'appliquer des mesures antidumping uniquement dans les circonstances prévues à l'article VI et à la suite d'une enquête ouverte et menée conformément à l'*Accord antidumping*. Comme ces allégations font état de la violation de diverses dispositions de l'*Accord antidumping*, il s'ensuit qu'il y a violation de l'article VI du GATT de 1994 et des articles 1er et 18.1 de l'*Accord antidumping*.

Le Canada demande que le Groupe spécial examine ses allégations et constate que les mesures antidumping appliquées par les États-Unis aux importations de certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, y compris l'ouverture et la conduite de l'enquête, la détermination finale et l'ordonnance antidumping en résultant, sont incompatibles avec les dispositions des accords de l'OMC, annulent ou compromettent des avantages résultant directement ou indirectement de ces accords pour le Canada et entravent la réalisation de leurs objectifs.

Le Canada demande en outre que le Groupe spécial recommande aux États-Unis d'abroger l'ordonnance antidumping visant certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada.