



OTTAWA, le 27 septembre 2016

FISC 2016 IN

## ÉNONCÉ DES MOTIFS

de l'ouverture d'enquêtes sur le dumping de

**CERTAINS COMPOSANTS USINÉS INDUSTRIELS EN ACIER  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE  
LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE, DE LA RÉPUBLIQUE DE CORÉE,  
DU ROYAUME D'ESPAGNE, DES ÉMIRATS ARABES UNIS ET DU ROYAUME-UNI  
DE GRANDE-BRETAGNE ET D'IRLANDE DU NORD**

et le subventionnement de

**CERTAINS COMPOSANTS USINÉS INDUSTRIELS EN ACIER  
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE  
LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE**

## DÉCISION

Le 12 septembre 2016, conformément au paragraphe 31(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, l'Agence des services frontaliers du Canada a ouvert des enquêtes concernant d'une part le présumé dumping de certains composants usinés industriels en acier originaires ou exportés de la République populaire de Chine, de la République de Corée, du Royaume d'Espagne, des Emirats arabes unis et du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord, et d'autre part le présumé subventionnement de certains composants usinés industriels en acier originaires ou exportés de la République populaire de Chine.

This *Statement of Reasons* is also available in English.  
Le présent *Énoncé des motifs* est aussi disponible en anglais.

---

## TABLE DES MATIÈRES

|   |    |
|---|----|
| <b>RÉSUMÉ DE L'AFFAIRE</b> .....  | 1  |
| <b>PARTIES INTÉRESSÉES</b> .....  | 1  |
| LES PLAIGNANTES .....   | 1  |
| AUTRES PRODUCTEURS .....  | 3  |
| EXPORTATEURS.....   | 3  |
| IMPORTATEURS .....  | 3  |
| LE GOUVERNEMENT DE LA CHINE.....  | 3  |
| <b>LES PRODUITS</b> .....   | 4  |
| DÉFINITION .....  | 4  |
| COMPLÉMENT D'INFORMATION .....  | 4  |
| CLASSEMENT DES IMPORTATIONS.....  | 11 |
| <b>MARCHANDISES SIMILAIRES ET CATÉGORIES DE MARCHANDISES</b> .....  | 11 |
| <b>BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE</b> .....  | 13 |
| CONDITIONS D'OUVERTURE .....  | 14 |
| <b>MARCHÉ CANADIEN</b> .....  | 14 |
| <b>PREUVES DE DUMPING</b> .....   | 16 |
| VALEURS NORMALES .....  | 18 |
| PRIX À L'EXPORTATION.....   | 20 |
| MARGES ESTIMATIVES DE DUMPING .....   | 21 |
| <b>ENQUÊTE EN VERTU DE L'ARTICLE 20</b> .....   | 21 |
| <b>PREUVES DE SUBVENTIONNEMENT</b> .....  | 23 |
| PROGRAMMES VISÉS PAR L'ENQUÊTE .....  | 24 |
| CONCLUSION.....   | 26 |
| MONTANT ESTIMATIF DE SUBVENTION .....   | 26 |
| <b>PREUVES DE DOMMAGE</b> .....   | 27 |
| HAUSSE DES IMPORTATIONS SOUS-ÉVALUÉES ET SUBVENTIONNÉES .....   | 27 |
| PERTES DE VENTES.....   | 28 |
| GÂCHAGE DES PRIX.....   | 28 |
| BAISSE DE PRIX .....  | 29 |
| EFFRITEMENT DES PARTS DE MARCHÉ .....   | 29 |
| DÉCLIN DE LA PRODUCTION ET DU TAUX D'UTILISATION DES CAPACITÉS .....  | 29 |
| MAUVAIS RÉSULTATS FINANCIERS .....  | 29 |
| PERTES D'EMPLOIS.....   | 30 |
| <b>MENACE DE DOMMAGE</b> .....  | 30 |
| LES IMPORTATIONS DE MARCHANDISES EN CAUSE TENDENT À DOMINER LE MARCHÉ CANADIEN.....   | 30 |
| DANS LE DOMAINE SIDÉRURGIQUE, LA CHINE A UNE TROP GRANDE CAPACITÉ DE PRODUCTION,<br>ET ELLE PRODUIT EFFECTIVEMENT TROP..... | 31 |
| DES MARCHÉS SOUS TENSION .....  | 31 |
| VULNÉRABILITÉ FACE AUX IMPORTATIONS À PRIX DÉLOYAUX .....   | 33 |
| <b>LIEN DE CAUSALITÉ ENTRE LE DUMPING/SUBVENTIONNEMENT ET LE DOMMAGE</b> .....  | 33 |
| <b>CONCLUSION</b> .....   | 34 |
| <b>PORTÉE DES ENQUÊTES</b> .....  | 34 |
| <b>MESURES À VENIR</b> .....  | 35 |
| <b>DROITS RÉTROACTIFS SUR LES IMPORTATIONS MASSIVES</b> .....   | 36 |
| <b>ENGAGEMENTS</b> .....  | 36 |
| <b>PUBLICATION</b> .....  | 37 |
| <b>RENSEIGNEMENTS</b> .....   | 37 |
| <b>ANNEXE – DESCRIPTION DES PROGRAMMES ET ENCOURAGEMENTS RECENSÉS</b> .....   | 39 |

## **RÉSUMÉ DE L'AFFAIRE**

[1] Le 22 juillet 2016, l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) a reçu une plainte écrite de Supermétal Structures inc. (Supermétal), Supreme Group LP (Supreme) et Waiward Steel LP (Waiward), trois entreprises dont la première est établie à Lévis (Québec) et la deuxième et la troisième, à Edmonton (Alberta) (ci-après « les plaignantes »). Selon cette plainte, les importations de certains composants usinés industriels en acier (CUIA) originaires ou exportés de la République populaire de Chine (Chine), de la République de Corée (Corée), du Royaume d'Espagne (Espagne), des Émirats arabes unis (EAU) et du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande du Nord (Royaume-Uni) (ci-après « les pays visés ») étaient sous-évaluées, tandis que certains CUIA originaires ou exportés de Chine étaient subventionnés. Les plaignantes étaient d'avis que le dumping et le subventionnement avaient causé, et menaçaient de causer encore, un dommage à la branche de production nationale.

[2] Le 12 août 2016 donc, conformément à l'alinéa 32(1)a) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* (LMSI), l'ASFC a fait savoir aux plaignantes que leur dossier de plainte était complet; elle a aussi prévenu les gouvernements de la Chine, de la Corée, de l'Espagne, des EAU et du Royaume-Uni qu'elle avait reçu un dossier de plainte complet. Elle a également fait parvenir la version non confidentielle de la plainte en subventionnement au gouvernement de la Chine, invitant celui-ci à des consultations avant l'ouverture de l'enquête en la matière conformément à l'article 13.1 de l'*Accord sur les subventions et les mesures compensatoires*. Aucune consultation n'a eu lieu cependant.

[3] Les plaignantes ont déposé des preuves à l'appui de leurs allégations comme quoi certains CUIA provenant de la Chine, de la Corée, de l'Espagne, des EAU et du Royaume-Uni étaient sous-évalués, et certains CUIA en provenance de la Chine, subventionnés. Ces preuves donnent aussi une indication raisonnable que le dumping et le subventionnement ont causé, et menacent de causer encore, un dommage à la branche de production nationale.

[4] Le 12 septembre 2016, conformément au paragraphe 31(1) de la LMSI, l'ASFC a donc ouvert des enquêtes, d'une part sur le dumping de certains CUIA provenant des pays visés, et d'autre part sur le subventionnement de certains CUIA provenant de la Chine.

## **PARTIES INTÉRESSÉES**

### **Les plaignantes**

[5] Les plaignantes assurent en grande partie la production canadienne de marchandises similaires.

[6] Leurs noms et adresses sont les suivants :

Supermétal Structures inc.  
1955, 5<sup>e</sup> Rue  
Lévis (Québec)  
G6W 5M6

Supreme Group LP  
10457, 184<sup>e</sup> Rue N.-O.  
Edmonton (Alberta)  
T5S 1G1

Waiward Steel LP  
10030, 34<sup>e</sup> Rue N.-O.  
Edmonton (Alberta)  
T6B 2Y5

*Supermétal Structures inc.*

[7] Supermétal est producteur et monteur de CUIA, et aussi d'éléments de charpente en acier pour ponts et pour bâtiments commerciaux.<sup>1</sup> Parmi ses usines canadiennes, la principale se trouve à Lévis (Québec); les autres sont à Sherbrooke (Québec) et à Leduc (Alberta) respectivement, à cela s'ajoute l'usine que Supermétal exploite en Caroline du Sud, aux  tats-Unis d'Amérique ( tats-Unis). Les CUIA fabriqués au Québec sont destinés à des projets non seulement dans l'Est du pays, mais aussi dans l'Ouest, où ils peuvent être transportés par train ou par camion.

*Supreme Group LP*

[8] Supreme, qui a son siège social à Edmonton (Alberta<sup>2</sup>), est la société-mère de plusieurs fabricants canadiens de CUIA. Sa propre production se concentre sur les éléments de charpente en acier (CUIA compris). Elle estime que 85 % de ses produits d'acier sont des CUIA , c'est-à-dire de l'acier usiné et certains articles de grosse tôlerie pour des projets industriels, surtout dans les secteurs minier, gazier et pétrolier. Le reste va à des ponts, à des projets commerciaux et à des usages industriels non visés par la plainte. Sur ses 12 sociétés, les cinq plus importantes productrices de CUIA montrent la bannière Supreme Steel LP; elles sont installées à Edmonton en Alberta,   Winnipeg au Manitoba,   Welland en Ontario et à Saskatoon en Saskatchewan. Une autre productrice de CUIA, Canron Western Constructors Ltd., est installée à Delta en Colombie-Britannique. Quality Fabricating and Supply LP, d'Edmonton, peut aussi fabriquer des CUIA au besoin. Supreme, finalement, fait le montage de constructions en acier et fabrique d'autres articles en cette matière, comme des conduites sous pression.

*Waiward Steel LP<sup>3</sup>*

[9] Waiward, d'Edmonton (Alberta), est un grand producteur et monteur de CUIA. Il estime que 85 % de ses CUIA sont destinés aux secteurs gazier et pétrolier, 13 % au secteur minier, et 2 % à d'autres usages industriels.

---

<sup>1</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; Annexe publique 5.

<sup>2</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; Annexe publique 2.

<sup>3</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; Annexe publique 1.

## **Autres producteurs**

[10] La plainte est appuyée par MacDougall Steel Erectors Inc. de Borden Carleton, (Î.-P.-É), MQM Quality Manufacturing Ltd. de Tracadie-Sheila (Nouveau-Brunswick), Ocean Steel & Construction Ltd. de Saint John (Nouveau-Brunswick) et Walters Inc. de Hamilton (Ontario<sup>4</sup>).

[11] Les autres producteurs canadiens connus sont le Groupe ADF inc. de Terrebonne au Québec, Burnco Mfg Inc. de Vaughan en Ontario, le Groupe Canam inc. de Boucherville au Québec, Coastal Metals Ltd. de Beresford au Nouveau-Brunswick, Beauce Atlas Constructions d'acier de Sainte-Marie de Beauce au Québec, IWL Steel Fabricators LP de Saskatoon en Saskatchewan, Proco Constructions inc. de Saint-Nazaire au Québec, Saskarc Fabrication d'Oxbow en Saskatchewan, et Structures GB Ltée, de Rimouski au Québec.<sup>5</sup>

## **Exportateurs**

[12] En se fiant à la plainte et à ses propres documents d'importation, l'ASFC a recensé 155 exportateurs potentiels des marchandises en cause.

## **Importateurs**

[13] En se fiant à la plainte et à ses propres documents d'importation, l'ASFC a recensé 89 importateurs potentiels des marchandises en cause.

## **Le gouvernement de la Chine**

[14] Aux fins des enquêtes qui nous intéressent, « gouvernement de la Chine » englobe tous les ordres de gouvernement : gouvernements fédéral, central, provinciaux/étatiques, régionaux; administrations municipales, villes, cantons, villages, collectivités locales; autorités législatives, administratives ou judiciaires; indépendamment du fait que ceux-ci soient individuels ou collectifs, élus ou nommés. Le terme englobe aussi toute personne, tout organisme, toute entreprise ou tout établissement agissant pour le gouvernement central de ce pays ou ses gouvernements/administrations provinciaux, étatiques, municipaux, locaux ou régionaux, ou encore sous leur autorité ou en vertu de la législation adoptée par lui.

---

<sup>4</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; Annexe publique 116 – Lettres d'appui.

<sup>5</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; Annexe publique révisée 7.

## **LES PRODUITS**

### **Définition**

[15] Dans les enquêtes qui nous intéressent, les « marchandises en cause » se définissent comme suit :

Éléments de la charpente de bâtiments, de matériels d'exploitation, d'enceintes de confinement, de structures d'accès, de structures de traitement, et de structures pour le transport et la manutention des matériaux, en acier ouvré de construction ou en grosse tôlerie, y compris les poutres d'acier, les colonnes, les pièces de contreventement, les charpentes, les garde-corps, les escaliers, les poutres continues, les galeries et les structures de châssis de transporteurs à courroie, les portiques, les silos, les goulottes, les trémies, les réseaux de gaines, les réservoirs de traitement, les râteliers à tubes et les distributeurs à lattes mécaniques, soit assemblés ou partiellement assemblés en modules, ou non assemblés, devant servir dans : 1. l'extraction, le transport et le traitement du pétrole et du gaz; 2. l'industrie minière (extraction, transport, stockage et traitement); 3. les centrales électriques industrielles; 4. les usines pétrochimiques; 5. les cimenteries; 6. les usines d'engrais; et 7. les fonderies de métaux industriels; à l'exclusion des pylônes électriques, des produits d'acier laminé non travaillés, des poutres d'acier non travaillées, des chevalets de pompage, des structures pour la production d'énergie solaire, éolienne et marémotrice, des centrales électriques dont la capacité nominale est inférieure à 100 MW, des marchandises classées comme « constructions préfabriquées » sous le code SH 9406.00.90.30, de l'acier de construction utilisé dans des unités industrielles autre que celles décrites ci-dessus; et des produits assujettis aux ordonnances ou aux conclusions dans *Certaines pièces d'attache* (RR-2014-001), *Certains tubes structuraux* (RR-2013-001), *Certaines tôles d'acier laminées à chaud* (III) (RR-2012-001), *Certaines tôles d'acier au carbone* (VII) (NQ-2013-005), et *Certains caillebotis en acier* (NQ-2010-002), originaires ou exportés de la République populaire de Chine, de la République de Corée, du Royaume d'Espagne, des Émirats Arabes Unis et du Royaume-Uni de Grande-Bretagne et d'Irlande.

### **Complément d'information<sup>6</sup>**

[16] Les marchandises correspondant à la définition sont des composants d'acier de construction (angles, colonnes, poutres, gabarits, poutres continues, kits de profilés ouvrés, etc.) et de grosse tôlerie (silos, trémies, goulottes, etc.) et d'autres produits d'acier apparentés, ouvrés spécialement pour montage ou assemblage dans une structure donnée selon un plan particulier.

---

<sup>6</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 32-53.



[17] Dans l'expression « composants usinés industriels en acier », l'adjectif « industriel » n'a rien d'un terme technique : il renvoie plutôt aux sept utilisations finales de la définition de produits. L'industrie de la construction utilise les CUIA pour les cadres de support et le matériel de traitement élémentaire que fabriquent traditionnellement les fournisseurs de CUIA. Les CUIA sont par nature destinés à la construction. Ce sont des composants structurels conçus pour s'intégrer à une structure donnée. Sous leur plus simple expression, il s'agira de composants fabriqués sur mesure et très exactement complémentaires devant former l'ossature d'une construction, partiellement ou entièrement fermée (p. ex. bâtiment) ou ouverte (exposée aux intempéries) – en grande majorité, des poutres et des colonnes. Les colonnes sont des profilés d'acier servant de supports verticaux dans un bâtiment. Les poutres, qui ne s'en distinguent pas facilement par leur forme et leur apparence générale, sont des profilés d'acier disposés horizontalement pour servir de poutres de plancher ou de traverses, ou encore pour relier des colonnes. « CUIA » s'entend aussi des passerelles, des échelles et des rampes que la construction d'acier peut comporter.

[18] Dans certains cas, « CUIA » englobe l'ossature et les objets structurels qu'elle supporte, comme les trémies, les goulottes et les silos, objets généralement faits de tôles d'acier et soit étroitement associés, soit intégrés, à la structure. Supposons par exemple une mine à ciel ouvert ou un chantier de sables bitumineux : de gros camions jettent le minerai dans une large trémie qui le conduit vers un tapis roulant ou un concasseur qui commencera à le préparer pour sa transformation. Le fabricant de CUIA fournit les éléments de charpente en acier pour la structure de la trémie, dont la hauteur pourra se mesurer en centaines de pieds; ses usines fabriquent aussi les composants de la trémie, à partir de tôles d'acier, selon des mesures précises en fonction de la structure à assembler. De même, le fabricant fournit la structure et les composants des réservoirs tampons (réservoirs de traitement pour le minerai concassé). Parmi les autres composants de grosse tôlerie, on pourra citer les conduits, les goulottes, les silos et les portiques.

[19] « Grosse tôlerie » s'entend des composants structurels faits sur mesure à partir de tôles d'acier. Une trémie, par exemple, comportera beaucoup de grosse tôlerie, notamment pour l'assemblage de certains composants ouvrés ou pour le renforcement des poutres. Certains modules de CUIA nécessitent beaucoup de grosse tôlerie de par leur conception. Les conduits et les réservoirs massifs finalement, si le projet en utilise, seront aussi en grosse tôlerie.

[20] Sont aussi des CUIA les éléments structurels de matériel lourd, comme les transporteurs de manutention. Dans l'industrie minière et l'extraction de sables bitumineux, minerais et autres matières brutes circulent grâce à de lourds dispositifs de transport, dont les producteurs de CUIA fabriquent les galeries, les poutres continues et les distributeurs à lattes mécaniques – autant de structures conçues pour supporter tel ou tel élément particulier de machinerie intégrée.

[21] La définition des produits repose sur un ensemble précis d'utilisations dites « finales ». Sont identifiés par « l'extraction, le transport et le traitement du pétrole et du gaz » les CUIA destinés aux structures d'acier et à la grosse tôlerie nécessaire aux procédés et aux installations utilisés pour extraire, et transformer en produits vendables, les ressources naturelles. Cette utilisation finale est attribuée aussi aux CUIA pour le traitement du pétrole et du gaz (p. ex. raffineries).

[22] Dans l'industrie minière, les CUIA sont les structures d'acier ainsi que la grosse tôlerie employées dans les structures et les procédés d'extraction, de transport, d'entreposage et de traitement. Dans ce contexte, « traitement » désigne la transformation initiale, à la mine même ou à proximité, qui doit rendre le minerai commercialisable.

[23] En production d'énergie, les CUIA sont les structures d'acier ainsi que les tôles conçues pour les centrales électriques à capacité industrielle (hydroélectricité, charbon, gaz, nucléaire, etc.), centrales de cogénération comprises. Toutefois, la définition des produits exclut les CUIA destinés aux centrales électriques dont la capacité n'atteint pas les 100 MW, aux centrales éoliennes et marémotrices, et aux panneaux solaires.

[24] Dans les usines pétrochimiques, les CUIA sont les structures d'acier ainsi que les tôles destinées au traitement des produits chimiques et autres dérivés du pétrole et du gaz naturel : plastiques, kérosène, propane, etc.

[25] Dans les cimenteries, les CUIA sont les structures d'acier ainsi que les tôles destinées au traitement et à la production du ciment, un liant utilisé pour le béton et le mortier. Une centrale à béton et une cimenterie sont deux sortes d'usines bien distinctes.

[26] Dans les usines d'engrais, les CUIA sont les structures d'acier ainsi que les tôles destinées au traitement et à la production des engrais chimiques. Beaucoup de mines de potasse fabriquent de l'engrais à partir de ce qu'elles extraient. Aussi, les CUIA employés dans ces usines se classent selon deux utilisations finales : usines d'engrais et industrie minière.

[27] Dans les fonderies industrielles, les CUIA sont les structures d'acier ainsi que les tôles destinées à l'affinage ou au semi-affinage de métaux, comme l'acier ou l'aluminium. On emploie ici « industrielles » pour préciser qu'il ne s'agit pas de fonderies artisanales ni prévues pour le loisir, mais bien de grandes fonderies commerciales.

[28] Les CUIA peuvent quitter l'usine sous forme de composants, ou bien en configuration modulaire semi-assemblée. Il arrive en effet que les composants de CUIA soient partiellement assemblés, montés ou construits avant leur intégration à la structure d'acier finale.

[29] Les structures dites de transporteurs sont généralement assemblées en usine (modulaires), et destinées à accueillir des tapis roulants. Elles prennent souvent la forme de poutres-caissons continus. Une poutre continue est une série de sections soudées ensemble, employée à la place de poutres conventionnelles pour couvrir une grande distance.

### **Marchandises non visées selon la définition des marchandises en cause**

[30] Ne sont pas en cause les produits destinés aux pylônes électriques, aux bâtiments d'acier préfabriqués du code SH 9406.00.90.30, aux marchandises assujetties aux conclusions ou aux ordonnances du TCCE citées plus haut, aux centrales électriques dont la capacité nominale n'atteint pas 100 MW, ni aux centrales solaires, éoliennes ou marémotrices. Sont exclus aussi les composants usinés en acier destinés à des constructions de traitement ou de fabrication, si leur utilisation finale n'est pas l'une des sept mentionnées dans la définition des produits.



[31] L'acier de construction pour les entrepôts, bâtiments commerciaux, immeubles de grande hauteur, hôpitaux, édifices culturels (stades, cinémas, etc.) et autres constructions « commerciales » ne fait pas partie des marchandises en cause.

[32] Pour citer la Note 4 du Chapitre 94 du *Tarif des douanes* : « On considère comme constructions préfabriquées, au sens du n° 94.06, les constructions soit terminées en usine, soit livrées sous forme d'éléments à assembler sur place, présentés ensemble, telles que locaux d'habitation ou de chantier, bureaux, écoles, magasins, hangars, garages ou constructions similaires. » Les structures d'acier industrielles comme celles énumérées dans la définition des produits ne sont pas des constructions « similaires » aux locaux d'habitation, bureaux, écoles, magasins, hangars ou garages, les bâtiments préfabriqués ne sont pas rares sur les chantiers où se font les opérations industrielles énumérées dans la définition des produits; voilà pourquoi celles-ci ne sont pas incluses dans la définition des marchandises en cause.

[33] Les barres d'armature usinées pour constructions en béton échappent à la définition des produits : il s'agit, non pas d'acier de construction, mais d'acier d'armature. De même, les composants d'acier de construction intégrés à des bâtiments et autres constructions et dont l'utilisation finale n'est pas de celles énumérées dans la définition des produits, échappent à celle-ci.

#### **Procédé de fabrication<sup>7</sup>**

[34] Les principaux produits d'acier à servir d'intrants pour les CUIA sont des profilés, à savoir entre autres des angles, des poutres, des sections structurales creuses dans certains cas, et des tôles d'acier. À cela s'ajoutent les feuilles, les barres, les tiges et les pièces d'attache en acier au carbone; toutes sont achetées directement, soit à des aciéries canadiennes ou étrangères, soit à des centres de service.

[35] Il y a diverses façons de fabriquer les profilés destinés aux CUIA : faire fondre de la ferraille ou des billettes d'acier dans un grand four électrique, couler des poutres, puis leur donner par laminage une forme précise; produire des sections structurales creuses à partir de bobines laminées à chaud; découper ou façonner de la tôle en composants d'acier de construction; ou bien former des poutres et des colonnes par soudage ou boulonnage à partir de tôles.

[36] L'ingénieur ou ingénieure supervisant le projet conçoit la structure et élabore un devis technique détaillé propre à assurer la performance. Pour les gros projets, c'est la firme titulaire du contrat d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction qui s'en occupe.

---

<sup>7</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 54-71.

[37] À partir des plans et devis techniques, le producteur de CUIA fait l'esquisse des divers composants. Il entreprend aussi un travail d'ingénierie méticuleux consistant à décider entre autres des moyens d'assemblage (soudage ou pièces d'attache) pour assurer la résistance voulue, de la taille et de l'emplacement des trous dans les composants, et des renforts dont ces trous pourraient avoir besoin. Il juge si les éléments composés ont aussi besoin de renforts, et le cas échéant, où positionner ceux-ci.

[38] À la base, la fabrication de CUIA requiert plusieurs opérations dont le découpage à longueur, le perçage, le poinçonnage, le pliage, le soudage et la finition. Toujours fabriqués sur mesure pour un projet donné, les composants vont de la simple poutre coupée à longueur dans laquelle on aura pratiqué quelques trous par perçage ou poinçonnage, jusqu'à l'élément tridimensionnel complexe fait de douzaines de poutres et de tôles de tailles et d'épaisseurs variables, assemblées par des moyens comme le soudage.

[39] L'acier passe par des transformations successives. On commence généralement par le couper à longueur au moyen d'une cisaille, d'une scie ou d'un chalumeau, ce qui peut s'accompagner de perçage ou de poinçonnage. Certains producteurs utilisent des machines informatisées par souci de précision.

[40] Ensuite, l'acier passe entre les mains de l'équipe chargée du soudage, du poinçonnage et du pliage. Dans le cas de l'acier de construction, le perçage se limite généralement à pratiquer des trous dans les matériaux trop épais pour les poinçons, mais il n'est pas exclu de l'employer plus largement pour le respect des devis techniques. Les feuilles et les tôles les plus larges sont pliées à la presse-plieuse.

[41] Si elle doit souder ensemble plusieurs composants, l'équipe les joint d'abord par pointage et vérifie qu'ils sont bien placés avant de procéder, l'épaisseur du soudage dépendant du devis. Au soudage peuvent s'ajouter des pièces d'attache. Le boulonnage permanent en atelier des assemblages de charpente se fait au moyen de clés anglaises manuelles ou électriques.

[42] Les dimensions totales sont contrôlées durant tout le processus. Avant le soudage d'atelier définitif a lieu une dernière inspection des dimensions totales, du positionnement de tous les assemblages, et de l'adéquation de tous les joints. Puis après le soudage, il y aura une inspection visuelle suivie éventuellement d'inspections aux particules magnétiques, aux liquides pénétrants, aux ultrasons, par radiographie, etc. Il se peut que l'inspection avant l'expédition mette à contribution un laboratoire indépendant.

[43] L'acier à peindre ou à galvaniser est d'abord bien nettoyé de toute calamine et autres corps étrangers, soit à la brosse métallique manuelle ou électrique, soit par décalaminage thermique, décapage à l'acide, sablage ou grenailage. Une fois peinte, chaque pièce est identifiée par une marque d'expédition, dont l'exactitude et la clarté sont ensuite contrôlées.

[44] Le terme CUIA englobe les composants usinés pris un à un, qui vont des poutres aux dimensions modestes à peine travaillées jusqu'aux grosses pièces faites de multiples éléments assemblés par boulonnage ou par soudage.

[45] Le prix unitaire des CUIA dépend surtout de la main-d'œuvre. Le coût pour produire une tonne métrique (tm) de CUIA varie très peu en ce qui concerne les intrants matériels, mais beaucoup en fonction du délai de production (nombre d'heures). Supposons par exemple de grosses poutres découpées, poinçonnées, puis soudées à des socles : elles n'exigent pas beaucoup d'heures-personnes chacune, et donc ne coûtent pas très cher la tonne métrique. Supposons en revanche que des poutres de taille et de poids similaires soient découpées en beaucoup de petits morceaux, soudées à une multitude d'autres composants avec des assemblages complexes, renforcées par des plaques de redressement, puis jointes à des pièces de contreventement complexes : le nombre d'heures-personnes augmentera sensiblement, et avec lui le coût de chaque tonne métrique.

[46] Dans un projet moyen, chaque tonne métrique d'acier ouvré nécessite de 15 à 20 heures d'usine. Pour la grosse tôlerie, ce peut être beaucoup plus : de 40 à 80 heures la tonne métrique, avec les coûts qui s'ensuivent.

### **Assemblage en modules dans une cour**

[47] Dans les industries pétrolière, gazière et minière, il n'est pas rare de grouper des CUIA en modules avant de les expédier sur les chantiers. Cette opération se fait généralement à l'extérieur, dans une cour prévue à cette fin où les conditions pour l'assemblage sont les mêmes que sur le chantier. On procède ainsi par souci d'économie et de sécurité. En effet, la main-d'œuvre coûte souvent très cher dans les régions éloignées où se fait l'installation des CUIA, sans compter qu'il est moins cher et plus efficace de constituer de gros modules au niveau du sol que de faire fixer les composants à une construction très élevée un à la fois.

[48] Les modules peuvent être immenses et peser des douzaines de tonnes métriques. Ils comprennent les râteliers à tubes, les réseaux de gaines pour fournaies (p. ex. conduits carrés de 16 pi de côté en tôle forte), les supports à matériel, les enceintes, et les composants de passerelles, de transporteurs, de trémies et de goulottes (p. ex. parois). En outre, les modules peuvent comporter aussi autre chose que des CUIA, notamment de la tuyauterie, des conduites électriques, et du matériel spécialisé (pompes, machines, etc.).

[49] Une fois constitués, les modules sont expédiés sur le chantier, où on les fixera aux constructions. Les modules produits dans une cour à modules peuvent mesurer 36 m sur 6 m sur 6 m et peser jusqu'à 100 tm. Leur conception permet qu'ils soient transportés par camion géant jusque sur le chantier, puis gardés sur place jusqu'à leur assemblage pour former la construction finale.

[50] D'après les plaignantes, on fabrique dans les cours non pas des CUIA, mais bien des modules à partir de CUIA, exactement comme on le ferait sur le terrain, c'est-à-dire en plein air, avec des outils portatifs maniés par des spécialistes en montage de CUIA.

[51] Toujours d'après les plaignantes, la composition de modules dans une cour n'a rien à voir avec la production de « marchandises similaires ». Les services d'une cour à modules relèvent de la construction, et non pas de la production de biens. Le fournisseur n'achète pas les CUIA pour les transformer en quelque chose d'autre : on doit dire plutôt qu'il procède au semi-montage de CUIA qu'un acheteur s'est procurés auprès d'un fabricant et qui seront transportés ailleurs pour leur installation.

[52] L'ASFC est d'accord. Elle ne considérera pas l'assemblage de modules dans une cour comme une production de marchandises similaires au Canada.

### **Utilisation**

[53] En contexte industriel, les CUIA servent à construire une foule de bâtiments et autres constructions que nécessitent les usines de traitement ainsi que le matériel, les systèmes et les pièces pour le transport et la manutention des matériaux : galeries et structures de châssis de transporteurs à courroie, silos, goulottes, trémies, réservoirs d'entreposage et de traitement, râteliers à tubes, etc.

[54] Les CUIA destinés à des bâtiments et autres constructions sont assemblés en des structures qui assureront la fonction de portance. Les constructions à base de CUIA sont très variées; elles vont des structures modestes faisant quelques centaines de tonnes jusqu'aux complexes à plusieurs étages et autres structures de soutien massives, tels les râteliers à tubes des usines gazières ou pétrolières et les superstructures supportant les trémies à minerai, dont le poids se mesure en kilotonnes d'acier.

[55] Beaucoup de structures massives sont faites de poutres et de colonnes, plus précisément de H et de I préfabriqués, c.-à-d. de poutres-I entrelacées pour former des charpentes métalliques. L'extraction pétrolière, gazière et minière par exemple exige énormément de CUIA, que l'on pense notamment aux structures de soutien pour les gros tuyaux, les mines et les usines de traitement, ou encore aux composants de celles-ci (trémies, bacs de stockage, etc.).

[56] Comme nous l'avons vu précédemment, les CUIA finis sont expédiés par l'usine qui les a fabriqués. Ils sont livrés au chantier avec ou sans assemblage partiel préalable, cette livraison exigeant que le fabricant et le monteur se concertent. Le monteur est chargé de disposer et d'assembler les composants sur le chantier; il peut être lié au fabricant comme il peut être indépendant.

[57] Les calendriers de livraison sur le chantier varient largement selon la taille et la portée du projet. Commencant généralement 16 à 20 semaines après la date du contrat, la livraison peut s'étendre sur quelques mois, un an, deux ans, voire plus.

[58] Peu importe qu'il y ait ou non assemblage en modules, le fabricant produit les CUIA et les livre sur le chantier dans un ordre convenu d'avance pour que les travaux du monteur puissent avancer efficacement. À la livraison, le chef d'équipe du monteur détermine l'ordre d'assemblage à partir des plans. Après qu'une grue a soulevé les sections à la bonne hauteur, des ferronniers les fixent à la structure avec des boulons ou par soudage.

## Classement des importations

[59] Les marchandises présumées sous-évaluées et subventionnées se classent en général sous les numéros suivants du Système harmonisé (SH) :

|               |               |               |               |
|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 7216.99.00.10 | 7216.99.00.20 | 7216.99.00.30 | 7216.99.00.91 |
| 7216.99.00.99 | 7301.20.00.10 | 7301.20.00.20 | 7308.40.00.10 |
| 7308.40.00.90 | 7308.90.00.60 | 7308.90.00.81 | 7308.90.00.89 |
| 7308.90.00.92 | 7308.90.00.99 | 7326.90.90.99 | 8428.31.00.00 |
| 8421.99.00.90 | 8428.32.00.90 | 8428.33.00.90 | 8428.39.00.20 |
| 8428.39.00.31 | 8428.39.00.34 | 8428.39.00.39 | 8428.39.00.80 |
| 8428.39.00.90 |               |               |               |

[60] Les codes SH ci-dessus sont fournis à titre purement informatif. Ils incluent des marchandises non en cause, et n'incluent pas nécessairement toutes les marchandises en cause. C'est la définition des produits qui fait autorité au sujet de celles-ci.

## MARCHANDISES SIMILAIRES ET CATÉGORIES DE MARCHANDISES

[61] Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit les « marchandises similaires », selon le cas, comme des marchandises soit identiques aux marchandises en cause; soit, à défaut, dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises en cause. Quand il doit déterminer si des marchandises sont « similaires » à d'autres, le Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE) en étudie notamment les caractéristiques physiques et le marché, en plus de se demander si pour le client elles peuvent satisfaire les mêmes besoins que les marchandises en cause.

[62] Pour les plaignantes, les « marchandises similaires » sont les CUIA (au sens de la définition des produits) fabriqués au Canada et destinés aux sept usages finaux que décrit ladite définition<sup>8</sup>. Les « marchandises similaires » n'incluent pas selon elles la grosse tôlerie usinée ni les éléments de structure destinés à des usages finaux absents de la définition des produits tels la construction commerciale et résidentielle, les entrepôts, les ponts, et les établissements culturels (salles de concert, arénas, etc.).

[63] Le TCCE avait statué dans *Modules muraux unitisés* que la désignation des marchandises similaires devait coïncider avec celle des marchandises en cause au sens de la définition des produits<sup>9</sup>. Mais puisque cette concordance n'existait pas pour les autres systèmes d'enveloppes de bâtiments, il n'avait pas considéré ceux-ci comme des marchandises similaires.

[64] L'ASFC convient que tous les CUIA produits au pays sont des marchandises « similaires » aux marchandises en cause. Les unes et les autres sont en compétition sur le marché canadien, et parfaitement interchangeables pour autant que le devis technique du projet concerné soit respecté de part et d'autre.

<sup>8</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 107.

<sup>9</sup> *Modules muraux unitisés*; NQ-2013-002, par. 34.



[65] Les plaignantes affirment de plus que tous les CUIA appartiennent à la même catégorie de marchandises, peu importe qu'il s'agisse d'ossatures accompagnées ou non de grosse tôlerie intégrée, ou encore de châssis pour gros transporteurs. Elles rappellent que le TCCE a reconnu que plusieurs styles et variétés<sup>10</sup> pouvaient très bien appartenir à une seule et même catégorie de marchandises, et que dans *Modules muraux unitisés* il en a statué ainsi pour les murs-rideaux et les pans de verre sans égard à leurs différences de conception, de prix et de caractéristiques physiques puisqu'ils étaient fabriqués sur les mêmes machines avec les mêmes intrants et vendus au même genre de clients. De même, tous les CUIA font partie d'une même gamme et se fabriquent sur les mêmes machines. Beaucoup ont une apparence identique. Ils ont les mêmes circuits de distribution et les mêmes acheteurs. En fait, des CUIA différents sont souvent commandés ensemble : ce peut être le cas des galeries, des ossatures et de la grosse tôlerie pour une mine ou pour une usine de transformation du minerai sur un chantier de sables bitumineux.<sup>11</sup>

[66] Les plaignantes<sup>12</sup> admettent que les sections usinées en acier de construction et la grosse tôlerie fabriquées pour d'autres usages finaux peuvent partager certaines caractéristiques physiques des CUIA : par exemple, leur fabrication peut utiliser des intrants (poutres, colonnes, tôles, etc.) aux propriétés métallurgiques semblables, ayant subi des traitements semblables (découpage, perçage, pliage, soudure, etc.). Or, les CUIA peuvent avoir des caractéristiques physiques nettement distinctives. Premièrement, ils sont plus lourds et plus robustes. Deuxièmement, ils sont conçus pour supporter du matériel de production, des transporteurs et de la tuyauterie plutôt que les planchers, la toiture et l'enveloppe d'un bâtiment comme c'est généralement le cas pour les composants pour usages commerciaux. Aux différences d'usages finaux doivent correspondre des différences de conception chez les composants usinés : pièces de contreventement, renforts, etc. En outre, une fois assemblées, les constructions n'ont pas du tout la même allure : alors qu'une construction de CUIA est dessinée en fonction du matériel et des processus qu'elle doit encadrer, ce qui la rend unique, pratiquement toutes les ossatures de bâtiments en revanche se ressemblent (consistant largement en des poutres et des colonnes pour supporter des planchers, un toit et une enveloppe), même si les plans des bâtiments eux-mêmes peuvent varier. Comparativement, les constructions de CUIA nécessitent en général des composants plus lourds, complexes, et uniques en leur genre.

[67] Les plaignantes ajoutent que les CUIA se distingueraient de l'acier de construction et de la grosse tôlerie destinés à d'autres usages<sup>13</sup> par une autre caractéristique : leur marché. En effet, contrairement aux produits d'acier de base comme la tôle et les bobines, les CUIA seraient non pas des poutres et des tôles fabriqués et commercialisables individuellement, mais plutôt des ensembles complets de composants conçus et fabriqués précisément en fonction des structures industrielles à ériger, lesquelles une fois terminées en comportent des centaines, voire des milliers de tonnes.

---

<sup>10</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 39.

<sup>11</sup> *Ibid.*

<sup>12</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 108.

<sup>13</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 109.

[68] Les plaignantes affirment que les éléments de charpente en acier conçus pour d'autres usages finaux ne peuvent remplacer les CUIA<sup>14</sup>, puisqu'ils ne peuvent supporter la forme ni le poids des machines, du matériel et des transporteurs nécessaires aux projets industriels et aux procédés connexes. Inversement, les CUIA seraient souvent trop lourds et peu convenables pour les usages commerciaux.

[69] Les éléments de charpente en acier pour fins industrielles se distinguent aussi par le prix.<sup>15</sup> Celui-ci varie certes d'un projet à l'autre, mais les CUIA seraient généralement plus chers l'unité, ce que les plaignantes expliquent par le nombre élevé de connexions et de contreventements (plus complexes de surcroît que dans le secteur commercial), qui augmente les heures de main-d'œuvre nécessaires pour chaque tonne métrique.

[70] Autre point développé par les plaignantes, les CUIA nécessitent des capacités de dessin et d'ingénierie relativement considérables, sans compter la capacité de production. Ainsi la capacité d'alimenter des projets industriels implique généralement celle de satisfaire aussi les besoins de projets non industriels, mais l'inverse n'est pas vrai. Beaucoup d'entreprises canadiennes peuvent fabriquer et monter des constructions d'acier pour des bâtiments commerciaux et culturels, mais seule une poignée sont capables d'en faire autant pour des projets industriels<sup>16</sup> : il y en aurait 16 d'après la liste des plaignantes.<sup>17</sup>

[71] Sur la question des catégories de marchandises, les plaignantes rappellent que le TCCE a l'habitude de ranger dans une même catégorie les marchandises « similaires » et celles auxquelles elles sont similaires<sup>18</sup> – autrement dit, qu'il emploie les critères que nous venons de voir.<sup>19</sup>

[72] L'ASFC admet avec les plaignantes que les marchandises en cause et les marchandises similaires ne peuvent se diviser en catégories en fonction ni de leurs spécifications, ni de leurs procédés de fabrication, ni de leurs circuits de distribution, ni de leur prix, ni de leur usage final. Si d'un secteur industriel à l'autre les constructions elles-mêmes peuvent varier, en revanche le dessin, la conception et la fabrication des composants se ressemblent beaucoup.

[73] Ayant soupesé tous les facteurs, y compris les questions d'utilisation et de caractéristiques physiques, l'ASFC juge que les marchandises en cause et les marchandises similaires forment une seule et même catégorie de marchandises.

## **BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE**

[74] La plainte comprend des données sur les CUIA fabriqués et vendus au Canada pour consommation intérieure. Nous répétons à ce propos que la production canadienne connue de marchandises similaires est assurée en grande partie par les plaignantes.

<sup>14</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 111.

<sup>15</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 112.

<sup>16</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 113.

<sup>17</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 120.

<sup>18</sup> *Tôles d'acier au carbone et tôles d'acier allié résistant à faible teneur, laminées à chaud* – NQ-2015-001; Énoncé des motifs (20 janvier 2016), par. 39.

<sup>19</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 114.

## Conditions d'ouverture

[75] Le paragraphe 31(2) de la LMSI exige pour l'ouverture d'une enquête que les deux conditions suivantes soient réunies :

- la plainte est appuyée par les producteurs nationaux dont la production compte pour plus de 50 % de la totalité de la production de marchandises similaires par les producteurs qui manifestent leur appui ou leur opposition à la plainte;
- la production de ceux de ces producteurs qui appuient la plainte représente au moins 25 % de la production de marchandises similaires par la branche de production nationale.

[76] Après analyse, non seulement de la plainte mais des lettres d'appui qu'ont envoyées les autres producteurs canadiens et l'Institut canadien de la construction d'acier, l'ASFC n'a plus de doute que les deux conditions sont réunies.

## MARCHÉ CANADIEN

[77] Selon les plaignantes, il n'existe pas de statistiques sur les importations de CUIA au Canada. Les codes SH qui couvrent les CUIA englobent aussi beaucoup de marchandises qui échappent à la définition de produits; en outre, les codes SH ne sont pas fonction des usages finaux, alors que dans la présente affaire les marchandises en cause se distinguent justement par leur usage final.

[78] Les plaignantes expliquent que les CUIA servent généralement pour un petit nombre de projets d'envergure, dont la branche de production nationale connaît l'existence soit parce qu'elle participe aux appels d'offres pour les projets eux-mêmes ou leurs travaux de montage, soit parce qu'elle prend part à d'autres aspects de projets de construction majeurs, soit simplement par connaissance générale de l'industrie. Aussi, les plaignantes ont estimé le volume et la valeur des importations de CUIA projet par projet sur la foi du renseignement commercial, s'intéressant à la période du 1<sup>er</sup> janvier 2013 au 31 mars 2016.

[79] L'ASFC a fait sa propre analyse, d'après les données dont elle disposait sur les importations réelles et aussi d'après le renseignement commercial contenu dans la plainte. Elle est remontée jusqu'à 2013 dans sa base de données interne pour trouver des expéditions importées ou exportées par les sociétés actives dans les secteurs pertinents (pétrole, gaz, mines, production d'électricité d'ampleur industrielle, pétrochimie, ciment, engrais, fonderies industrielles); les sociétés d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction; et les autres sociétés connues pour participer aux travaux de fabrication, de construction ou de montage dans les projets industriels de ces secteurs. L'ASFC connaissait leurs noms grâce à la plainte et à ses propres recherches internes.

[80] Les règles de confidentialité nous empêchent de révéler en détail les volumes et la valeur des CUIA fabriqués au pays. L'ASFC donne toutefois dans les tableaux suivants ses estimations de l'importance relative des marchandises en cause, premièrement par rapport à l'ensemble des importations canadiennes, et deuxièmement par rapport au marché canadien apparent.

**Tableau 1**  
**Distribution estimative des importations selon l'ASFC**  
**(en pourcentages de la valeur estimative)**

| Pays                            | 2013           | 2014           | 2015           | 2016<br>(1 <sup>er</sup> semestre) | PVE<br>(janv. 2014 -<br>juin 2015) |
|---------------------------------|----------------|----------------|----------------|------------------------------------|------------------------------------|
| Chine                           | 0,1 %          | 30,4 %         | 40,5 %         | 26,5 %                             | 36,1 %                             |
| Corée                           | 34,3 %         | 0,8 %          | 27,1 %         | 63,8 %                             | 28,3 %                             |
| Espagne                         | 3,1 %          | 11,1 %         | 2,9 %          | 0,2 %                              | 4,0 %                              |
| EAU                             | 4,1 %          | 0,0 %          | 2,1 %          | 2,0 %                              | 1,7 %                              |
| Royaume-Uni                     | 4,4 %          | 8,3 %          | 1,7 %          | 0,4 %                              | 2,8 %                              |
| Autres pays                     | 54,0 %         | 49,4 %         | 25,7 %         | 7,1 %                              | 27,1 %                             |
| <b>Importations<br/>totales</b> | <b>100,0 %</b> | <b>100,0 %</b> | <b>100,0 %</b> | <b>100,0 %</b>                     | <b>100,0 %</b>                     |

**Tableau 2**  
**Parts du marché canadien apparent, estimées par l'ASFC**  
**(en pourcentages de la valeur estimative)**

|   | 2013           | 2014           | 2015           | 2016<br>(1 <sup>er</sup> semestre)* |
|---|----------------|----------------|----------------|-------------------------------------|
| Producteurs<br>canadiens                      | 68,8 %         | 79,7 %         | 53,5 %         | 60,8 %                              |
| Importations :                                |                |                |                |                                     |
| Chine   | 0,0 %          | 6,2 %          | 18,8 %         | 10,4 %                              |
| Corée   | 10,7 %         | 0,2 %          | 12,6 %         | 25,0 %                              |
| Espagne                                       | 1,0 %          | 2,2 %          | 1,3 %          | 0,1 %                               |
| EAU   | 1,3 %          | 0,0 %          | 1,0 %          | 0,8 %                               |
| Royaume-Uni                                   | 1,4 %          | 1,7 %          | 0,8 %          | 0,2 %                               |
| Autres pays                                   | 16,9 %         | 10,0 %         | 12,0 %         | 2,7 %                               |
| Importations<br>totales                       | 31,2 %         | 20,3 %         | 46,5 %         | 39,2 %                              |
| <b>Total du marché<br/>canadien estimatif</b> | <b>100,0 %</b> | <b>100,0 %</b> | <b>100,0 %</b> | <b>100,0 %</b>                      |

\* Pour les producteurs canadiens, les données de la plainte se limitaient au premier trimestre de 2016; l'ASFC a donc multiplié le chiffre par deux pour estimer les ventes intérieures de ces derniers au premier semestre de la même année. Quant aux données d'importation pour cette période, ce sont les estimations réelles du 1<sup>er</sup> janvier au 30 juin 2016.



[81] L'ASFC a procédé selon ce qu'elle savait. Or vu la complexité de l'éventail de produits, et n'ayant rien obtenu encore des parties intéressées, elle n'était pas en mesure de repérer absolument toutes les importations de CUIA pendant ces périodes. À la phase préliminaire des enquêtes en dumping et en subventionnement donc, elle va préciser ces estimations en continuant de recueillir et d'analyser des données sur les volumes d'importation dans la période visée par les enquêtes (PVE) en dumping et subventionnement, soit du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 30 juin 2016.

### **PREUVES DE DUMPING**

[82] Les plaignantes affirment que les marchandises en cause provenant de la Chine, de la Corée, de l'Espagne, des EAU et du Royaume-Uni ont fait l'objet d'un dumping dommageable au Canada. On parle de dumping quand le prix à l'exportation est en-dessous de la valeur normale.

[83] La valeur normale correspond généralement, soit au prix de vente intérieur des marchandises similaires dans un pays d'exportation où joue la concurrence, soit au coût de production additionné d'un montant raisonnable pour les frais, notamment les frais administratifs et les frais de vente ainsi que d'une marge bénéficiaire raisonnable aussi.

[84] Les plaignantes ont soumis des preuves à l'appui de leurs allégations comme quoi la concurrence ne joue probablement pas dans le secteur chinois des éléments de charpente en acier (qui comprend les CUIA), ce qui oblige le calcul des valeurs normales selon l'article 20 de la LMSI.

[85] S'il y a des motifs suffisants de croire que les conditions prévues à l'article 20 de la LMSI existent dans le secteur visé par l'enquête, l'ASFC déterminera les valeurs normales (dans la mesure où les renseignements en question seront disponibles) : soit d'après le prix de vente intérieur; soit en additionnant un montant raisonnable pour tous les frais administratifs et les frais de vente et une marge bénéficiaire raisonnable au coût de production des marchandises en cause vendues par les producteurs dans tout pays désigné par l'ASFC, avec ajustement pour rendre les prix comparables; soit finalement d'après le prix de vente au Canada de marchandises en cause importées de tout pays désigné par l'ASFC, avec ajustement pour rendre les prix comparables.

[86] Le prix à l'exportation des marchandises vendues aux importateurs au Canada est le prix de vente à l'exportateur ou le prix d'achat de l'importateur au Canada, le prix le moins élevé étant généralement à retenir, moins tous les frais, droits et taxes imputables à l'exportation des marchandises.

[87] Les plaignantes présentent les CUIA comme des produits dont chacun est fait sur mesure : ce que l'acheteur se procure en réalité généralement, ce sont des services de dessin, d'esquisse, de conception et de fabrication pour obtenir, et aussi éventuellement faire monter, les composants dont il a besoin selon ses plans d'ingénierie.<sup>20</sup> Aussi, les plaignantes concluent qu'on ne peut estimer les valeurs normales et les prix à l'exportation selon chaque composant individuel, mais qu'on doit plutôt le faire pour l'ensemble des composants destinés à un même projet.

---

<sup>20</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 84.



[88] Les allégations de dumping des plaignantes reposent sur une comparaison des valeurs normales estimatives avec les prix à l'exportation estimatifs des marchandises en cause importées au Canada pour 10 projets industriels en particulier (dont quatre avaient été alimentés par la Chine, trois par la Corée, un par l'Espagne, un par les EAU et un dernier par le Royaume-Uni). Les volumes estimatifs associés à ces projets représentent une grande proportion du volume estimatif total des marchandises en cause importées des pays visés.

[89] Les 10 projets industriels que les plaignantes ont choisis pour estimer les marges de dumping sont les suivants<sup>21</sup> :

1. Fort Hills Utilities and Offsite (Chine)
2. Canadian Natural Resources Limited (CNRL) Train 4&5 –HWS4 Slurry Preparation Plants (Chine)
3. Fort Hills Ore Preparation Plant (Chine)
4. Mosaic Potash – K2 and K3 (Chine)
5. Fort Hills Secondary Extraction Facility (Corée)
6. North West Redwater Partnership's (NWRP) Sturgeon Refinery Light End Recovery Unit (Unit 50) and Sulphur Plant (Unit 60) (Corée)
7. Imperial Oil's Kearl Expansion Crusher (Corée)
8. CNRL's Horizon Upgrader U31A, U31 and U32 Facilities (Espagne)
9. Vale Long Harbour Nickel Processing Plant (Royaume-Uni)
10. CNRL Unit 45 Combined Hydrotreating Unit (EAU)

[90] De même, l'analyse de l'ASFC repose sur une comparaison des valeurs normales et des prix à l'exportation qu'elle a estimés pour 10 projets industriels.

[91] Ces projets sont les suivants :

1. Fort Hills Utilities and Offsite (Chine)
2. Fort Hills Ore Preparation Plant (Chine)
3. Fort Hills Mine Extraction (Chine)
4. NWRP Sturgeon Refinery Hydrotreaters (Chine)
5. Fort Hills Secondary Extraction Facility (Corée)
6. NWRP's Sturgeon Refinery Light End Recovery Unit (Unit 50) and Sulphur Plant (Unit 60) (Corée)
7. Syncrude Mildred Lake Mine Replacement (MLMR) Surge Bins (Corée)
8. CNRL's Horizon Upgrader U31A, U31 and U32 Facilities (Espagne)
9. MLMR Slurry Buildings (Royaume-Uni)
10. CNRL Unit 45 Combined Hydrotreating Unit (EAU)

---

<sup>21</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 262-282.

[92] Quatre projets de la deuxième liste sont différents de ceux de la première. Pour *CNRL Train 4&5 HWS4 Slurry Preparation Plants* et *Vale Long Harbour Nickel Processing Plant* en effet, l'ASFC n'était pas parvenue à recenser les importations, ce qui aurait été nécessaire pour estimer les prix à l'exportation; pour *Imperial Oil's Kearl Expansion Crusher*, toutes les importations connues semblaient s'être faites avant la PVE; et pour *Mosaic Potash K2 and K3* finalement, il n'y avait pas de données sur les importations réelles puisque justement les importations n'avaient pas encore débuté. L'ASFC a donc rejeté ces quatre projets. Elle les a remplacés par quatre autres, où les CUIA venaient des mêmes pays, et pour lesquels il lui serait possible d'estimer les valeurs normales et les prix à l'exportation, comme nous allons le voir ci-dessous : *Fort Hills Mine Extraction*, *NWRP Sturgeon Refinery Hydrotreaters*, *MLMR's Surge Bins* et *MLMR's Slurry Buildings*.

[93] Nous allons voir à présent comment les plaignantes et l'ASFC ont chacune estimé les valeurs normales et les prix à l'exportation.

### Valeurs normales

[94] Les plaignantes écrivent qu'elles sont incapables d'estimer les valeurs normales associées à tel ou tel projet en fonction des prix intérieurs selon la méthode prévue à l'article 15 de la LMSI – cela parce que non seulement les prix intérieurs ne sont pas faciles à trouver, mais encore chaque projet est unique et nécessite des composants fabriqués sur commande.<sup>22</sup> Pour chacun des pays visés et des 10 projets choisis donc, elles ont estimé les valeurs normales selon l'alinéa 19b) de la LMSI en estimant le coût de production ainsi que des frais administratifs et les frais de vente et une marge bénéficiaire raisonnables.

[95] Les plaignantes ont développé preuves à l'appui la pertinence d'ouvrir une enquête en vertu de l'article 20 au sujet des marchandises présumées sous-évaluées en provenance de la Chine. Elles affirment en effet que les prix intérieurs des CUIA dans ce pays ne sont pas fiables pour déterminer les valeurs normales, vu l'existence des conditions prévues à l'article 20 de la LMSI.

[96] Pour la Chine donc, elles ont aussi appliqué l'alinéa 20(1)c) de la LMSI, estimant les valeurs normales par l'addition des coûts de production estimatifs, des frais administratifs et les frais de vente, et d'une marge bénéficiaire raisonnable en utilisant la Corée comme pays de remplacement.

[97] Pour estimer les coûts de production des projets échantillonnés, les plaignantes ont d'abord estimé leurs propres coûts de production, souvent d'après leurs soumissions, puis les ont rectifiés selon les différences de coût approximatives avec chaque pays visé.

---

<sup>22</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 131.

[98] Dans tous les projets, les plaignantes ont retenu comme coût matériel ce qu'il leur en coûtait à elles-mêmes d'acheter les composants requis, jugeant qu'elles s'approvisionnaient efficacement aux prix des marchés mondiaux.<sup>23</sup> Elles ont ensuite revu ces coûts à la hausse, affirmant que pour un même usage final les composants fabriqués outre-mer nécessitaient un peu plus de matière que ceux fabriqués au Canada.<sup>24</sup> En effet, les premiers doivent tenir dans des conteneurs maritimes de 40 pi, tandis que les seconds sont transportés sur des plateaux aux dimensions supérieures de sorte que le fabricant n'a pas à les couper en deux (ce qui se fait souvent, par exemple, pour les poutres fabriquées à l'étranger) et à les accompagner d'éclisses pour les réassembler avec des pièces d'attache une fois sur le chantier. Les calculs des plaignantes ne tiennent pas compte de ces étapes de fabrication et pièces métalliques supplémentaires (les éclisses et les pièces d'attache), puisqu'ils portent sur des marchandises produites au pays. Quant à la main-d'œuvre, les plaignantes l'ont estimée en comparant d'après les données publiques les taux de salaire des autres pays avec ceux du Canada, puis en faisant les ajustements nécessaires.<sup>25</sup> Pour les pays exportateurs finalement, elles ont majoré la main-d'œuvre pour rendre compte du travail supplémentaire imputable aux contraintes d'espace dont nous venons de parler.<sup>26</sup>

[99] Vu le manque de données financières sur les producteurs de marchandises en cause et la grande différence entre les frais administratifs et les frais de vente déclarés par les uns et les autres, les plaignantes ont estimé les frais administratifs et les frais de vente pour chaque projet selon leur propre taux moyen de frais administratifs et les frais de vente par rapport au coût des marchandises vendues dans la période du 1<sup>er</sup> janvier 2013 au 31 mars 2016.<sup>27</sup>

[100] Les plaignantes ont aussi estimé un taux de dépenses financières (en pourcentage du coût) d'après l'information publique au sujet de ce qu'elles présentent comme un producteur représentatif de la Chine, de la Corée et du Royaume-Uni respectivement. Dans le cas de l'Espagne et des EAU toutefois, les données financières étaient difficiles à trouver : elles ont donc employé le même taux de dépenses financières que pour le Royaume-Uni, lequel est plus bas que ceux de la Chine et de la Corée.<sup>28</sup>

[101] Pour chaque projet, les plaignantes ont basé la marge bénéficiaire raisonnable sur les données financières publiques d'un producteur coréen; celles qu'elles avaient calculées pour les producteurs des autres pays leur semblaient trop basses pour être raisonnables.<sup>29</sup>

[102] Pour l'ASFC, les valeurs normales estimatives des plaignantes selon les dispositions 19b) et 20 sont raisonnables en général.

[103] Comme nous l'avons dit précédemment, quand il y a des motifs de croire que les conditions de l'article 20 de la LMSI existent dans le secteur à l'étude, les valeurs normales sont à déterminer selon ce même article.

<sup>23</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 142.

<sup>24</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 146-148.

<sup>25</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 152, 157, 158, 161 et 164.

<sup>26</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 146-148.

<sup>27</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 149.

<sup>28</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 150, 153, 159, 162, 165 et 171.

<sup>29</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA; par. 154, 159, 160, 162, 165 et 171.

[104] Comme on le verra sous « Enquête en vertu de l'article 20 », l'ASFC a des données qui portent à croire que les conditions décrites à l'article 20 de la LMSI existent dans le secteur à l'étude. Voilà pourquoi elle a estimé les valeurs normales de la Chine selon ce même article.

[105] L'ASFC a donc estimé les valeurs normales pour chaque projet selon la méthode des plaignantes, mais en appliquant la marge bénéficiaire que le producteur national concerné recherchait d'après sa soumission réelle ou estimative.

### **Prix à l'exportation**

[106] Dans le cas des marchandises vendues à des importateurs au Canada, le prix à l'exportation se calcule généralement selon l'article 24 de la LMSI comme étant le plus bas des deux montants suivants : soit le prix de vente de l'exportateur, soit le prix auquel l'importateur a acheté ou accepté d'acheter les marchandises, moins tous les frais, droits et taxes imputables à l'exportation.

[107] Les prix offerts par les concurrents ne sont pas faciles à connaître dans le secteur des CUIA. Pour neuf des dix projets qu'elles avaient choisis, les plaignantes ont estimé les prix à l'exportation d'après leur propre soumission perdante, ou bien la valeur estimative d'une soumission canadienne, révisée à la baisse d'après le renseignement commercial. Pour le dixième projet, elles ont utilisé une estimation précise basée sur le renseignement commercial. Quand il y avait lieu, elles ont aussi déduit un montant pour les frais d'exportation estimatifs. Leurs méthodes reposent sur l'article 24 de la LMSI.

[108] Pour estimer elle-même les prix à l'exportation, l'ASFC s'est fiée aux données d'importation réelles d'après la documentation douanière et commerciale, ainsi qu'au renseignement commercial des plaignantes à l'égard de projets industriels particuliers. Dans le cas des projets choisis par elle-même, elle a pour chacun utilisé la valeur en douane moyenne pondérée par tonne métrique des importations globales de CUIA qu'elle croyait y avoir été destinées.

[109] Comme nous l'avons dit plus haut, l'ASFC n'a repris que six des dix projets des plaignantes. Elle a remplacé les quatre derniers parce que pour deux d'entre eux elle n'avait pas pu établir avec confiance les importations y destinées et donc ne pouvait pas estimer le prix à l'exportation; pour le troisième toutes les expéditions y destinées avaient été importées avant la PVE; et pour le quatrième elle n'avait pas pu estimer le prix à l'exportation d'après les données d'importation réelles étant donné que les expéditions n'avaient pas encore commencé.

## Marges estimatives de dumping

[110] Pour chaque pays visé, l'ASFC a estimé la marge de dumping en comparant la valeur normale estimative totale avec le prix à l'exportation estimatif total. Elle en conclut au dumping des marchandises en cause en provenance de Chine, de Corée, d'Espagne, des EAU et du Royaume-Uni. Le tableau ci-dessous donne la liste des marges de dumping pour les différents pays :

**Tableau 3**  
**Marges estimatives de dumping**

| Pays        | Marge estimative de dumping, en pourcentage du prix à l'exportation |
|-------------|---|
| Chine       | 21,4 %  |
| Corée       | 95,8 %  |
| Espagne     | 90,3 %  |
| EAU         | 48,1 %  |
| Royaume-Uni | 57,7 %  |

## ENQUÊTE EN VERTU DE L'ARTICLE 20

[111] L'article 20 est une disposition de la LMSI qui peut servir à établir la valeur normale des marchandises dans une enquête de dumping lorsque certaines conditions existent sur le marché intérieur du pays exportateur. Dans le cas d'un pays désigné en vertu de l'alinéa 20(1)a) de la LMSI, l'ASFC applique la disposition si elle juge que le gouvernement de ce pays fixe, en majeure partie, les prix intérieurs et qu'il y a un motif suffisant de croire que les prix en question seraient différents dans un marché où jouerait la concurrence.<sup>30</sup>

[112] Les plaignantes affirment que les conditions décrites à l'article 20 existent en Chine dans le secteur des éléments de charpente en acier, qui comprend les CUIA – autrement dit, que la concurrence ne joue pas dans ce secteur, et donc que les prix établis sur le marché intérieur en Chine pour les tubes de canalisation ne sont pas fiables pour déterminer les valeurs normales.

[113] À l'appui de leurs allégations, les plaignantes ont par exemple montré des preuves de contrôles à l'exportation, de nationalisation et de subventionnement dans l'industrie sidérurgique, dont fait partie le secteur des éléments de charpente en acier. Elles ont parlé de gros achats de CUIA que le gouvernement de la Chine avait faits par l'intermédiaire des entreprises d'État. Finalement, elles ont cité des politiques précises du gouvernement de la Chine, p. ex. la *politique de 2015 sur le rajustement de l'industrie sidérurgique*, la *décision du conseil d'État pour accélérer le développement des industries émergentes stratégiques*, et les *plans quinquennaux*.

<sup>30</sup> La Chine est un pays désigné à l'article 17.1 du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*.



[114] L'information dont l'ASFC dispose aujourd'hui montre qu'en Chine de nombreuses politiques gouvernementales influencent l'industrie sidérurgique et le secteur des éléments de charpente en acier. D'autres enquêtes selon l'article 20 ont déjà montré que les projets industriels de leur gouvernement orientaient fortement les décisions des entreprises chinoises.

[115] Quant au secteur des éléments de charpente en acier, l'ASFC a des preuves qu'il se peut fort bien que le prix des intrants pour les CUIA soit largement déterminé par les politiques gouvernementales, et donc essentiellement différent de ce qu'il aurait été dans un marché concurrentiel.

[116] Le 12 septembre 2016, l'ASFC a donc inclus dans ses démarches une enquête selon l'article 20 pour déterminer si les conditions prévues à l'alinéa 20(1)a) de la LMSI existaient en Chine dans le secteur des éléments de charpente en acier. Une telle enquête consiste pour elle à obtenir des renseignements de différentes sources, puis à s'en servir pour juger si effectivement les conditions de l'article 20 existent dans le secteur des marchandises à l'étude.

[117] Dans le cadre de cette enquête, l'ASFC a envoyé des questionnaires à tous les producteurs et exportateurs éventuels de CUIA en Chine, et aussi au gouvernement de ce pays, demandant des renseignements détaillés sur le secteur des éléments de charpente en acier.

[118] Si l'ASFC doit conclure qu'en Chine le prix intérieur des CUIA est largement fixé par le gouvernement et qu'il y a des motifs de croire qu'il serait différent dans un marché où jouerait la concurrence, l'ASFC déterminera les valeurs normales (dans la mesure où les renseignements en question seront disponibles) soit selon l'alinéa 20(1)c) d'après le prix de vente intérieur ou bien en additionnant un montant raisonnable pour tous les frais administratifs et les frais de vente et une marge bénéficiaire raisonnable au coût de production des marchandises en cause vendues par les producteurs dans tout pays désigné par l'ASFC, avec ajustement pour rendre les prix comparables; soit en application de l'alinéa 20(1)d) d'après le prix de vente au Canada de marchandises en cause importées de tout pays désigné par l'ASFC, avec ajustement pour rendre les prix comparables.

[119] Afin de pouvoir établir les valeurs normales advenant que l'alinéa 20(1)a) de la LMSI s'applique, l'ASFC s'est tournée vers les producteurs de CUIA en République fédérale d'Allemagne (Allemagne), en république de l'Inde (Inde), en Corée, en Malaisie, en Espagne, aux EAU, au Royaume-Uni et aux États-Unis pour s'enquérir des prix et des coûts chez eux. Elle a choisi ces pays parce que ce sont tous de grands exportateurs de CUIA au Canada. L'ASFC a demandé les prix et les coûts des producteurs coréens, espagnols, émiriens et britanniques : ils pourront servir à établir les valeurs normales si jamais l'alinéa 20(1)a) s'applique, sans compter que les pays en question sont visés par l'enquête. Elle a aussi posé des questions aux importateurs canadiens sur leurs ventes de CUIA importés.

## PREUVES DE SUBVENTIONNEMENT

[120] Selon l'article 2 de la LMSI, il y a subvention lorsque le gouvernement d'un pays autre que le Canada accorde une contribution financière qui confère un avantage aux personnes se livrant à la production ou à la commercialisation (à un stade quelconque) ou au transport de marchandises données, ou à leur exportation ou importation. Il y a aussi subvention lorsque toute forme de soutien du revenu ou des prix, au sens de l'article XVI de l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* de 1994, figurant à l'Annexe 1A de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce (OMC), confère un avantage.

[121] Au sens du paragraphe 2(1.6) de la LMSI, il y a contribution financière dans les cas suivants :

- a) des pratiques gouvernementales comportent un transfert direct de fonds ou d'éléments de passif ou des transferts indirects de fonds ou d'éléments de passif;
- b) des sommes qui, en l'absence d'une exonération ou d'une déduction, seraient perçues par le gouvernement ou des recettes publiques sont abandonnées ou non perçues;
- c) le gouvernement fournit des biens ou des services autres qu'une infrastructure générale, ou achète des biens;
- d) le gouvernement permet à un organisme non gouvernemental d'accomplir l'un des gestes mentionnés aux alinéas a) à c), ou le lui ordonne, dans les cas où le pouvoir ou l'obligation de les accomplir relèverait normalement du gouvernement, et cet organisme accomplit ces gestes essentiellement de la même manière que le gouvernement.

[122] Une entreprise d'État peut être considérée comme du « gouvernement » au sens du paragraphe 2(1.6) de la LMSI soit si elle a ou exerce l'autorité d'un gouvernement, soit si elle en est investie, ce que peuvent indiquer les facteurs suivants (lesquels ne sont pas toutefois des conditions absolues) : 1) l'EE s'est vu octroyer l'autorité ou en est investie de par la loi; 2) l'EE exerce une fonction gouvernementale; 3) l'EE est contrôlée de façon significative par le gouvernement; ou 4) une combinaison des trois points précédents.

[123] Une subvention pourra donner lieu à des mesures compensatoires si elle est spécifique, c'est-à-dire soit limitée de droit ou dans les faits à une entreprise donnée, soit prohibée. « Entreprise » au sens de la LMSI peut signifier un groupe d'entreprises, une industrie, voire un groupe d'industries. Finalement, si une subvention dépend en partie ou en totalité du rendement à l'exportation ou bien de l'utilisation de marchandises produites dans le pays d'exportation ou originaires de celui-ci, elle constituera une subvention prohibée, et donc spécifique au sens de l'article 2(7.2) de la LMSI aux fins d'une enquête sur le subventionnement.

[124] Selon le paragraphe 2(7.3) de la LMSI, même si une subvention n'est pas spécifique de droit, elle peut être considérée spécifique de fait si :

- a) elle est utilisée exclusivement par un nombre restreint d'entreprises;
- b) elle est surtout utilisée par une entreprise donnée;
- c) il y a octroi à un nombre restreint d'entreprises de montants de subvention disproportionnés;
- d) la manière dont l'autorité qui l'accorde exerce son pouvoir discrétionnaire montre que la subvention n'est pas généralement accessible.

[125] Aux fins d'une enquête sur le subventionnement, l'ASFC qualifie une subvention jugée spécifique de « subvention donnant lieu à une action », ce qui signifie que cette subvention fera l'objet de mesures compensatoires.

[126] Les plaignantes affirment que les marchandises en cause originaires ou exportées de la Chine sont subventionnées, et que leurs exportateurs bénéficient de subventions pouvant donner lieu à des actions, ces subventions provenant de plusieurs ordres de gouvernement y compris éventuellement leur province ou leur administration municipale.

### **Programmes visés par l'enquête**

[127] Les plaignantes font valoir que les marchandises en cause sont lourdement subventionnées, et que leurs exportateurs/producteurs reçoivent des subventions pouvant donner lieu à une action de la part de plusieurs ordres de gouvernement : gouvernement de la Chine, provinces, autorités locales.<sup>31</sup>

[128] La plainte donne une liste de 116 programmes de subvention dont auraient probablement profité les producteurs et exportateurs de marchandises en cause.<sup>32</sup> Elle renvoie largement à d'autres enquêtes de l'ASFC<sup>33</sup>, y compris dans les affaires *Extrusions d'aluminium, Caillebotis en acier, Tubes de cuivre, Modules muraux unitisés, Fils d'acier galvanisés, Barres d'armature, Modules photovoltaïques, Silicium-métal, Planchers laminés, Fournitures tubulaires pour puits de pétrole, Éviers en acier inoxydable et Tubes de canalisation*, mais les plaignantes se sont fiées aussi à une série d'études et de rapports<sup>34</sup>, à trois documents de l'OMC<sup>35</sup>, à des sites Web<sup>36</sup>, et aux rapports annuels de deux exportateurs connus.<sup>37</sup>

<sup>31</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 93.

<sup>32</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 93-119.

<sup>33</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, par. 305-311, 316, 322, 326-330, 332, 336, 337, 339, 340, 346-348.

<sup>34</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, Annexes 36, 39, 40, 41, 48, 55- 66, 68.

<sup>35</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, Annexes 55, 64, 68.

<sup>36</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, Annexes 56-63, 65, 66.

<sup>37</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, Annexes 40, 41.

[129] Des 116 programmes sur lesquels la plainte lui recommandait d'enquêter, l'ASFC en a rejeté 67, pour l'une ou l'autre des raisons suivantes selon le cas :

- a) Aucun des exportateurs ou producteurs de marchandises en cause ne se trouvait dans la région où le programme s'applique.
- b) L'ASFC n'avait pas de quoi déterminer si le programme était, réellement ou potentiellement, à la disposition des exportateurs ou producteurs de marchandises en cause.
- c) Le programme semblait, soit déjà expiré, soit aboli.
- d) Le programme semblait, soit le jumeau d'un autre programme à l'étude, soit couvert par un autre programme à l'étude.

[130] Si l'enquête doit révéler plus tard que certains programmes exclus de la liste ou jamais listés sont susceptibles d'avoir conféré un avantage aux producteurs ou exportateurs des marchandises en cause dans la PVE, l'ASFC s'enquerra de ces programmes en profondeur auprès de ces derniers et du gouvernement de la Chine, pour mieux enquêter dessus.

[131] L'ASFC a donc recensé 109 programmes potentiels suite à une étude en profondeur de ses propres enquêtes passées en subventionnement qui impliquaient la Chine, ses documents de recherche, et diverses formes de renseignements publics.

[132] À la lumière de la plainte et de sa propre analyse, l'ASFC a défini huit catégories de programmes et d'incitatifs probablement à la disposition des producteurs de marchandises en cause :

1. Encouragements aux zones économiques spéciales (ZES) et autres régions désignées
2. Prêts à des taux préférentiels et garanties de prêt
3. Aides et leurs équivalents
4. Programmes fiscaux à taux préférentiels
5. Exonération de droits et de taxes sur les intrants, les matières et la machinerie
6. Réduction des frais d'affectation des sols
7. Produits et services que l'État fournit pour moins cher que leur juste valeur marchande
8. Programme relatif aux capitaux propres

[133] En annexe se trouve la liste complète des 158 programmes sur lesquels l'ASFC va enquêter. Comme on va l'y voir plus en détail, il y a des motifs de croire que ces programmes sont des subventions pouvant donner lieu à une action, et aussi que les producteurs ou exportateurs de marchandises en cause pourraient en avoir tiré un avantage.

[134] Ont de très bonnes chances d'être prohibées au sens de la LMSI les subventions accordées dans le cadre de programmes où l'admissibilité des entreprises ou l'importance de l'avantage retiré dépend du rendement à l'exportation ou bien de l'utilisation de marchandises produites dans le pays exportateur ou originaires de celui-ci.

[135] Quant aux programmes d'encouragement aux entreprises actives dans les ZES ou autres régions désignées situées sur le territoire de l'autorité concernée, l'ASFC juge probable qu'ils puissent donner lieu à une action, puisqu'ils se limitent à une partie ou à la totalité des entreprises actives dans ces régions.

[136] En outre, l'ASFC juge que suffisamment de preuves portent à croire que les producteurs ou exportateurs de marchandises en cause pourraient recevoir des subventions sous la forme d'aides, de prêts à des taux préférentiels, d'exonérations de droits ou de taxes et de fourniture de biens et services, lesquels leur conféreraient un avantage et ne s'adresseraient pas nécessairement à toutes les sociétés établies sur le territoire des autorités concernées.

[137] L'ASFC va faire enquête pour savoir si ces programmes peuvent donner lieu à une action, et si les producteurs ou exportateurs de marchandises en cause en ont tiré un avantage.

### **Conclusion**

[138] Il y a suffisamment de preuves que les programmes de subvention **en annexe** sont effectivement à la disposition des producteurs et exportateurs chinois des marchandises en cause. L'ASFC a demandé au gouvernement de la Chine, aux exportateurs et aux producteurs les renseignements qui lui permettraient de juger si ces programmes étaient des subventions pouvant donner lieu à une action (c'est-à-dire à des mesures compensatoires en vertu de la LMSI) et si les exportateurs de marchandises en cause en avaient tiré un avantage.

### **Montant estimatif de subvention**

[139] Afin d'estimer le montant de subvention, les plaignantes ont prélevé un échantillon représentatif de quatre projets de CUIA réalisés au Canada et alimentés par des exportateurs de Chine. Pour chacun, elles ont calculé la différence entre le coût et le prix à l'exportation des marchandises en cause, utilisant pour cela des chiffres estimés par elles-mêmes.

[140] Pour sa part, l'ASFC a estimé le montant de subvention total touché par les producteurs et exportateurs en utilisant deux des quatre projets des plaignantes, remplaçant les deux derniers par deux autres projets de CUIA représentatifs réalisés au Canada qui figuraient dans la plainte. Elle a calculé la différence entre les coûts estimatifs des marchandises en cause et les prix à l'exportation estimatifs des quatre projets échantillonnés – lesquels, estimait-elle, étaient collectivement représentatifs de tous les projets de CUIA réalisés au Canada dans la PVE en subventionnement. Pour tous les quatre, les coûts estimatifs des marchandises en cause reposeraient sur la plainte, et les prix à l'exportation estimatifs, sur la documentation douanière. Et puisque les programmes cités ont la réputation de réduire radicalement les coûts de production, ce calcul est une estimation raisonnable du montant de subvention.

[141] L'analyse de l'ASFC montre que les marchandises en cause importées au Canada dans la période du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 30 juin 2016 étaient subventionnées, pour un montant de subvention avoisinant les 9,1 % du prix estimatif à l'exportation.



## **PREUVES DE DOMMAGE**

[142] D'après les plaignantes, les marchandises en cause ont fait l'objet d'un dumping et d'un subventionnement dommageables pour la branche de production nationale.

[143] La LMSI définit le dommage comme « le dommage sensible causé à une branche de production nationale », et une branche de production nationale comme l'ensemble des producteurs qui fabriquent au moins une proportion majeure des « marchandises similaires ». En l'espèce, l'ASFC a conclu que les CUIA fabriqués au Canada sont similaires aux marchandises en cause produites dans les pays visés.

[144] Pour illustrer leurs allégations, les plaignantes ont soumis des preuves d'une hausse des importations présumées sous-évaluées ou subventionnées, de pertes de ventes, d'un gâchage des prix, d'une baisse des prix, d'un effritement des parts de marché, d'une baisse de la production et de l'utilisation des capacités, de mauvais résultats financiers, et de pertes d'emplois.<sup>38</sup>

### **Hausse des importations sous-évaluées et subventionnées**

[145] Si entre 2013 et 2015 la valeur du marché canadien des CUIA a progressé de 8,6 %, la valeur des ventes des producteurs canadiens en revanche a reculé de 15,6 %. Et si entre 2014 et 2015 elle a augmenté d'à peu près 43,8 %, la valeur des ventes intérieures a pourtant reculé de 3,6 %. La hausse de la demande n'a pas profité aux producteurs canadiens; les importations des cinq pays visés par contre ont augmenté de 162 % entre 2013 et 2015, et pendant la montée (43,8 %) de la demande entre 2014 et 2015, le volume des importations de marchandises en cause a augmenté de 386 %, augmentant surtout pour la Chine; par ailleurs, le volume de CUIA importés de ce pays a augmenté de presque 900% entre 2013 et 2015. Sur la même période, la Corée a aussi fait progresser le volume de ses exportations au Canada de 28 %, et l'Espagne, de 51 %; pour les EAU et le Royaume-Uni par contre, ç'a plutôt été une baisse, bien que les EAU aient beaucoup plus exporté au Canada en 2015 qu'en 2014.

[146] La chute relative du volume d'importation de marchandises en cause dans la première moitié de 2016 est proportionnelle en quelque sorte à celle du marché total, laquelle est peut-être largement imputable au fait que l'expansion des sables bitumineux a du plomb dans l'aile à cause de la chute des prix du pétrole. Par exemple, le dernier numéro (été 2016) du *Alberta Oil Sands Industry Quarterly Update*, publication du gouvernement de l'Alberta qui fait le point sur tous les projets de ce secteur dans la province, parle encore de plusieurs projets en attente, suspendus ou annulés.<sup>39</sup> Le grand déclin de 2016 n'a pas empêché que la part de marché des marchandises en cause continue d'augmenter.

[147] Les importations de marchandises en cause s'imposent de plus en plus, surtout en provenance de la Chine et de la Corée. Conjugué aux marges estimatives de dumping imposantes, ce phénomène pourrait indiquer que les producteurs de ces deux pays livrent une guerre de prix féroce pour gagner des parts de marché au Canada.

<sup>38</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, par. 356.

<sup>39</sup> *Alberta Oil Sands Industry Quarterly Update – Summer 2016*;  
[http://www.albertacanada.com/files/albertacanada/AOSID\\_QuarterlyUpdate\\_Summer2016.pdf](http://www.albertacanada.com/files/albertacanada/AOSID_QuarterlyUpdate_Summer2016.pdf); p. 10-15.

## **Pertes de ventes**

[148] Avant 2013, affirment les plaignantes, la branche de production nationale alimentait en CUIA la majorité des projets industriels qui en avaient besoin et recevait presque toujours une invitation à soumissionner. Depuis cette année-là cependant, il semblerait que les firmes titulaires des contrats d'ingénierie, d'approvisionnement et de construction aient pris l'habitude de s'approvisionner dans les pays visés car il était su que les fournisseurs dans ces pays offraient leurs marchandises à des prix bien inférieurs à ceux de la branche de production nationale.<sup>40</sup>

[149] Les plaignantes citent en exemple 24 contrats de CUIA pour projets industriels qu'elles ont perdus. Tantôt au moins l'une d'elles avait soumissionné au moins une partie du projet concerné mais perdu au profit d'un producteur dans un pays visé, tantôt le contrat était allé directement aux producteurs des pays visés sans qu'elles ne fussent invitées à soumissionner, apparemment parce que les autres producteurs étaient disposés à vendre des CUIA à très bas prix.

[150] L'ASFC a analysé des rapports du Système de gestion de l'extraction de renseignements (SGER) et des lignes de documents douaniers, étudié des entreprises et des projets industriels sur Internet, puis comparé ses propres données aux allégations des plaignantes sur leurs ventes perdues. Elle a constaté que bien des projets avaient effectivement été alimentés par les pays visés, avec des marges de dumping considérables comme on l'a vu dans la section sur le dumping. Elle estime aussi que les CUIA de Chine sont subventionnés, comme on l'a vu dans la section sur le subventionnement. Il semble tout à fait probable à la lumière des renseignements disponibles que plusieurs pertes de ventes soient imputables à la grande différence entre les prix des soumissionnaires canadiens et ceux des fournisseurs étrangers retenus.

[151] Les plaignantes affirment que ces pertes de ventes représentent aussi de grosses pertes de revenus pour elles.

[152] C'est directement aux importations sous-évaluées et subventionnées qu'elles attribuent la baisse de leurs ventes.

[153] D'après son analyse de la plainte, l'ASFC juge que l'affirmation concernant les pertes de ventes est raisonnable, bien documentée, et en corrélation assez étroite avec les marchandises présumément sous-évaluées et subventionnées.

## **Gâchage des prix**

[154] Les plaignantes affirment que les importations sous-évaluées et subventionnées leur ont coûté des ventes et des parts de marché, parce que beaucoup moins chères que leurs propres produits. Elles ajoutent que cette situation les oblige elles-mêmes à demander moins cher, ce qui entraîne une compression des prix et de grosses pertes de revenus pour la branche de production nationale.

---

<sup>40</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, par. 376.

[155] Dans certains projets, l'ASFC a pu confirmer les allégations de gâchage de prix en utilisant les données du SGER pour comparer les soumissions des plaignantes avec ses propres prix à l'exportation estimatifs. Ces allégations lui semblent maintenant raisonnables et bien documentées; il existe, pour la période de 2013 à 2016, des signes probants de gâchage de prix.

### **Baisse de prix**

[156] Les plaignantes affirment que pour faire concurrence aux importations de marchandises en cause elles doivent soumissionner moins cher qu'avant, et que cet effritement des prix n'est pas sans conséquences sur la marge opérationnelle de la branche de production nationale : celle-ci aurait décliné entre 2013 et 2015, et le déclin serait appelé à se poursuivre en 2016.

[157] L'ASFC voit le déclin de la marge opérationnelle de la branche de production nationale, illustré dans la plainte, comme une preuve de la baisse des prix.

### **Effritement des parts de marché**

[158] Les plaignantes affirment que de 2013 jusqu'au premier trimestre de 2016 inclusivement, les marchandises en cause n'ont cessé de faire grandir la part de marché des pays visés pour les CUIA au Canada, tandis que la branche de production nationale a aujourd'hui une part de marché bien inférieure à ce qui lui était normal avant 2013.

[159] Comme l'indique le tableau 2, la part de marché des producteurs canadiens a fluctué entre 2013 et 2016 : une hausse de 10,9 points de pourcentage (2013-2014) a été suivie d'un déclin de 26,2 points de pourcentage (2014-2015); et si la part de marché estimative de 2016 était de 7,3 points de pourcentage supérieure, cette estimation ne tient qu'aux résultats du premier semestre.

[160] Quant aux marchandises en cause, l'ASFC constate que de 2013 à 2016 elles ont fait grandir la part de marché des pays visés au Canada.

### **Déclin de la production et du taux d'utilisation des capacités**

[161] Les plaignantes affirment que leur niveau de production et le taux d'utilisation de leurs capacités souffrent de la présence de plus en plus marquée des importations en provenance des pays visés.

[162] L'ASFC note une tendance généralisée à la baisse du taux d'utilisation des capacités dont on pourra raisonnablement inférer, si les conditions du marché ne changent pas, qu'elle menace la branche de production nationale.

### **Mauvais résultats financiers**

[163] Les plaignantes affirment que les profits nets les producteurs canadiens de CUIA ont chuté entre 2013 et 2016.

[164] L'ASFC convient que les résultats financiers de la branche de production nationale sont effectivement mauvais dans l'ensemble, au moins en partie à cause du dumping dommageable des marchandises en cause.

[165] L'ASFC juge que la marge opérationnelle de la branche de production nationale décline, et que les allégations de mauvais résultats financiers sont bien étayées.

### **Pertes d'emplois**

[166] Les plaignantes font état d'une baisse de leur effectif entre 2013 et le premier trimestre de 2016, baisse qu'elles attribuent à une faible utilisation de leurs capacités à l'heure où s'imposent les marchandises présumément sous-évaluées et subventionnées.

[167] L'ASFC constate que des emplois directs se sont perdus dans le secteur des CUIA, et qu'il est raisonnable de dire que la pression des importations présumément sous-évaluées et subventionnées menace d'en faire perdre encore.

### **MENACE DE DOMMAGE**

[168] D'après les plaignantes, les marchandises présumées sous-évaluées et subventionnées menaceraient de continuer à endommager la production nationale de marchandises similaires, ce qui serait évident à l'examen d'un certain nombre de facteurs susceptibles de se faire sentir dans les 18 à 24 prochains mois.

### **Les commandes sont rares**

[169] Les plaignantes sont d'avis que le déclin amorcé en 2013 dans la branche de production nationale va continuer en 2016 et encore au-delà; elles affirment que les commandes arrivent généralement au moins 12 mois à l'avance, et qu'actuellement elles sont rares.

[170] L'ASFC juge raisonnable de voir un lien de corrélation entre la présence croissante des marchandises présumément sous-évaluées et subventionnées d'une part et le déclin de la branche de production nationale d'autre part.

### **Les importations de marchandises en cause tendent à dominer le marché canadien**

[171] Pour les plaignantes, le fait que les marchandises présumées sous-évaluées et subventionnées continuent de s'imposer de plus en plus fortement sur le marché canadien à des prix plus bas que ceux des marchandises similaires fabriquées au pays implique la menace que le dommage à la branche de production nationale aille en s'aggravant, ce qu'elles prévoient par ailleurs jusqu'à la fin de 2017.<sup>41</sup>

[172] L'ASFC trouve raisonnables et bien documentées les allégations des plaignantes comme quoi la progression absolue et relative des importations de marchandises en cause présenterait une menace de dommage.

---

<sup>41</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 152.

## **Dans le domaine sidérurgique, la Chine a une trop grande capacité de production, et elle produit effectivement trop**

[173] Les plaignantes sont d'avis qu'une multitude de facteurs observables dans le secteur chinois des CUIA risquent de leur causer un dommage dans les 18 à 24 prochains mois.

[174] Les rapports publics de l'industrie prédisent un plafonnement de la capacité de production chinoise en 2016; les plaignantes ajoutent que la Chine ne va pas réussir à réduire sa surcapacité, et que donc sa production d'acier va continuer d'augmenter au moins jusqu'à la fin de 2016.<sup>42</sup> De surcroît, la demande serait en train de fléchir dans ce pays, et les producteurs de CUIA en seraient d'autant plus susceptibles de se procurer des intrants d'acier à bas prix pour ensuite exporter leur production au Canada.

[175] L'ASFC trouve tout à fait raisonnables et bien documentées les allégations concernant, d'une part la grande surcapacité des producteurs d'acier en Chine, et d'autre part la menace que cette surcapacité continue d'augmenter. L'acier est un intrant de prime importance pour les CUIA.

### **Des marchés sous tension**

#### *Chine*

[176] Les plaignantes affirment que dans les prochaines années les producteurs chinois de CUIA vont se sentir pressés d'exporter au Canada par le ralentissement de l'économie chinoise y compris dans les secteurs de la construction, du gaz et du pétrole, mais aussi par le tassement de l'industrie des produits d'acier finis. Les prédictions des publications spécialisées vont dans le même sens.<sup>43</sup>

[177] D'après les plaignantes, les producteurs chinois de CUIA vont devoir se concentrer sur l'exportation étant donné que le secteur de la construction ralentit; de même, puisque le secteur minier souffre d'une grande surcapacité que le gouvernement de la Chine s'affaire à réduire, la consommation intérieure de CUIA va apparemment diminuer dans les deux prochaines années, forçant les producteurs à se chercher de nouveaux clients à l'étranger.

[178] Les plaignantes ajoutent documentation à l'appui que beaucoup de producteurs d'acier chinois sont des entreprises d'État, ce qui aide à comprendre qu'ils continuent à produire sans égard à la surcapacité ni à la non-rentabilité.<sup>44</sup>

[179] L'ASFC juge raisonnables et bien documentées les allégations des plaignantes comme quoi les tensions sur le marché chinois présentent une menace pour le secteur canadien des CUIA.

---

<sup>42</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 154.

<sup>43</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 158-162.

<sup>44</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 160-161.



## *Corée*

[180] Les plaignantes écrivent que d'après les données de l'industrie, la chute de la consommation des produits d'acier finis en Corée est déjà bien amorcée et qu'elle va continuer au moins jusqu'en 2017. Elles ajoutent que vu la pression des importations de Chine et le déclin des exportations de profilés d'acier, les producteurs coréens vont pratiquer le dumping de CUIA, notamment au Canada, pour tenter de garder leurs parts de marché, de demeurer compétitifs et de récupérer leurs coûts de production. Comme ceux de Chine par ailleurs, les producteurs de Corée verraient un avantage à exporter des produits en amont contenant des sections et des tôles d'acier, le principal intrant pour la fabrication de CUIA.<sup>45</sup>

[181] L'ASFC juge raisonnables et bien documentées les allégations des plaignantes comme quoi les tensions sur le marché coréen présentent une menace pour le secteur canadien des CUIA.

## *Espagne*

[182] Les plaignantes affirment que d'après les données de l'industrie en Espagne et dans l'Union européenne, la faible consommation d'acier, la stagnation dans l'Union européenne et l'afflux des importations d'acier en provenance notamment de la Chine font que l'industrie sidérurgique espagnole va tenter d'écouler ses produits d'acier à l'étranger, au Canada notamment.<sup>46</sup> Les plaignantes ajoutent que même si en Espagne le secteur de la construction prend du mieux, les données de l'industrie portent à croire que la consommation d'acier n'est pas près de remonter et que le secteur de la construction non résidentielle va rester anémique avec très peu de gros projets d'infrastructure.<sup>47</sup>

[183] L'ASFC juge raisonnables et bien documentées les allégations des plaignantes comme quoi les tensions sur le marché espagnol présentent une menace pour le secteur canadien des CUIA.

## *Royaume-Uni*

[184] Les plaignantes citent beaucoup de sources selon lesquelles l'industrie sidérurgique britannique souffre des importations massives de produits à bas prix en provenance de la Chine<sup>48</sup>, lesquelles s'expliquent par la surcapacité dans ce pays. Plusieurs entreprises rapportent aussi beaucoup de licenciements en 2015.<sup>49</sup> Les plaignantes ajoutent que le marché britannique est saturé d'acier de construction, si bien que les producteurs nationaux vont chercher de nouveaux marchés d'exportation; si les conditions de leur marché intérieur sont aussi dommageables que dans les autres pays visés, les producteurs britanniques pourraient donc chercher à vendre des CUIA sur de nouveaux marchés d'exportation dont le Canada.

---

<sup>45</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 162.

<sup>46</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 164-167.

<sup>47</sup> *Ibid.*

<sup>48</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 167-170.

<sup>49</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 169-170.

[185] L'ASFC juge raisonnable d'affirmer que le surplus d'acier dans leur pays, auquel s'ajoute l'afflux croissant d'importations à bas prix en provenance de la Chine, va amener les producteurs britanniques à chercher d'autres marchés d'exportation, dont le Canada.

#### *Émirats arabes unis*

[186] Selon les plaignantes, puisque le relâchement dans les secteurs gazier et pétrolier fait baisser la consommation dans leurs marchés d'exportation traditionnels, les EAU vont solliciter des commandes ailleurs, au Canada par exemple.<sup>50</sup> De surcroît, les données de l'industrie montreraient que les secteurs émiriens du gaz et du pétrole souffrent beaucoup de la chute des prix du pétrole.

[187] Les mauvaises conditions du marché émirien vont entraîner directement des dommages inévitables pour la branche de production canadienne dans les prochaines années. En outre, les projets industriels ici au Canada sont plus rares et donc plus âprement disputés qu'avant : voilà qui accentuera sans doute la propension des exportateurs à pratiquer le dumping.

[188] L'ASFC juge raisonnable d'affirmer que les tensions sur le marché émirien présentent une menace de dommage pour la branche de production canadienne des CUIA.

#### **Vulnérabilité face aux importations à prix déloyaux**

[189] Les plaignantes croient que les projets nécessitant des CUIA vont se raréfier dans les prochaines années, à cause du prix du pétrole et des produits de base, et que par conséquent la branche de production nationale et les producteurs de marchandises en cause vont se disputer férocelement le marché canadien. À l'heure où les commandes sont rares et les profits maigres pour l'industrie, les plaignantes croient que les dommages vont aller en s'aggravant pour la branche de production nationale si la concurrence reste déloyale et que la demande de CUIA ne s'améliore pas.<sup>51</sup>

[190] L'ASFC reconnaît que la branche de production nationale est effectivement vulnérable au dumping et au subventionnement des marchandises en cause.

#### **LIEN DE CAUSALITÉ ENTRE LE DUMPING/SUBVENTIONNEMENT ET LE DOMMAGE**

[191] Pour l'ASFC, les preuves soumises par les plaignantes donnent une indication raisonnable que ces dernières ont subi un dommage à cause du dumping et du subventionnement présumés des marchandises en cause, ce dommage prenant la forme d'une hausse des importations présumées sous-évaluées ou subventionnées, de pertes de ventes, d'un gâchage des prix, d'une baisse des prix, d'un effritement des parts de marché, d'une baisse de la production et de l'utilisation des capacités, de mauvais résultats financiers, et de pertes d'emplois. Ce dommage n'est pas sans rapport avec l'avantage concurrentiel que le dumping et le subventionnement présumés donneraient aux marchandises importées.

<sup>50</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 170-171.

<sup>51</sup> Pièce 2 (NC) – Plainte sur les CUIA, p. 172.

[192] Pour l'ASFC finalement, les preuves soumises par les plaignantes donnent une indication raisonnable que les présumés dumping et subventionnement, s'ils continuent, menaceront de causer encore un dommage à la branche de production nationale.

## **CONCLUSION**

[193] De la plainte, des autres renseignements disponibles et de ses propres documents internes sur les importations, l'ASFC conclut que certains CUIA originaires ou exportés de Chine, de Corée, d'Espagne, des EAU et du Royaume-Uni sont sous-évalués; que certains CUIA originaires ou exportés de Chine sont subventionnés; et qu'il y a une indication raisonnable que ce dumping et ce subventionnement ont causé, et menacent de causer encore, un dommage à la branche de production nationale. Le 12 septembre 2016 donc, par suite de son examen des preuves et de son propre travail d'analyse, l'ASFC a ouvert des enquêtes en dumping et en subventionnement.

## **PORTÉE DES ENQUÊTES**

[194] L'ASFC enquête pour savoir si les marchandises en cause ont été sous-évaluées ou subventionnées.

[195] L'ASFC a demandé des renseignements à tous les exportateurs et importateurs éventuels afin de déterminer si les marchandises en cause importées au Canada durant la PVE, soit du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 30 juin 2016, ont été sous-évaluées. Les renseignements demandés serviront à établir les valeurs normales, les prix à l'exportation et les marges de dumping, s'il y a lieu.

[196] L'ASFC a demandé des renseignements aux producteurs et aux exportateurs de gros tubes de canalisation de la Chine ainsi qu'au gouvernement de la Chine, pour déterminer si les conditions de l'article 20 existent dans le secteur visé par l'enquête. L'ASFC a aussi demandé des renseignements sur l'établissement des coûts et les ventes aux producteurs de CUIA en Allemagne, en Inde, en Corée, en Malaisie, en Espagne, aux EAU, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Ces renseignements, s'ils sont disponibles et suffisants, serviront à établir les valeurs normales des marchandises au cas où l'ASFC serait d'avis que les éléments de preuve dans cette enquête démontrent que les conditions énoncées à l'article 20 existent en Chine dans le secteur des éléments de charpente en acier, qui comprend les CUIA.

[197] L'ASFC a aussi demandé des renseignements au gouvernement et à tous les exportateurs éventuels de la Chine afin de déterminer si les marchandises en cause importées au Canada durant la PVE, soit du 1<sup>er</sup> janvier 2014 au 30 juin 2016, ont été subventionnées; ces données serviront à établir les montants de subvention le cas échéant.

[198] Toutes les parties ont été clairement avisées des renseignements dont l'ASFC avait besoin, et aussi des délais dont elles disposaient pour les fournir.

## MESURES À VENIR

[199] Le TCCE mènera une enquête préliminaire pour déterminer si les éléments de preuve indiquent, de façon raisonnable, que les présumés dumping et subventionnement des marchandises ont causé ou menacent de causer un dommage à la branche de production nationale. Le TCCE doit rendre sa décision dans les 60 jours suivant la date d'ouverture des enquêtes. Si ses conclusions à cet égard sont négatives, il sera mis fin aux enquêtes.

[200] Si le TCCE détermine que les éléments de preuve révèlent, de façon raisonnable, un dommage à la branche de production nationale et si l'ASFC détermine, lors de l'étape provisoire des enquêtes, que les marchandises ont été sous-évaluées ou subventionnées, l'ASFC rendra une ou des décisions provisoires de dumping ou de subventionnement dans les 90 jours suivant la date d'ouverture des enquêtes, soit d'ici le 12 décembre 2016. Si les circonstances le justifient, cette période pourrait être portée à 135 jours à compter de la date d'ouverture des enquêtes.

[201] Auparavant, l'article 35 de la LMSI obligeait l'ASFC à mettre fin au volet de son enquête sur les marchandises d'un pays donné si, à tout moment avant de prendre une décision provisoire, elle acquérait quant à celles-ci la conviction soit que les preuves de dumping ou de subventionnement n'étaient pas suffisantes pour justifier la procédure, soit que la marge de dumping ou le montant de subvention était minimal, soit que le volume réel et potentiel des marchandises sous-évaluées ou subventionnées était négligeable.

[202] La LMSI a changé le 22 juin 2016 de sorte que désormais, l'ASFC met fin au volet de son enquête sur les marchandises d'un pays donné si, avant de prendre une décision provisoire, elle acquiert la conviction simplement que leur volume est négligeable.

[203] Les importations de marchandises en cause dédouanées par l'ASFC à compter de la date d'une décision provisoire de dumping ou de subventionnement, si cette décision ne dit pas que la marge de dumping ou le montant de subvention est minimal, pourraient être assujetties à des droits provisoires ne dépassant pas la marge estimative de dumping des marchandises importées ou le montant de la subvention dont elles bénéficient.

[204] Si l'ASFC rend des décisions provisoires de dumping ou de subventionnement, les enquêtes se poursuivront en vue d'une décision définitive dans les 90 jours suivant la date des décisions provisoires.

[205] Si après les décisions provisoires l'enquête révèle que les marchandises en cause d'un pays donné ne sont pas sous-évaluées ou subventionnées ou encore que la marge de dumping ou le montant de subvention est minimal, il sera mis fin au volet de l'enquête en dumping ou en subventionnement (selon le cas) portant sur ces marchandises.

[206] Advenant des décisions définitives de dumping ou de subventionnement, le TCCE poursuivra son enquête et tiendra des audiences publiques sur la question du dommage sensible causé à la branche de production nationale. Le TCCE est tenu de rendre des conclusions à l'égard des marchandises auxquelles s'appliquent les décisions définitives de dumping ou de subventionnement au plus tard 120 jours après les décisions provisoires de l'ASFC.



[207] Si le TCCE conclut à un dommage, les importations des marchandises en cause dédouanées par l'ASFC après cette date seront assujetties à des droits antidumping d'un montant égal à la marge de dumping applicable et à des droits compensateurs d'un montant égal au montant de subvention dont ont bénéficié les marchandises importées. Si des droits antidumping et des droits compensateurs s'appliquent aux marchandises en cause, le montant des droits antidumping pourra être réduit dans une proportion correspondant à toute subvention à l'exportation.

### **DROITS RÉTROACTIFS SUR LES IMPORTATIONS MASSIVES**

[208] Quand il enquête sur le dommage causé à la branche de production nationale, le TCCE peut se demander si les marchandises sous-évaluées ou subventionnées qui ont été importées un peu avant ou après l'ouverture de l'enquête constituent des importations massives sur une période relativement courte qui ont causé un dommage à la branche de production nationale.

[209] Si le TCCE en conclut ainsi, des droits antidumping et compensateurs rétroactifs pourront s'appliquer aux marchandises en cause importées au Canada et dédouanées par l'ASFC dans les 90 jours avant une décision provisoire de dumping ou de subventionnement de l'ASFC.

[210] Quant aux importations de marchandises subventionnées qui ont causé un dommage, cette disposition ne s'applique que dans la mesure où l'ASFC a conclu que les subventions étaient prohibées, comme nous l'avons expliqué sous « Preuve de subventionnement ». Le cas échéant, les droits compensateurs rétroactifs équivaldront à la partie du montant de subvention qui constitue une subvention prohibée.

### **ENGAGEMENTS**

[211] Après que l'ASFC a pris une décision provisoire de dumping, si cette décision ne dit pas que la marge de dumping est minimale, un exportateur peut s'engager par écrit à réviser ses prix de vente au Canada de façon à éliminer la marge de dumping ou l'effet dommageable du dumping. Ne seront acceptés que les engagements visant la totalité ou la quasi-totalité des exportations vers le Canada des marchandises sous-évaluées.

[212] De même, après que l'ASFC a pris une décision provisoire de subventionnement, si cette décision ne dit pas que le montant de subvention est minimal, un gouvernement étranger peut s'engager par écrit à éliminer le subventionnement des marchandises exportées ou l'effet dommageable du subventionnement, en limitant le montant de la subvention ou la quantité des marchandises exportées au Canada. D'autre part, les exportateurs peuvent, avec le consentement écrit de leur gouvernement, s'engager à réviser leurs prix de vente de façon à éliminer le montant de subvention ou l'effet dommageable du subventionnement.

[213] Les parties intéressées peuvent formuler des observations sur l'acceptabilité des engagements dans les neuf jours après que ceux-ci ont été présentés à l'ASFC. Cette dernière tiendra une liste des parties qui veulent être avisées des propositions d'engagement. Ces parties doivent fournir leur nom, leur numéro de téléphone, leur numéro de télécopieur, leur adresse postale et leur adresse électronique à l'une des personnes désignées sous « Renseignements ».



[214] Si l'ASFC accepte des engagements, les enquêtes et la perception des droits provisoires seront suspendues, mais un exportateur pourra toujours lui demander de mener à terme ses enquêtes et au TCCE de mener à terme son enquête sur le dommage.

## **PUBLICATION**

[215] Un avis d'ouverture des enquêtes qui nous intéressent sera publié dans la *Gazette du Canada* conformément au sous-alinéa 34(1)a)(ii) de la LMSI.

## **RENSEIGNEMENTS**

[216] Nous invitons les parties intéressées à présenter par écrit des exposés renfermant les faits, les arguments et les éléments de preuve qui, selon elles, ont trait aux présumés dumping et subventionnement. Elles devront les adresser à l'une des personnes mentionnées ci-après.

[217] Pour la phase préliminaire des enquêtes, l'ASFC ne tiendra compte que des renseignements qu'elle aura reçus au plus tard le 19 octobre 2016.

[218] Tous les renseignements que les parties intéressées auront présentés à l'ASFC pour les enquêtes qui nous intéressent seront considérés comme publics à moins de porter clairement la mention « confidentiel ». La partie qui soumet un exposé confidentiel doit présenter en même temps une version non confidentielle dudit exposé, à laquelle les autres parties intéressées auront accès sur demande.

[219] Les renseignements confidentiels présentés à l'ASFC seront communiqués, sur demande écrite, à l'avocat indépendant des parties aux présentes procédures, sous réserve des conditions protégeant la confidentialité des renseignements. Les renseignements confidentiels peuvent être communiqués au TCCE, à toute cour canadienne, ou à un groupe spécial de règlement des différends de l'OMC/ALÉNA. Pour connaître la politique de la Direction sur la communication des renseignements en vertu de la LMSI, on pourra s'adresser à l'une des personnes susmentionnées ou bien consulter le site web de l'ASFC.

[220] Les calendriers des enquêtes et une liste complète des pièces justificatives et des renseignements sont disponibles à l'adresse suivante : [www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/i-e/menu-fra.html](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi/i-e/menu-fra.html). La liste sera tenue à jour.

[221] Le présent *Énoncé des motifs* a été remis aux personnes directement intéressées. Il est aussi publié sur le site web de l'ASFC à l'adresse ci-dessous. Voici à qui s'adresser pour en savoir plus :

**Adresse :** Centre de dépôt et de communication des documents  
de la LMSI  
Direction des programmes commerciaux et antidumping  
Agence des services frontaliers du Canada  
100, rue Metcalfe, 11<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario) K1A 0L8  
Canada

**Téléphone :** Denis Chénier 613-952-7547  
Vanessa Riendeau 613-960-3099

**Télécopieur :** 613-948-4844

**Courriel :** [simaregistry@cbsa-asfc.gc.ca](mailto:simaregistry@cbsa-asfc.gc.ca)

**Site web :** [www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi](http://www.cbsa-asfc.gc.ca/sima-lmsi)

Le directeur général  
Direction des programmes commerciaux et antidumping

  
Brent McRoberts

PIÈCE JOINTE

1. Annexe – Description des programmes et encouragements recensés

## ANNEXE – DESCRIPTION DES PROGRAMMES ET ENCOURAGEMENTS RECENSÉS

Les preuves soumises par les plaignantes et obtenues par l'ASFC portent à croire que le gouvernement de la Chine aurait peut-être aidé les exportateurs et producteurs de marchandises en cause comme suit. Aux fins de l'enquête en subventionnement, « gouvernement de la Chine » englobe tous les ordres de gouvernement : gouvernements fédéral, central, provinciaux/étatiques, régionaux; administrations municipales, villes, cantons, villages, collectivités locales; autorités législatives, administratives ou judiciaires. Les avantages conférés par les entreprises d'État, lesquelles soit ont ou exercent une autorité gouvernementale, soit en sont investies, peuvent aussi être réputés conférés par le gouvernement de la Chine.

### **I. Encouragements aux zones économiques spéciales (ZES) et autres régions désignées**

- Programme 1 : Exemption totale ou partielle de l'impôt foncier spécial et des frais d'affectation des sols dans les ZES et autres régions désignées
- Programme 2 : Amortissement accéléré sur les biens fixes
- Programme 3 : Amortissement accéléré sur les biens incorporels
- Programme 4 : Remboursement de l'impôt sur le revenu lorsque les profits sont réinvestis dans les ZES et d'autres régions désignées
- Programme 5 : Exemption ou réduction de l'impôt sur le revenu local
- Programme 6 : Prime pour le paiement des impôts
- Programme 7 : Exemption des droits de douane et de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) sur les matières et le matériel importés dans les ZES et dans d'autres régions désignées
- Programme 8 : Politiques fiscales préférentielles pour les régions de l'Ouest et du Centre et pour la vieille base industrielle du Nord-Ouest
- Programme 9 : Biens ou marchandises que des organismes publics offrent pour des prix préférentiels à des entreprises situées dans les ZES et autres régions désignées
- Programme 10 : Exemption des droits de douane et exemption de la TVA sur les machines, le matériel et les matériaux de construction importés dans la zone de traitement des exportations pour la construction d'installations de production (par exemple une usine et un entrepôt) à cet endroit
- Programme 11 : Exemption des droits de douane et exemption de la TVA sur les machines, le matériel, les moules/matrices et les pièces de rechange correspondantes importés dans la zone de traitement des exportations et utilisés dans la production par des entreprises à cet endroit
- Programme 12 : Remboursement ou exemption des droits à l'exportation sur les marchandises exportées produites dans la zone de traitement des exportations et exportées de cette zone
- Programme 13 : Remboursements et exemptions de la TVA sur les machines, le matériel et les matériaux de construction achetés au pays et utilisés soit pour fabriquer des marchandises à exporter, soit pour construire des usines dans la zone de traitement des exportations
- Programme 14 : Déduction supplémentaire pour les biens incorporels

- Programme 15 : Prime pour les entreprises reconnues au moins au niveau provincial comme étant axées sur la haute technologie ou les nouvelles technologies
- Programme 16 : Prime pour les nouveaux produits clés reconnus au niveau national, ainsi que pour les nouvelles technologies et les produits de haute technologie reconnus au niveau provincial
- Programme 17 : Bourse pour les projets clés en sciences et technologies au niveau provincial
- Programme 18 : Bourses et subventions financières pour investir dans le matériel et les biens fixes
- Programme 19 : Exemption des frais de service, des frais administratifs ou des impôts fonciers
- Programme 20 : Exemption totale ou partielle de l'impôt sur le revenu des entreprises
- Programme 21 : Prime pour le projet implanté dans la zone
- Programme 22 : Subvention pour les dépenses de construction et de location de terrains

## **II. Prêts à des taux préférentiels et garanties de prêts**

- Programme 23 : Prêts et bonification d'intérêts accordés dans le cadre du Programme de revitalisation du Nord-Est
- Programme 24 : Crédit de la banque d'import-export de Chine pour les vendeurs à l'exportation de nouvelles technologies et de produits de haute technologie
- Programme 25 : Crédit aux importations de la banque d'import-export de Chine
- Programme 26 : Crédit de la banque d'import-export de Chine pour les marchés de travaux à l'étranger
- Programme 27 : Prêts à des taux préférentiels pour les projets clés nationaux/provinciaux d'industrialisation en science et technologie, les projets d'industrialisation en haute technologie, les projets de commercialisation des réalisations en sciences et technologie, l'industrie de la fabrication de l'équipement moderne et les projets clés d'industrialisation en technologie de l'information : Liaoning
- Programme 28 : Fonds spécial pour les prêts garantis aux petites et moyennes entreprises (PME) axées sur le commerce extérieur
- Programme 29 : Fonds spécial pour les prêts garantis aux PME en sciences et technologies
- Programme 30 : Prêts et financement des banques d'État à des taux préférentiels

## **III. Aides et leurs équivalents**

- Programme 31 : Aides pour l'accréditation à l'échelle internationale
- Programme 32 : Fonds d'innovation pour les PME
- Programme 33 : Fonds spécial pour l'expansion du commerce par les sciences et technologies : province de Guangdong
- Programme 34 : Fonds spécial pour la coopération étrangère en matière économique et technique
- Programme 35 : Fonds d'élaboration de marques pour l'exportation
- Programme 36 : Fonds du plan provincial de développement scientifique
- Programme 37 : Encouragements à l'établissement de sièges sociaux et de sièges régionaux
- Programme 38 : Aide – Fonds provisoire spécial de promotion dans l'industrie
- Programme 39 : Prime pour la réduction des émissions et les économies d'énergie
- Programme 40 : Aide au brevetage

- Programme 41 : Aide – Fonds de développement de l'industrie des services
- Programme 42 : Fonds de soutien aux nouvelles industries stratégiques
- Programme 43 : Aide pour la qualité
- Programme 44 : Aides aux activités d'exportation
- Programme 45 : Aide – Fonds spécial provincial de développement du commerce et de l'économie à l'étranger
- Programme 46 : Centres de technologie d'entreprise
- Programme 47 : Aide – Fonds de soutien spécial pour la commercialisation des innovations technologiques et des résultats de recherche
- Programme 48 : Fonds du marché international pour les PME exportatrices
- Programme 49 : Remboursement des dépenses juridiques relatives aux droits antidumping et compensateurs par les autorités locales
- Programme 50 : Aide – Fonds spécial pour encourager la croissance stable du commerce à l'étranger
- Programme 51 : Fonds de soutien spécial pour le projet de développement de l'industrie de la haute technologie et des nouvelles technologies
- Programme 52 : Aides, prêts et autres encouragements pour le développement des marques renommées, des marques chinoises les plus connues mondialement, et d'autres marques bien connues
- Programme 53 : Fonds de soutien : Guangdong
- Programme 54 : Stratégie uniforme en cinq points : province de Liaoning
- Programme 55 : Fonds pour les projets auxquels collaborent le gouvernement, les banques et les entreprises : Guangdong
- Programme 56 : Fonds spécial des Guangdong pour les sciences et les technologies d'importance
- Programme 57 : Fonds provincial spécial des Guangdong pour l'innovation financière et technologique
- Programme 58 : Fonds provincial spécial pour les intérêts sur les prêts aux PME : Guangdong
- Programme 59 : Fonds de soutien des Liaoning pour les projets visant à régler les questions technologiques déterminantes pour la production et la recherche-développement
- Programme 60 : Fonds d'innovation technologique pour les PME en sciences et technologies : Liaoning
- Programme 61 : Fonds de soutien spécial et prêts spéciaux pour revitaliser la vieille base industrielle du Nord-Est : ministère des Sciences et Technologies
- Programme 62 : Fonds de soutien spécial pour les projets clés des « 500 chefs de file des industries contemporaines » : Guangdong
- Programme 63 : Fonds spécial de développement des PME
- Programme 64 : Fonds spécial de développement des petites et moyennes sociétés de négoce
- Programme 65 : Fonds spécial pour l'assurance-crédit à l'exportation : Guangdong
- Programme 66 : Aide relative aux intérêts pour les projets de rénovation de la technologie : Liaoning
- Programme 67 : Aide relative aux intérêts pour l'application des technologies de l'information : Liaoning
- Programme 68 : Fonds de garantie des prêts pour les entreprises en sciences et technologies : Liaoning



- Programme 69 : Fonds pour l'optimisation de la structure des importations et exportations : produits du génie électronique et mécanique, nouvelles technologies, et haute technologie
- Programme 70 : Fonds spécial pour le contrôle de la pollution des Trois Fleuves, des Trois Lacs et du fleuve Songhua
- Programme 71 : Subventionnement des exportations gouvernementales et de l'innovation dans les produits : Shandong
- Programme 72 : Aide à l'exportation
- Programme 73 : Fonds spécial pour le développement de l'industrie manufacturière de pointe
- Programme 74 : Fonds spécial pour le développement de l'industrie de l'innovation culturelle
- Programme 75 : Fonds spécial pour la protection de l'environnement
- Programme 76 : Fonds spécial pour l'économie d'énergie et la réduction des émissions
- Programme 77 : Fonds spécial pour l'innovation en sciences et technologies
- Programme 78 : Fonds spécial pour la revitalisation des industries névralgiques et les rénovations technologiques
- Programme 79 : Subvention au paiement des intérêts pour les projets spéciaux
- Programme 80 : Subvention pour la démolition et le déménagement des usines
- Programme 81 : Subvention à la construction d'infrastructures
- Programme 82 : Subvention à la création et à la commercialisation des produits de haute technologie
- Programme 83 : Remboursement de taxes et autres frais
- Programme 84 : Encouragement à la transformation et à l'application des nouvelles technologies et des percées en haute technologie
- Programme 85 : Subvention financière à la formation du personnel
- Programme 86 : Subvention financière pour le traitement des gaz de combustion
- Programme 87 : Subvention pour les entreprises qui obtiennent beaucoup de brevets
- Programme 88 : Fonds spécial d'encouragement au développement des sciences et technologies
- Programme 89 : Fonds spécial pour le développement des noms de marques
- Programme 90 : Fonds spécial pour la prospection de clientèle
- Programme 91 : Fonds de soutien pour le centre de recherche-développement des entreprises de haute technologie ou de nouvelles technologies reconnues au niveau provincial
- Programme 92 : Prime pour le rattrapage des retards dans la capacité de production
- Programme 93 : Subvention financière pour le projet démonstratif des entreprises qui veulent se doter d'un centre d'administration de l'énergie
- Programme 94 : Subvention financière pour l'ajustement de la structure de l'industrie
- Programme 95 : Encouragement à la recherche-développement
- Programme 96 : Récompense pour les rénovations visant l'économie d'énergie
- Programme 97 : Encouragement au développement du monde des affaires et du commerce
- Programme 98 : Aide financière au développement de la haute technologie et des nouvelles technologies
- Programme 99 : Aide financière pour importer du matériel de pointe
- Programme 100 : Aide financière et récompense pour la normalisation dans les entreprises industrielles
- Programme 101 : Fonds spécial pour l'investissement à l'étranger et coopération internationale

- Programme 102 : Subvention aux intérêts pour l'importation des produits et technologies favorisés
- Programme 103 : Fonds spécial pour le développement de l'activité économique privée
- Programme 104 : Subvention foncière
- Programme 105 : Subvention financière pour la construction dans des projets spéciaux ou particuliers
- Programme 106 : Subvention financière pour la vente de terrains ou de droits d'utilisation du sol à l'État
- Programme 107 : Subvention financière au développement et à la restructuration
- Programme 108 : Fonds spécial national pour le développement technologique
- Programme 109 : Fonds spécial pour le développement technologique visant un acier de construction efficace et économique
- Programme 110 : Subvention provinciale pour les projets de modernisation qui deviennent des modèles à suivre dans l'industrie de la construction
- Programme 111 : Fonds spécial du régime national pour les sciences et technologies
- Programme 112 : Subvention financière pour les gros achats de matériel en recherche-développement
- Programme 113 : Subvention financière pour l'application ou l'usage initial du matériel d'envergure en recherche-développement
- Programme 114 : Subvention financière pour les nouveaux investissements à valeur ajoutée en industrialisation : haute technologie et nouvelles technologies
- Programme 115 : Fonds spécial provincial pour les sciences et les technologies
- Programme 116 : Aide financière provinciale pour les rénovations techniques importantes
- Programme 117 : Fonds spécial provincial pour le développement des PME en sciences et technologies
- Programme 118 : Fonds spécial pour encourager un développement équilibré des activités économiques extérieures et des échanges commerciaux interrégionaux
- Programme 119 : Fonds spécial provincial pour l'informatisation
- Programme 120 : Fonds spécial provincial pour les initiatives novatrices
- Programme 121 : Fonds spécial provincial pour les rénovations techniques
- Programme 122 : Aide pour les intérêts sur les exportations de produits et de matériel de haute technologie : Liaoning
- Programme 123 : Compensation des frais d'intérêt sur le financement de l'assurance des crédits à l'exportation
- Programme 124 : Compensation des frais d'intérêt sur le financement des exportations
- Programme 125 : Bourse pour les sciences et la technologie
- Programme 126 : Fonds pour l'équipe des innovations clés
- Programme 127 : Exemption totale ou partielle de la contribution au fonds pour la conservation des ressources en eau
- Programme 128 : Fonds spécial pour la stratégie orientée vers l'extérieur
- Programme 129 : Récompense – nettoyage-production
- Programme 130 : Aide aux entreprises en sciences et technologies de pointe
- Programme 131 : Aide financière pour les projets ou autres travaux de conservation des ressources en eau
- Programme 132 : Primes aux entreprises dont les produits méritent d'être reconnus comme des marques chinoises populaires ou bien connues

- Programme 133 : Primes au talent
- Programme 134 : Exemption de la contribution au fonds de protection contre les inondations
- Programme 135 : Fonds à intérêts réduits pour les prêts de rénovation technique
- Programme 136 : Fonds d'innovation national pour les entreprises axées sur la technologie
- Programme 137 : Fonds pour la recherche-développement axée sur les produits destinés à l'exportation

#### **IV. Programmes fiscaux à taux préférentiels**

- Programme 138 : Politiques fiscales préférentielles pour la recherche-développement par les EPE
- Programme 139 : Politiques fiscales préférentielles pour les EPE et les entreprises étrangères qui ont des établissements ou des lieux d'affaires en Chine, qui se livrent à la production ou à des opérations commerciales et qui achètent du matériel produit localement
- Programme 140 : Politiques fiscales préférentielles à l'intention des entreprises chinoises qui pour leurs améliorations technologiques achètent du matériel produit au pays
- Programme 141 : Exonération totale ou partielle de la TVA et de l'impôt sur le revenu pour les entreprises qui adoptent la transformation de créances en participation
- Programme 142 : Réduction de l'impôt sur le revenu pour les nouvelles entreprises de haute technologie
- Programme 143 : Exemption, pour les EPE, des taxes municipales sur l'entretien et la construction, et des surcharges pour les frais d'études
- Programme 144 : Déduction fiscale supplémentaire pour les dépenses en recherche-développement
- Programme 145 : Politique fiscale préférentielle pour les frais que les entreprises de haute technologie et de nouvelles technologies engagent dans les études de leurs employés
- Programme 146 : Déductibilité fiscale totale ou partielle du produit de la vente ou de la cession de technologies
- Programme 147 : Politique fiscale préférentielle pour encourager l'emploi
- Programme 148 : Compensations fiscales pour l'investissement dans l'acquisition d'installations spéciales destinées à la protection de l'environnement, à la conservation de l'énergie et des eaux, et à la sécurité au travail
- Programme 149 : Avantages fiscaux pour les entreprises qui font de petits bénéfices
- Programme 150 : Élimination ou remboursement de la TVA pour l'achat de matériel au pays
- Programme 151 : Politique fiscale préférentielle pour les projets ou les industries favorisés
- Programme 152 : Exemption des dividendes entre les entreprises résidentes qualifiées

#### **V. Exonération de droits et de taxes sur les intrants, les matières et la machinerie**

- Programme 153 : Exemption de la TVA et des droits de douane sur les technologies et le matériel importés
- Programme 154 : Exonération des droits et taxes sur le matériel importé et d'autres intrants de fabrication

## **VI. Réduction des frais d'affectation des sols**

Programme 155 : Élimination totale ou partielle, ou remboursement, des droits d'utilisation des sols, des taux de location des sols et des prix d'achat/cession des sols

## **VII. Produits et services que l'État fournit pour moins que leur juste valeur marchande**

Programme 156 : Intrants que l'État fournit pour moins cher que la juste valeur marchande

Programme 157 : Services publics fournis en-deçà de leur juste valeur marchande

## **VIII. Programme relatif aux capitaux propres**

Programme 158 : Transformation de créances en participation

### *Détermination de la subvention et de la spécificité*

Les renseignements disponibles indiquent que les programmes sous *Encouragements aux ZES et autres régions désignées; Prêts à des taux préférentiels et garanties de prêt; Programmes fiscaux à des taux préférentiels et Exonération des droits et des taxes sur les intrants, les matières et la machinerie*, pourraient constituer autant de contributions financières au sens de l'alinéa 2(1.6)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation (LMSI)*, du fait que des sommes qui seraient autrement dues et redevables au gouvernement sont réduites ou exonérées, et confèreraient au bénéficiaire un avantage égal au montant de la réduction ou de l'exemption.

Les *Aides et leurs équivalents* pourraient constituer une contribution financière selon l'alinéa 2(1.6)a) de la LMSI du fait qu'ils concernent le transfert direct ou indirect de fonds ou d'éléments de passif, et selon l'alinéa 2(1.6)b) de la LMSI, en tant que sommes dues et redevables au gouvernement qui sont abandonnées ou non perçues.

Les *Produits et services que l'État fournit pour moins que leur juste valeur marchande* pourraient constituer une contribution financière selon l'alinéa 2(1.6)c) de la LMSI étant donné qu'ils concernent la prestation de biens ou services autres qu'une infrastructure générale.

Les avantages octroyés à certains types d'entreprise ou limités à des entreprises situées dans certaines régions dans le cadre des programmes appelés *Encouragements aux ZES et autres régions désignées; Prêts à des taux préférentiels et garanties de prêt, Programmes fiscaux à des taux préférentiels et Exonération de droits et de taxes sur les intrants, les matières et la machinerie*, pourraient être considérés comme spécifiques au sens de l'alinéa 2(7.2)a) de la LMSI.

De la même façon, les *Aides et leurs équivalents*, les *Programmes relatifs aux capitaux propres* et les *Produits et services que l'État fournit pour moins que leur juste valeur marchande* pourraient être considérés comme spécifiques au sens du paragraphe 2(7.3) de la LMSI du fait que la manière dont l'autorité compétente exerce son pouvoir discrétionnaire porte à croire que la subvention n'est pas généralement accessible.