

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**EXAMEN PAR UN GROUPE SPÉCIAL BINATIONAL**  
**CONSTITUÉ EN VERTU DE L'ARTICLE 1904**  
**DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE NORD-AMÉRICAIN**

-----  
: :  
DANS L'AFFAIRE DE : :  
CERTAINS PRODUITS DE BOIS : : Dossier du Secrétariat  
D'ŒUVRE RÉSINEUX : : n° USA-CDA-2002-1904-02  
EN PROVENANCE DU CANADA : :  
DÉCISION DÉFINITIVE : :  
POSITIVE DE DUMPING : :  
-----

**DÉCISION DU GROUPE SPÉCIAL**

**Le 17 juillet 2003**

Membres du groupe spécial : Jeffery Atik, Ivan R. Feltham, W. Roy Hines, John M. Peterson (président) et Leon Trakman<sup>1</sup>.

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>I.</b>	<b>Introduction.....</b>	<b>7</b>
<b>II.</b>	<b>Historique de la procédure.....</b>	<b>8</b>
<b>III.</b>	<b>Critères d'examen .....</b>	<b>11</b>
<b>IV.</b>	<b>Analyse .....</b>	<b>15</b>
<b><u>A. QUESTIONS GÉNÉRALES</u></b>		
<b>1.</b>	<b>Le département du Commerce n'était pas tenu d'annuler son avis d'ouverture .....</b>	<b>15</b>
<b>2.</b>	<b>Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur dans son examen de l'incidence de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux (ABR) sur les prix du bois d'œuvre résineux au Canada pendant la période d'enquête.....</b>	<b>20</b>

<sup>1</sup> Les membres du groupe spécial tiennent à exprimer leur appréciation pour l'excellente assistance fournie par les adjoints des membres du groupe spécial Jacqueline Weisman, Mollie Coyne et Ramnarayan Aiyer.

## **Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**

### **Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**

#### **Décision du groupe spécial**

3. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en déduisant des prix à l'exportation les redevances à l'exportation perçues par le Canada au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux. .... 29
4. La méthode de calcul du « bénéfice intégré dans la valeur construite » employée par le département du Commerce n'a pas été expliquée de façon adéquate..... 35
5. Le département du Commerce a commis une erreur en ne tenant pas compte des différences de dimensions dans la répartition des coûts communs..... 46
6. Le département du Commerce a commis une erreur en n'effectuant pas d'ajustement pour tenir compte des différences de dimensions dans les marchandises comparées..... 51
7. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en pratiquant la « réduction à zéro » pour la détermination des marges de dumping moyennes pondérées..... 58

#### **B. QUESTIONS TOUCHANT DES ENTREPRISES EN PARTICULIER**

1. La décision du département du Commerce de traiter Abitibi-Consolidated Inc. et la société affiliée Scieries Saguenay Ltée comme un producteur unique n'est pas étayée par une preuve substantielle au dossier ..... 62
2. La décision du département du Commerce de répartir les charges financières sur la base du coût des produits vendus en vue de déterminer le coût de production et la valeur construite était raisonnable et étayée par une preuve substantielle ..... 72
3. La décision du département du Commerce de traiter l'amortissement de l'écart d'acquisition d'Abitibi comme des « frais généraux » en vue du calcul du coût de production et de la valeur calculée est raisonnable et étayée par une preuve substantielle ..... 78
4. Le département du Commerce a traité à tort le coût du rachat par Abitibi de certaines options sur actions comme des « frais généraux » liés à la production des produits de bois d'œuvre résineux d'Abitibi pendant la période d'enquête ..... 84
5. Le département du Commerce a commis une erreur en traitant les « éboutures » d'Abitibi comme un sous-produit, plutôt que comme une marchandise en cause, en vue du calcul du coût de production et de la valeur calculée..... 89

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**

**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**

**Décision du groupe spécial**

6. La correction par le département du Commerce d'une erreur évidente commise par la défenderesse Abitibi n'était pas erronée et ne sera pas modifiée .....95
7. Le département du Commerce n'a pas donné une explication adéquate des raisons pour lesquelles il a déterminé les frais généraux de Tembec sur le fondement des données financières consolidées au niveau de la société mère plutôt que des données vérifiées indiquant les frais généraux de la division produits forestiers de Tembec..... 99
8. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en traitant certains frais présentés comme « inhabituels » engagés par la défenderesse Tembec comme des frais généraux et frais d'administration, en vue du calcul du coût de production et de la valeur calculée en l'espèce ..... 107
9. Le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce en lui donnant la directive d'expliquer pour quelle raison sa décision définitive ne contenait pas une erreur d'écriture ou une erreur matérielle à l'égard du calcul des frais de crédit de Tembec ..... 110
10. Le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce en lui donnant la directive d'expliquer pour quelle raison sa décision d'utiliser les prix internes de Tembec pour les copeaux de bois comme base de calcul d'une déduction des coûts de production était raisonnable ..... 112
11. Le département du Commerce a correctement traité le bénéfice réalisé par la défenderesse Slocan sur certaines ventes de grumes comme un flux de recettes distinct, plutôt que comme des recettes provenant de la vente d'un sous-produit, et a refusé raisonnablement de traiter ces recettes comme des déductions des coûts de production de bois d'œuvre résineux de Slocan..... 116
12. Le département du Commerce a correctement décidé que le bénéfice réalisé par la défenderesse Slocan sur la vente de contrats à termes constituait un flux de recettes distinct et ne constituait ni des frais directs de commercialisation ni une somme à déduire des frais de commercialisation de l'entreprise ..... 121
13. Le département du Commerce a utilisé correctement les prix demandés par Canfor à des affiliés pour les copeaux de bois comme base pour déterminer une déduction du coût de production de Canfor ..... 129

## **Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**

### **Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**

#### **Décision du groupe spécial**

- 14. La déclaration par Canfor des ventes de planches de clôture à coins coupés en biais ne justifiait pas le département du Commerce d'appliquer le principe de la décision en fonction des renseignements disponibles..... 133**
- 15. Le département du Commerce a correctement traité les coûts du règlement par Weyerhaeuser d'un certain litige relatif au parement en panneaux de fibres durs comme une partie des frais généraux et frais d'administration de l'entreprise, qui ont été attribués en partie à la production canadienne de bois d'œuvre résineux ..... 136**
- 16. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en refusant de tirer une inférence défavorable à l'égard de la répartition des frais de transport aux États-Unis par la défenderesse Weyerhaeuser..... 142**
- 17. Le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce pour qu'il considère les demandes de la défenderesse West Fraser à l'égard du calcul des recettes de cette entreprise provenant de la vente de copeaux de bois ..... 146**

#### **C. QUESTIONS SUR LA CATÉGORIE OU LE TYPE ET SUR LA PORTÉE**

- 1. Le département du Commerce a correctement décidé que le thuya géant ne représente pas «une catégorie ou un type » distinct de marchandise ..... 152**
- 2. Le département du Commerce a correctement décidé que le pin blanc de l'Est ne représentait pas une catégorie ou un type distinct de marchandise ..... 157**
- 3. La décision du département du Commerce de ne pas traiter la semelle de bois jointé comme une catégorie ou un type distinct de marchandise n'est pas étayées par une preuve substantielle au dossier ..... 162**
- 4. Le département du Commerce a commis une erreur en concluant que les composantes de cadre de lit à angle droit ne constituent pas une catégorie ou un type distinct de marchandise ..... 169**
- 5. Le département du Commerce a correctement conclu que les traverses de chemin de fer usagées ne constituent pas une catégorie ou un type distinct de marchandise ..... 175**
- 6. Le département du Commerce a correctement inclus les produits de bois d'œuvre résineux provenant des provinces Maritimes dans la portée de l'enquête antidumping ..... 178**

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**

**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**

**Décision du groupe spécial**

7. **La demande de commentaires du département du Commerce tardive et tronquée au sujet des produits inclus dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête n'a pas violé le droit des parties à l'application régulière de la loi ..... 181**

**CONCLUSION..... 184**

**Comparutions :**

*Dewey Ballantine LLP* (Bradford L. Ward, John A. Ragosta, Linda Andros, David A. Bentley, Monica Welt, Rory Quirk) au nom du comité exécutif de la Coalition for Fair Lumber Imports

*Département du Commerce des États-Unis, Office of the Chief Counsel for Import Administration* (Bureau de l'avocat en chef pour l'Administration des importations) (John D. McInerney, Berniece A. Browne, Robert J. Heilferty, D. Michael Stroud, Jr., William G. Isasi, Scott D. McBride, James K. Lockett, Christine J. Sohar, Linda Chang, Mark Barnett) au nom du département du Commerce des États-Unis, Administration du commerce international

*Arnold & Porter* (Michael T. Shor) au nom d'Abitibi-Consolidated, Inc. et de Scieries Saguenay Ltée

*Baker & Hostetler, LLP* (Elliot J. Feldman, John J. Burke, Arland M. DiGirolamo, Michael S. Snarr), au nom de Tembec, Inc.

*Baker & McKenzie* (B. Thomas Peele III, Kevin M. O'Brien, Lisa A. Murray) au nom de Slocan Forest Products, Ltd.

*Piper Rudnick LLP* (John E. Corette, III, David M. Rubinstein) et Howrey Simon Arnold & White LLP (Michael A. Hertzberg, Juliana M. Cofrancesco) au nom des provinces du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve, du Bureau du bois de sciage des Maritimes et des producteurs de bois d'œuvre des provinces maritimes

*Kaye Scholer LLP* (Donald B. Cameron, Julie C. Mendoza) au nom de la Canfor Corporation

*Wilmer Cutler & Pickering* (Robert C. Cassidy, Jr., John M. Greenwald, Jack A. Levy) au nom de l'Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

*Steptoe & Johnson LLP* (W. George Grandison, Matthew Frumin, Lesley Stone) et Farris, Vaughan, Wills & Murphy (Brian R. Canfield) au nom du Colombie-Britannique Lumber Trade Council et des associations qui en sont membres

*Gibson, Dunn & Crutcher LLP* (Daniel J. Plaine, Gracia M. Berg, Lisa A. Murray, Gregory C. Gerdes) au nom de West Fraser Mills Ltd.

*Miller & Chevalier* (Matthew M. Nolan, James B. Altman, Sydney Mintzer, Sylwia A. Lis) au nom de la Weyerhaeuser Corporation

*Law Offices of George R. Tuttle* (Steven S. Spraitzar) au nom d'Anderson Wholesale, Inc.

*Patterson, Betts & Mines, P.S* (Livingston Wernecke) au nom de Fred Tebb & Sons, Inc.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**I. INTRODUCTION**

Le groupe spécial a été constitué en vertu de l'article 1904 de l'Accord de libre-échange nord-américain (l'ALÉNA) en vue de l'examen de la décision définitive modifiée du département du Commerce des États-Unis portant que certains produits de bois d'œuvre résineux ont été exportés du Canada vers les États-Unis au cours de la période allant du 1<sup>er</sup> avril 2000 au 31 mars 2001 à des prix inférieurs à la juste valeur (IJV). Un avis de cette décision modifiée a été publié au *Federal Register* le 22 mai 2002<sup>2</sup>.

L'article 1904 de l'ALÉNA dispose :

1. S'agissant des déterminations finales en matière de droits antidumping et de droits compensateurs, et selon qu'il est prévu au présent article, chacune des Parties substituera à l'examen judiciaire une procédure d'examen par des groupes spéciaux binationaux.
2. Une des Parties en cause pourra demander qu'un groupe spécial examine, sur la base du dossier administratif, toute détermination finale en matière de droits antidumping ou de droits compensateurs rendue par un organisme responsable compétent d'une Partie importatrice, afin d'établir si la détermination en question est conforme à la législation sur les droits antidumping ou sur les droits compensateurs de la Partie importatrice. À cette fin, ladite législation sera réputée comprendre les lois, le contexte législatif, les règlements, la pratique administrative et la jurisprudence pertinents, dans la mesure où un tribunal de la Partie importatrice tiendrait compte de ces facteurs dans son examen d'une détermination finale de l'organisme concerné. Aux seules fins de l'examen prévu au présent article, les lois sur les droits antidumping et sur les droits compensateurs des Parties, selon qu'elles pourront être modifiées de temps à autre, sont incorporées dans le présent accord et en font partie intégrante.
3. Le groupe spécial appliquera les critères d'examen établis à l'annexe 1911, ainsi que les principes juridiques généraux qu'un tribunal de la Partie importatrice appliquerait à l'examen d'une détermination de l'organisme d'enquête compétent.

---

<sup>2</sup> Voir *Certain Softwood Lumber Products from Canada* (Notice of Amended Final Determination of Sales at Less Than Fair Value and Antidumping Duty Order), 67 Fed. Reg. 36, 068 (22 mai 2002); décision corrigée le 30 mai 2002, 67 Fed. Reg. 37,775 (30 mai 2002).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

L'Annexe 1911 de l'ALÉNA prévoit les critères d'examen que doit appliquer le groupe spécial :

**critères d'examen** désigne les critères ci-dessous, selon qu'ils pourront être modifiés de temps à autre par la Partie concernée : ...

b) dans le cas des États-Unis,

(i) les critères énoncés à l'article 516A(b)(1)(B) du *Tariff Act of 1930*, modifié, ...

La loi citée prévoit que le tribunal de révision « doit juger illégale toute décision, constatation ou conclusion dont il juge ... dans une action intentée selon le paragraphe (a)(2) du présent article, qu'elle n'est pas étayée par une preuve substantielle dans le dossier ou que, pour quelque autre motif, elle n'est pas conforme à la loi ». 19 U.S.C. § 1516a(b)(1)(B).

En résumé, le groupe spécial doit, dans l'examen d'une décision du département du Commerce des États-Unis, être guidé par les principes et les règles que suivrait le Tribunal de commerce international des États-Unis. Certains principes et certaines règles en particulier seront examinés dans la présente décision selon ce qui sera pertinent par rapport aux diverses questions soulevées par les parties ayant déposé des plaintes contre la décision définitive.

## **II. HISTORIQUE DE LA PROCÉDURE**

Le 23 avril 2002, le département du Commerce des États-Unis, Administration du commerce international (le département du Commerce), a ouvert une enquête en vertu de l'article 731 du *Tariff Act of 1930*, modifié [19 U.S.C. § 1673] pour déterminer si *Certains bois d'œuvre résineux en provenance du Canada* étaient vendus à l'exportation vers les États-Unis à un prix inférieur à la juste valeur (IJV). L'enquête a été ouverte à la suite de la réception d'une requête en vue de l'imposition de droits antidumping déposée par le comité exécutif de la Coalition for Fair Lumber Imports, la United Brotherhood of

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Carpenters and Joiners, et la Paper, Allied-Industrial, Chemical and Energy Workers International Union, représentant toutes la branche de production nationale fabriquant un produit similaire. Voir *Notice of Initiation of Antidumping Duty Investigation: Certain Softwood Lumber Products From Canada*, 66 Fed. Reg. 21,328, 30 avril 2001 (l'avis d'ouverture d'enquête), Public Record (P.R.) Doc. 86.

Les marchandises faisant l'objet de l'enquête ont été décrites comme consistant en produits de bois d'œuvre résineux définis généralement comme le bois de construction de bois de dimension, parquet et parement et autres produits classés sous les sous-positions 4407.1000, 4409.1090 et 4409.1020 du Tarif douanier harmonisé des États-Unis (le TDHEU). *Id.*

Le 25 avril 2001, avant la transmission de ses questionnaires antidumping, le département du Commerce a envoyé une lettre aux parties intéressées, dont les requérantes et les 15 plus grands producteurs/exportateurs de bois d'œuvre résineux du Canada, leur demandant des commentaires sur les questions de la sélection des défenderesses, de la méthode de comparaison des justes valeurs et d'une limitation possible des données à présenter concernant les ventes et les coûts. Voir P.R. Doc. 60.

Le 18 mai 2001, la Commission du commerce international (ITC) des États-Unis a décidé, à titre provisoire, qu'il existait des indications raisonnables qu'une branche de production aux États-Unis est menacée d'un dommage important du fait des importations de bois d'œuvre résineux canadien.

Par la suite, le 25 mai 2001, le département du Commerce a choisi comme défenderesses désignées d'office les six plus grands producteurs et exportateurs canadiens de la marchandise en cause : Abitibi-Consolidated Inc. (Abitibi), la Canfor Corporation (Canfor), Slocan Forest Products Ltd. (Slocan), Tembec Inc. (Tembec), West Fraser Mills Ltd. (West Fraser) et la Weyerhaeuser Company (Weyerhaeuser). À la suite de ce choix, le département du Commerce a transmis des questionnaires antidumping aux six

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

défenderesses désignées d'office. La période d'enquête visée par les questionnaires allait du 1<sup>er</sup> avril 2000 au 31 mars 2001.

Le 6 novembre 2001, le département du Commerce a publié un avis de sa décision provisoire portant que les produits résineux canadiens étaient vendus en vue de l'exportation aux États-Unis à des prix IJV. *Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value and Postponement of Final Determination: Certain Softwood Lumber from Canada*, 66 Fed. Reg. 56,062 (6 nov. 2001)<sup>3</sup>. De décembre 2001 à février 2002, le département du Commerce a vérifié les réponses présentées par les six défenderesses désignées d'office dans l'enquête. Au cours de janvier et février 2002, le département du Commerce a publié ses rapports de vérification.

Le 25 février 2002, le département du Commerce a tenu une audience publique sur l'ensemble des questions soulevées, sauf celles liées à la portée de l'enquête. Le 19 mars 2002, il a tenu une audience publique sur les questions liées à la portée qui avaient été analysées au cours de l'enquête.

Le 21 mars 2002, le département du Commerce a rendu une décision définitive positive de ventes à des prix IJV, qui a été publiée dans le *Federal Register* le 2 avril 2002. Voir *Notice of Final Determination of Sales at Less Than Fair Value: Certain Softwood Lumber from Canada*, 67 Fed. Reg. 15,539 (2 avril 2002). La décision définitive était accompagnée d'une note intitulée *Issues and Decision Memorandum* (IDM), décrivant de façon détaillée le fondement de la décision définitive du département du Commerce.

Le 16 mai 2002, la Commission du commerce international (ITC) a notifié au département du Commerce sa décision définitive portant que la branche de production aux

---

<sup>3</sup> Le 11 février 2002, le département du Commerce a publié une modification de sa décision provisoire sur l'importation à des prix IJV, excluant de la portée de l'enquête certains produits particuliers de bois d'œuvre, notamment certaines traverses pour palettes, des ensembles de cadres de sommier contenant des traverses de côté et des traverses de bout à éboutage radial, des composants de cadres de sommier à éboutage radial, des piquets de clôture, le bois d'œuvre provenant des États-Unis expédié au Canada pour une transformation mineure et retourné aux États-Unis, et les produits de bois d'œuvre résineux contenus dans les maisons unifamiliales et les ensembles et structures de maison unifamiliale.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

États-Unis des produits de bois d'œuvre résineux est menacée d'un dommage important du fait des importations de la marchandise en cause en provenance du Canada.

Le 22 mai 2002, le département du Commerce a publié son Notice of Amended Final Determination of Sales at Less than Fair Value and Antidumping Duty Order: Certain Softwood Lumber from Canada, 67 Fed. Reg. 36,068 (22 mai 2002). Le département du Commerce a également publié une ordonnance définitive imposant des droits antidumping.

À la suite de la réception au Secrétariat de l'ALÉNA de demandes d'examen par un groupe spécial binational de divers aspects de la décision définitive, le groupe spécial a été constitué.

### **III. CRITÈRES D'EXAMEN**

Le paragraphe 3 de l'article 1904 de l'ALÉNA dispose que le groupe spécial applique les critères d'examen et les « principes juridiques généraux<sup>4</sup> » qu'un tribunal américain appliquerait à l'examen d'une décision de l'organisme d'enquête compétent<sup>5</sup>. Les critères d'examen qu'un tribunal de révision américain et, par conséquent, le groupe spécial doivent appliquer est défini par l'article 516A(b)(1)(B) du *Tariff Act of 1930*, modifié (19 U.S.C. § 1516a(b)(1)(B)), qui oblige le groupe spécial à « juger illégale toute décision, constatation ou conclusion dont il juge ... qu'elle n'est pas étayée par une preuve substantielle au dossier ou que, pour quelque autre motif, elle n'est pas conforme à la loi ». *Id.*<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Ces principes comprennent, par exemple, « la qualité pour agir, l'application régulière de la loi, les règles d'interprétation des lois, le principe dit *mootness* et l'épuisement des recours administratifs ». Annexe 1911 de l'ALÉNA.

<sup>5</sup> Selon l'ALE, l'examen par un groupe spécial binational constitué en vertu de l'article 1904 d'une décision d'un organisme dans une procédure américaine sur des droits antidumping doit être effectué conformément à la législation américaine. Paragraphe 1 de l'article 1902 de l'ALÉNA.

<sup>6</sup> Aux fins d'examen par le groupe spécial, la « législation » comprend « les lois, le contexte législatif, les règlements, la pratique administrative et la jurisprudence pertinents, dans la mesure où un tribunal de la Partie importatrice tiendrait compte de ces facteurs ». Paragraphe 2 de l'article 1904 de

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

La Cour suprême a défini la preuve substantielle en disant qu'elle est « plus que de simples indices : ce sont des éléments pertinents qu'un esprit raisonnable pourrait considérer comme suffisants pour étayer une conclusion. » *Universal Camera Corp. v. NLRB*, 340 U.S. 474, à la page 477 (1951) (citant l'arrêt *Consolidated Edison Co. v. NLRB*, 305 U.S. 197, à la page 229 (1938)); voir aussi *Matsushita Elec. Indus. Co. v. United States*, 750 F.2d 927, à la page 933 (Fed. Cir. 1984). La preuve substantielle « est un peu moins que la prépondérance de la preuve, et la possibilité de tirer deux conclusions incompatibles de la preuve n'empêche pas la conclusion d'un organisme administratif d'être étayée par une preuve substantielle. » *Consolo v. Federal Maritime Comm'n*, 383 U.S. 607, à la page 620 (1966). Néanmoins, il faut que la décision de l'organisme soit soutenue par le dossier administratif dans son ensemble, y compris les éléments de preuve qui affaiblissent le caractère substantiel de la preuve sur laquelle s'est appuyé l'organisme. Voir l'arrêt *Universal Camera*, 340 U.S. à la page 477.

Selon le critère de la preuve substantielle, le groupe spécial chargé de l'examen ne doit pas apprécier la preuve pour son compte ou substituer son jugement à celui de l'organisme. *Porc frais, réfrigéré ou congelé du Canada*, USA-89-1904-11, à la page 7 (24 août 1990); voir aussi la décision *Metallwerken Nederland B.V. v. United States*, 728 F. Supp. 730, 734 (Ct. Int'l Trade 1989). Il est bien établi que « la possibilité de tirer deux conclusions incompatibles de la preuve n'empêche pas la conclusion d'un organisme administratif d'être étayée par une preuve substantielle ». *Consolo*, 383 U.S. à la page 620; voir aussi *Matsushita Elec. Indus. Co.*, 750 F.2d à la page 933 (« La décision [de l'organisme] ne dépend pas de la « prépondérance » de la preuve, mais plutôt du jugement d'expert [de l'organisme] fondé sur la preuve au dossier. ») L'organisme d'examen ne peut « substituer son opinion à celle de [l'organisme] lorsqu'il s'agit de

---

l'ALÉNA. Le critère de la « preuve substantielle » imposé par l'ALÉNA renvoie spécifiquement à la preuve « au dossier » et le paragraphe 2 de l'article 1904 de l'ALÉNA limite expressément l'examen du groupe spécial au « dossier administratif » déposé par l'organisme d'enquête compétent.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

choisir entre deux vues relativement contradictoires, même s'[il] aurait été justifié de faire un choix différent s'il avait connu de l'affaire *de novo* ». *Universal Camera Corp.*, 340 U.S. à la page 488; suivi par la décision *American Spring Wire Corp. v. United States*, 590 F. Supp. 1273, 1276 (Ct. Int'l Trade 1984), conf. par *Armco, Inc. v. United States*, 760 F.2d 249 (Fed. Cir. 1985).

Selon le critère de la preuve substantielle, l'organisme d'examen doit généralement faire preuve de déférence à l'égard des conclusions de fait de l'organisme ainsi que des méthodes choisies et appliquées par lui. Voir, par ex., les décisions *American Silicon Techs. v. United States*, 2003 U.S. App. LEXIS 13506 (Fed. Cir. 2003); *Micron Tech., Inc. v. United States*, 117 F.3d 1386, à la page 1394 (Fed. Cir. 1997); *Hercules, Inc. v. United States*, 673 F. Supp. 454, à la page 463 (Ct. Int'l Trade 1987) (les organismes ont « un vaste pouvoir discrétionnaire dans la mise en application des lois commerciales » (citant la décision *Manufacturas Industriales de Nogales, S.A. v. United States*, 666 F. Supp. 1562, 1567 (Ct. Int'l Trade 1987)); voir aussi les décisions *Brother Industries, Ltd. v. United States*, 771 F. Supp. 374, à la page 381 (Ct. Int'l Trade 1991) (« La méthode est le moyen par lequel un organisme exécute son mandat légal et est donc généralement considérée comme relevant de son pouvoir discrétionnaire. »). Les décisions de l'organisme sont présumées correctes et il incombe à la partie qui conteste une décision de démontrer qu'elle ne l'est pas. 28 U.S.C. § 2639(a)(1); voir la décision *Hannibal Industries, Inc. v. United States*, 710 F. Supp. 332, à la page 337 (Ct. Int'l Trade 1989).

Bien que l'examen selon le critère de la preuve substantielle soit par définition limité, le groupe spécial doit néanmoins effectuer un examen sérieux de la décision du département du Commerce. Il est bien établi, par exemple, que la décision de l'organisme doit avoir un fondement motivé. Voir l'arrêt *American Lamb Co. v. United States*, 785 F.2d 994, à la page 1004 (Fed. Cir. 1986) (citant S. Rep. No. 249, 96<sup>th</sup> Cong., 1<sup>st</sup> Sess. 252 (1979), réimprimé dans 1979 U.S.C.C.A.N. 381, 638). L'organisme d'examen ne peut

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

accorder de déférence à la décision d'un organisme fondée sur une analyse ou un raisonnement insuffisant. Voir la décision *USX Corp. v. United States*, 655 F. Supp. 487, à la page 492 (Ct. Int'l Trade 1987).

En outre, il doit y avoir un rapport rationnel entre les faits constatés et le choix effectué par l'organisme. Voir la décision *Bando Chem. Indus., Ltd. v. United States*, 787 F. Supp. 224, à la page 227 (Ct. Int'l Trade 1992) (citant les décisions *Bowman Transportation, Inc. v. Arkansas-Best Freight System, Inc.*, 419 U.S. 281, à la page 285 (1974), et *Burlington Truck Lines, Inc. v. United States*, 371 U.S. 156, à la page 168 (1962)). Il doit y avoir une explication adéquate des fondements de la décision de l'organisme pour que l'organisme d'examen puisse apprécier sérieusement si la décision est étayée par une preuve substantielle au dossier. Il faut donc que l'organisme articule clairement les motifs de ses conclusions. Voir, par ex., la décision *Mitsubishi Materials Corp. v. United States*, 820 F. Supp. 608, aux pages 623 et 624 (Ct. Int'l Trade 1993).

La décision de l'organisme doit être fondée sur la preuve au dossier; une preuve substantielle doit consister en des faits qui soutiennent les conclusions de l'organisme. Voir la décision *Baltimore & O.R. Co. v. Aberdeen & R.R. Co.*, 393 U.S. 87, aux pages 91 et 92 (1968). Lorsqu'il existe des preuves contradictoires, il faut qu'il y ait « quelque justification, étayée par une preuve substantielle dans le dossier » pour retenir un ensemble de faits plutôt qu'un autre. *Timken Co. v. United States*, 894 F.2d 385, aux pages 388 et 389 (Fed. Cir. 1990). Le groupe spécial apprécie l'existence d'une preuve substantielle en considérant le dossier dans son ensemble, y compris les éléments de preuve qui « affaiblissent carrément le caractère substantiel de la preuve ». *Atlantic Sugar, Ltd. v. United States*, 744 F.2d 1556, à la page 1562 (Fed. Cir. 1984).

Enfin, dans l'examen de l'interprétation donnée par l'organisme à la loi qu'il administre, le groupe spécial fera preuve de déférence à l'égard de l'interprétation raisonnable donnée à la loi, à moins qu'elle ne soit contraire à l'intention non ambiguë du

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

législateur telle qu'elle est exprimée dans le texte de la loi. *Chevron U.S.A. Inc. v. Natural Resources Defense Council, Inc.*, 467 U.S. 837, aux pages 843 et 844 (1984); *Timex, V.I., Inc. v. United States*, 157 F.3d 879, aux pages 881-882 (Fed. Cir. 1998). Le groupe spécial fera également preuve d'une déférence substantielle à l'égard des interprétations données par l'organisme à ses propres règlements. Voir l'arrêt *Torrington Co. Inc. v. United States*, 156 F.3d 1361, aux pages 1363 et 1364 (Fed. Cir. 1998).

#### **IV. ANALYSE**

Dans les mémoires et dans les débats, les parties à la présente procédure ont organisé les questions contestées en trois grandes catégories : A) les questions « générales », dont la détermination aura probablement un effet sur plusieurs parties à la procédure; B) les questions touchant des entreprises en particulier, dont la détermination aura probablement un effet sur des entreprises particulières; et C) les questions relatives à la « portée », qui supposent une décision sur la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête et de la décision contestée du département du Commerce. Le groupe spécial a adopté cette organisation pour traiter les questions soulevées par les parties.

#### **A. QUESTIONS GÉNÉRALES**

##### **1. Le département du Commerce n'était pas tenu d'annuler son avis d'ouverture**

Plusieurs défenderesses<sup>7</sup> prétendent que l'enquête du département du Commerce a été ouverte en contravention de la législation antidumping. Leur prétention fondamentale est que la requête en vue de l'imposition de droits antidumping a omis de façon

---

<sup>7</sup> Par souci de commodité, la décision du groupe spécial désigne le comité exécutif de la Coalition for Fair Lumber Imports comme la « requérante » et désigne les entreprises et les associations qui se sont opposées à la requête comme les « défenderesses », sans égard à la situation d'une partie à l'égard d'un acte de procédure particulier déposé auprès du groupe spécial.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

déraisonnable des renseignements au sujet des prix canadiens qui étaient raisonnablement à la disposition des requérantes, que ces renseignements étaient importants par rapport à la décision du département du Commerce de rejeter les prix canadiens aux fins de détermination des prix du bois d'œuvre résineux et que, si les requérantes avaient communiqué ces renseignements importants, le département du Commerce aurait raisonnablement retenu les prix canadiens du bois d'œuvre résineux au lieu d'extrapoler des prix sur la base des données américaines.

À l'appui de ces prétentions, les défenderesses allèguent qu'International Paper, membre de la coalition requérante, a dissimulé de façon déraisonnable des renseignements concernant les prix canadiens que possédait Weldwood, sa filiale canadienne en propriété exclusive. Elles prétendent que, du fait de la non-communication de ces renseignements, la requête en vue de l'imposition de droits antidumping était intrinsèquement viciée et que la décision du département du Commerce d'ouvrir une enquête sur les prétentions contenues dans la requête devrait être annulée. En plaidant que les requérantes ont agi délibérément, les défenderesses allèguent également qu'International Paper a délibérément omis sa relation avec Weldwood de la « liste de relations » présentée au département du Commerce<sup>8</sup>.

Les défenderesses allèguent également que les requérantes étaient manifestement au courant des prix canadiens, étant donné leurs achats de bois d'œuvre résineux à au moins trois des défenderesses.

Invoquant la décision du Tribunal de commerce international des États-Unis *Gilmore Steel Corp. v. United States*, 585 F. Supp. 620 (1984), à l'appui de leurs prétentions, les défenderesses demandent au groupe spécial de statuer que le département du Commerce a commis une erreur en n'annulant pas l'avis d'enquête dans la présente

---

<sup>8</sup> Voir, p. ex., Transcription des débats devant le groupe spécial (Transcription), vol. II, p. 188 (Plaidoirie de Michael T. Shor).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

affaire. Elles soutiennent, dans leur mémoire conjoint, que « la décision de la requérante d'omettre dans la requête les données relatives à Weldwood et de donner au département du Commerce une idée fautive de la disponibilité de ces données, a rendu la requête légalement déficiente et a ôté au département du Commerce le pouvoir légal d'ouvrir l'enquête antidumping en vertu de l'article 19 USC §1673a(b)<sup>9</sup> ».

Le département du Commerce répond qu'on lui a présenté suffisamment de renseignements pour décider s'il fallait ouvrir une enquête antidumping, que ces renseignements établissaient de façon raisonnable qu'on avait pratiqué le dumping de bois d'œuvre résineux canadien aux États-Unis, et que le département du Commerce avait utilisé ces renseignements de façon raisonnable en prenant la décision d'ouvrir et d'effectuer une enquête antidumping, sans égard à l'existence d'autres données disponibles ou nouvelles sur les prix, comme celles que les défenderesses attribuent aux requérantes.

Le département du Commerce soutient, en outre, qu'il n'est pas tenu de prendre en compte les données particulières à des opérations et qu'il a le droit de s'appuyer sur des données observées et construites pour déterminer s'il y a lieu de poursuivre une enquête antidumping après son ouverture. L'organisme indique qu'il disposait d'une preuve suffisante démontrant qu'on avait pratiqué le dumping, qu'il disposait du pouvoir discrétionnaire de décider s'il y avait lieu de procéder à une enquête antidumping et qu'il a exercé ce pouvoir discrétionnaire de façon raisonnable en l'espèce. De plus, le département du Commerce fait valoir que les requérantes, si elles disposaient de données concernant les prix du bois d'œuvre résineux canadien qui ne démontreraient pas la présence de dumping, n'étaient pas tenues de fournir toutes les données dans la requête.

---

<sup>9</sup> Voir la Transcription, vol. I, p. 34 (plaidoirie de M. John Greenwald); voir aussi la Transcription, vol. III, p. 15 (réplique de M. Greenwald).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le département du Commerce établit une distinction d'avec la décision *Gilmore*, précitée, en notant que, dans cette affaire, la branche de production ne soutenait pas la requête en vue d'obtenir l'imposition de droits antidumping, de sorte que les requérantes n'avaient pas la qualité pour agir, ce qui n'est pas le cas dans la présente procédure<sup>10</sup>.

Les requérantes prétendent avoir fourni au département du Commerce des renseignements qui étaient à la fois accessibles pour elles de façon raisonnable et exacts. Elles soutiennent de plus que la requête doit seulement fournir un motif d'effectuer une enquête, et non tous les renseignements qui peuvent être disponibles<sup>11</sup>. Les requérantes nient également avoir délibérément dissimulé des renseignements au département du Commerce ou avoir eu l'intention de l'induire en erreur au sujet des prix canadiens du bois d'œuvre résineux. Elles soutiennent ne pas avoir reçu de communication de Weldwood au sujet des prix canadiens, que Weldwood était liée par une obligation de confidentialité à l'endroit d'autres producteurs canadiens et que, pour cette raison, International Paper n'était pas au courant des prix de Weldwood. Les requérantes font également valoir que le département du Commerce n'est pas restreint à la seule requête pour décider s'il doit procéder à une enquête antidumping.

Le groupe spécial décide que le département du Commerce a agi dans les limites de son pouvoir légal en procédant à une enquête antidumping après l'ouverture. Le département du Commerce a également agi de façon raisonnable en déterminant dans quelle mesure il s'appuierait sur la requête pour décider de procéder à l'enquête. En se prononçant en ce sens, le groupe spécial a conscience du critère d'examen applicable, celui du caractère raisonnable, et de la déférence qui doit être accordée au département du Commerce pour déterminer si les renseignements à sa disposition étaient raisonnablement adéquats pour ouvrir une enquête de dumping.

---

<sup>10</sup> Voir, p. ex., la Transcription, vol. I, p. 140 (plaidoirie de M<sup>me</sup> Linda Chang).

<sup>11</sup> Voir, p. ex., la Transcription, vol. II, p. 46 (plaidoirie de M. Bradford Ward).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le règlement du département du Commerce [19 C.F.R. §353.203] contient des lignes directrices pour déterminer le caractère suffisant d'une requête en vue d'obtenir l'imposition de droits antidumping. Le règlement prévoit que le secrétaire du département du Commerce doit effectuer l'examen « sur le fondement des sources aisément accessibles au secrétaire » et examiner l'exactitude et le caractère suffisant de la preuve fournie à l'appui de la requête pour déterminer s'il y a lieu d'ouvrir une enquête antidumping. Ni la loi ni le règlement ne prescrivent expressément que la requête contienne tous les renseignements accessibles de sources publiques ou privées concernant les allégations formulées dans la requête. En outre, on ne s'attend pas que chaque allégation contenue dans une requête soit nécessairement avérée.

Dans l'affaire *Luciano Pisoni Fabbrica Accessori Instrument Musicali v. United States*, 640 F. Supp. 255 (Ct. Int'l Trade 1986), la défenderesse dans une enquête antidumping prétendait que la requête ne comportait pas de renseignements à jour concernant les prix et que l'enquête ouverte à la suite de l'examen de la requête devait être annulée. Le Tribunal de commerce international n'a pas souscrit à cette position, en faisant observer :

Le département du Commerce a un certain pouvoir discrétionnaire pour décider s'il faut ouvrir une enquête. Le département du Commerce peut apprécier le caractère suffisant d'une requête « en fonction de ses connaissances, de son expertise et de faits susceptibles de connaissance d'office ». *United States v. Roses, Inc.*, 706 F.2d 1563, aux pages 1568 et 1569 (1983).

640 F. Supp. à la page 257. Le Tribunal a également fait observer que « le régime prévu par la loi ne fournit aucun fondement à la position de la plaignante que le département du Commerce est tenu d'annuler un avis d'ouverture dès lors qu'il découvre des inexactitudes dans une requête ». *Id.*, à la page 258.

De plus, puisque la loi antidumping prévoit que les données sur lesquelles l'organisme se fonde pour rendre une décision définitive doivent être vérifiées, le fait que

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

les renseignements contenus dans une requête soient jugés par la suite inexacts, périmés ou incomplets importe peu. Ainsi que le Tribunal a jugé dans l'affaire *Luciano Pisoni*, précitée :

Pour rendre une décision définitive dans une enquête, le département du Commerce doit vérifier tous les renseignements sur lesquels il se fonde. La correction des données présentées par les requérants est précisément la raison d'être de la procédure de vérification. Il est donc correct pour le département du Commerce de mener à terme une enquête ouverte après le dépôt d'une requête par une partie intéressée même dans le cas où la requête se révèle entachée d'inexactitudes. Puisque le département du Commerce a le pouvoir d'ouvrir une enquête antidumping d'office dès lors qu'il estime qu'une enquête est justifiée, il serait déraisonnable d'exiger que le département du Commerce mette un terme à une enquête ouverte après le dépôt d'une requête par une partie intéressée alors que, malgré les inexactitudes que renferme la requête, il trouve une preuve de ventes à des prix inférieurs à la juste valeur.

*Id.* à la page 258 (références omises).

Le groupe spécial note également que l'affaire *Gilmore* présente des différences importantes avec la présente affaire, puisque le fait que la branche de production n'ait pas appuyé l'enquête antidumping avait pour conséquence de priver les requérantes de la qualité pour agir, ce qui n'est pas le cas dans la présente procédure.

Le département du Commerce n'a donc pas commis d'erreur en ouvrant et en menant l'enquête.

**2. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur dans son examen de l'incidence de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux (ABR) sur les prix du bois d'œuvre résineux au Canada pendant la période d'enquête**

Les défenderesses soutiennent que le département du Commerce n'a pas pris en compte les effets de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux<sup>12</sup> sur les prix au Canada

---

<sup>12</sup> Les gouvernements des États-Unis et du Canada ont conclu l'*Accord sur le bois d'œuvre résineux* (ABR), qui a pris effet le 1<sup>er</sup> avril 1996, visant à réglementer certains aspects du commerce bilatéral de produits de bois d'œuvre résineux. Selon ses propres termes, l'ABR avait « pour but d'assurer que les importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada ne causent aucun dommage important à une industrie aux États-Unis ou ne menacent de causer un tel dommage ». L'ABR prévoyait, notamment,

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

pendant la période d'enquête dans la présente affaire. Le fondement de la plainte des défenderesses est ainsi formulé :

En comparant les prix pour les ventes à l'exportation vers les États-Unis avec les prix sur le marché intérieur, le département du Commerce a le pouvoir discrétionnaire de ne pas tenir compte des ventes sur le marché intérieur à des prix inférieurs au coût de production tel qu'il est calculé par le département au motif qu'elles ne sont pas effectuées « au cours d'opérations commerciales normales ». La loi reconnaît que certaines ventes se feront à des prix inférieurs au coût de production même dans des circonstances normales. Voir l'article 19 U.S.C. § 1677b(b)(1). Par exemple, le département ne peut négliger les ventes à des prix inférieurs au coût de production lorsqu'elles représentent moins de 20 pour cent des ventes sur le marché intérieur. Voir 19 U.S.C. § 1677b(b)(2)(c)(i).

Dans ses comparaisons des ventes dans la présente affaire, le département du Commerce n'a pas tenu compte de l'effet de l'ABR et a négligé automatiquement les ventes à des prix inférieurs au coût de production sur le marché intérieur dès lors qu'elles excédaient 20 pour cent de ces ventes. Du fait que l'ABR entraînait inévitablement des prix plus bas du bois d'œuvre sur le marché intérieur canadien, des ventes à prix bas se faisaient au cours d'opérations commerciales normales pendant la période de cinq ans couvertes par l'Accord, comprenant la période d'enquête du département du Commerce. Le département du Commerce avait l'obligation de considérer l'effet de l'ABR sur les prix du bois d'œuvre canadien dans l'exercice de son pouvoir discrétionnaire en vue de déterminer quelles ventes sur le marché intérieur étaient effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Si le département du Commerce avait traité ces ventes comme effectuées au cours d'opérations commerciales normales – comme elles l'étaient effectivement pendant la durée de l'ABR – il aurait conclu à l'absence de dumping<sup>13</sup>.

---

que le Canada allait percevoir un prix sur la délivrance de licences d'exportation vers les États-Unis de bois d'œuvre résineux transformé une première fois dans les provinces de l'Ontario, du Québec, de la Colombie-Britannique ou de l'Alberta en quantités supérieures au « niveau de base » au cours d'une année donnée. Ce prix est appelé dans la présente opinion la redevance au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux (ABR). La redevance ne s'appliquait pas aux exportations en provenance du Canada de la première tranche de 14,7 milliards de pieds-planche dans chaque année de l'accord. Un prix égal à un « régime de prix inférieur » s'appliquait à la tranche d'exportations comprises entre 14,7 et 15,35 milliards de pieds-planche de bois d'œuvre résineux dans chaque année de l'accord. Pour les exportations excédant 15,35 milliards de pieds-planche, une redevance plus élevée (le régime de prix supérieur) était perçue.

D'une durée de cinq ans, l'ABR a expiré le 31 mars 2001.

<sup>13</sup> *Mémoire conjoint des défenderesses*, vol. I, p. 100 et 101.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Les défenderesses disent que, pendant la période d'enquête, les prix au Canada étaient significativement plus bas que les prix auxquels se vendait le bois d'œuvre sur le marché américain :

Les producteurs canadiens régis par l'ABR ... étaient incités à vendre les quantités de bois d'œuvre qui excédaient la part de contingent qui leur avait été attribuée selon l'ABR à des clients sur le marché intérieur canadien. Cette incitation a persisté jusqu'au moment où le volume de ventes ajouté à l'offre canadienne a empêché les hausses des prix canadiens au point où le coût additionnel de la vente du bois d'œuvre aux États-Unis et la redevance à l'exportation payée selon l'ABR étaient compensés par la différence entre les prix américains plus élevés et les prix canadiens moins élevés. L'ABR s'est ainsi trouvé à causer la baisse des prix du bois d'œuvre au Canada et leur hausse aux États-Unis du fait qu'il restreignait le flux des exportations vers les États-Unis et détournait ce bois d'œuvre sur le marché canadien. Comme le marché canadien du bois d'œuvre résineux représente moins du sixième du marché américain, les effets de l'ABR sur les prix étaient beaucoup plus prononcés sur le marché canadien que sur le marché américain.<sup>14</sup> [notes de bas de page omises].

Sur le fondement de cet état du marché au Canada, les défenderesses plaident que le département du Commerce aurait dû, en exerçant son pouvoir discrétionnaire, considérer les ventes à des prix inférieurs au coût de production comme ayant été effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Essentiellement, le grief des défenderesses est que le département du Commerce, en ne tenant pas compte de l'effet de l'ABR sur les prix au Canada, n'a pas établi une juste comparaison entre la valeur normale et le prix à l'exportation, comme l'exigeait l'article 19 U.S.C. § 1677b(a)(1)(B)<sup>15</sup>.

Dans le document *Issues and Decision Memorandum* (IDM) qui accompagnait la décision définitive, le département du Commerce a traité de cette question de la manière suivante :

---

<sup>14</sup> *Id.*, vol. I, p. 102.

<sup>15</sup> *Id.*, vol. I, p.109.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Quant à savoir si l'ABR a causé une distorsion des *prix du bois* canadiens et américains, nous estimons que la distorsion a vraisemblablement été minime tout au plus. Au surplus, il serait presque impossible d'effacer toute « distorsion ».

Une mesure à la frontière, comme l'ABR, pourrait affecter une branche de production de bois axée sur le marché dans toute l'Amérique du Nord en abaissant les prix du bois sur pied au Canada et en faisant monter les prix du *bois sur pied* aux États-Unis. Toutefois, nous trouvons que cette théorie n'est pas applicable aux faits de l'espèce. De plus, pendant toute la durée de l'ABR, les exportations de bois d'œuvre canadien vers les États-Unis ont constamment excédé les seuils de volume au-delà desquels s'appliquaient les redevances à l'exportation. On ne voit donc pas clairement dans quelle mesure, le cas échéant, l'ABR a réellement restreint la quantité de bois d'œuvre exportée vers les États-Unis. Pour toutes ces raisons, l'ABR n'a probablement causé aucune distorsion significative des *prix du bois d'œuvre* aux États-Unis pendant la période d'enquête. Toutefois, même si l'ABR avait causé une distorsion importante, il n'est pas clair si nous pourrions en tenir compte, ni comment et dans quelles circonstances nous le pourrions.

IDM, Comment 2 [le soulignement figure dans le mémoire conjoint des défenderesses].

Au sujet de cette position, les défenderesses font valoir que les mentions des prix du bois et du bois d'œuvre aux États-Unis indiquent que le département du Commerce n'a pas pris en compte l'effet de l'ABR sur les prix du *bois d'œuvre* au Canada, alors que l'article 19 U.S.C. § 1677f(i)(3)(A) prescrit que la décision définitive du département du Commerce donne « une explication du fondement de sa décision qui traite des arguments pertinents présentés par les parties intéressées ..., au sujet de l'établissement du dumping... ».

Le département du Commerce répond que les défenderesses n'ont « pas beaucoup insisté sur les effets de distorsion de l'ABR dans leurs mémoires. En tous les cas, aucune partie n'a formulé de proposition de fond sur la façon dont le département du Commerce devrait quantifier l'effet de distorsion de l'ABR ou dont il devrait prendre en compte une telle distorsion dans son analyse du dumping selon la législation américaine<sup>16</sup> ». Le

---

<sup>16</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. I, p. 72 et 73.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

département du Commerce soutient ensuite que les défenderesses se trouvent ainsi à présenter un nouvel argument devant le groupe spécial, qui devrait être rejeté du fait qu'on n'a pas épuisé les recours administratifs. De plus, fait valoir le département du Commerce,

... il faut accueillir les nouveaux arguments avec un certain scepticisme.

Par exemple, les défenderesses disent que « [n]ulle part le département du Commerce n'aborde réellement la question de l'incidence de l'ABR sur les prix du bois d'œuvre sur le marché canadien et de la caractérisation des ventes canadiennes à des prix inférieurs en résultant comme effectuées au cours d'opérations commerciales normales en vue du calcul de la valeur normale ». Mémoire conjoint, page 107. Étant donné que cette théorie n'a jamais été exposée devant le département du Commerce, il est déraisonnable d'attendre de l'organisme qu'il l'ait abordée. Même si le département du Commerce envisageait un argument du genre, il a rarement jugé que des ventes qui ne respectaient pas le critère du coût de production prévu par la loi étaient effectuées au cours d'opérations commerciales normales, du fait qu'en règle générale, les ventes de quantités substantielles sur une longue période qui ne permettent pas de couvrir tous les frais dans un délai raisonnable sont, par leur nature même, des ventes qui se situent en dehors des opérations commerciales normales.

Enfin, les défenderesses cherchent incorrectement à étayer leur nouvelle théorie avec des renseignements qui ne faisaient pas partie du dossier administratif. Voir le Mémoire conjoint, page 107 (invoquant au soutien de l'argument des conclusions de l'ITC prononcées plusieurs semaines après la date de la décision du département du Commerce.)

Pour ces raisons, le département du Commerce a agi raisonnablement et conformément à la législation dans la façon dont il a traité les arguments tenus relatifs aux distorsions alléguées (et jamais quantifiées) causées par l'ABR<sup>17</sup>.

De leur côté, les requérantes prétendent que les effets de l'ABR sont non pertinents sur le plan juridique dans la présente affaire. Elles soutiennent que le département du Commerce est tenu d'examiner s'il y a eu dumping et dans quelle mesure, non *pour quelle raison* il est survenu. Au soutien de leur position, elles exposent<sup>18</sup> :

---

<sup>17</sup> *Id.*, p. 74.

<sup>18</sup> *Mémoire en réponse des requérantes*, p. 65 à 67.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

La loi dit simplement : « [s]i l'organisme responsable détermine que des ventes à des prix inférieurs au coût de production – (A) ont été faites sur une longue période dans des quantités substantielles, et (B) n'ont pas été faites à des prix permettant de couvrir tous les frais dans un délai raisonnable, ces ventes peuvent être négligées en vue de la détermination de la valeur normale<sup>19</sup> ». En outre, la loi établit clairement que les ventes exclues parce qu'elles ont été faites à des prix inférieurs au coût de production « doivent » être considérées comme effectuées en dehors d'opérations commerciales normales<sup>20</sup>. Ces conditions sont manifestement remplies en l'espèce.

Malgré les prétentions contraires des parties canadiennes, la loi n'oblige pas le département à juger que les ventes effectuées à des prix inférieurs au coût de production sur une longue période sont effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Simplement, posséder le pouvoir discrétionnaire en vertu de la loi de faire quelque chose et avoir l'obligation en vertu de la loi de faire quelque chose sont des choses fort différentes. Non seulement le département n'est pas obligé de conclure que les ventes à des prix inférieurs au coût de production sont effectuées au cours d'opérations commerciales normales, mais sa pratique constante a été de traiter les ventes qui ne satisfont pas au critère du coût prévu par la loi comme effectuées en dehors d'opérations commerciales normales<sup>21</sup>. En outre, le SAA relatif au URAA étaye la décision du département. Il indique : « [s]i les ventes ... sur le marché interne se font à des prix inférieurs au coût de production et que tous les autres critères de l'article 773(b) sont remplis, le département du Commerce peut exclure ces ventes en vue de la détermination de la valeur normale. *La volonté de l'Administration est que le département du Commerce ne tienne pas compte des ventes lorsque les conditions prévues par la loi sont remplies.*<sup>22</sup> » Il ne fait aucun doute en l'espèce que les conditions de la loi sont remplies, puisque le département a décidé que les parties canadiennes ont, en quantités substantielles et sur une longue période, vendu du bois

---

<sup>19</sup> Renvoi à l'article 19 U.S.C. § 1677b(b)(1).

<sup>20</sup> Renvoi à l'article 19 U.S.C. § 1677(15) (2001).

<sup>21</sup> Renvoi à l'article 19 C.F.R. § 351.406 (2001). Voir, p. ex., *Top-of-the-Stove Stainless Cooking Ware from the Republic of Korea*, 67 Fed. Reg. 62,951, à la p. 62,954 (9 oct. 2002) (Preliminary Results and Rescission, in Part, of Antidumping Duty Administrative Review) (ci-après *Cooking Ware from Korea*); *Certain Cold-Rolled Carbon Steel Products from France*, 67 Fed. Reg. 31,204, à la p. 31,209 (9 mai 2002) (Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value) (ci-après *Cold-Rolled Steel from France*); *Silicomanganese from Venezuela*, 66 Fed. Reg. 56,635, à la p. 56,638 (9 nov. 2001) (Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value) (ci-après *Silicomanganese from Venezuela*); *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Flat Products from the Netherlands*, 66 Fed. Reg. 22,146, aux p. 22,150 et 151 (3 mai 2001) (Preliminary Determination of Sales at Less Than Fair Value) (ci-après *Hot-Rolled Steel from the Netherlands*).

<sup>22</sup> Renvoi au Statement of Administrative Action relatif à l'Uruguay Round Agreements Act, p. 833 (non souligné dans l'original).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

d'œuvre à des prix inférieurs au coût de production. Par conséquent, le département a respecté la loi, sa jurisprudence et l'intention clairement exprimée du législateur lorsqu'il a exclu du calcul de la valeur normale toutes les ventes qui ne respectaient pas le critère du coût de production prévu par la loi.

Le SAA relatif au URAA dit bien que « dans certains cas, des ventes à des prix inférieurs au coût de production peuvent être employées pour déterminer la valeur normale si ces ventes portent sur des marchandises désuètes ou de fin d'année de modèle » pour autant que les exportations des marchandises vers les États-Unis portent « de même sur des marchandises désuètes ou de fin d'année de modèle<sup>23</sup> ». Toutefois, il importe de noter deux éléments de l'exception à la règle générale. Premièrement, l'exception confère au département le pouvoir discrétionnaire d'inclure certains types de ventes qui ne respectent pas le critère du coût de production prévu par la loi, mais n'exige pas leur inclusion. Deuxièmement, l'exception se rapporte expressément à certains types de produits, comme les marchandises « désuètes » ou de « fin d'année de modèle » et les produits agricoles particulièrement périssables (comme les fleurs) qui ne sont pas en cause ici<sup>24</sup>. Il est clair que le bois d'œuvre n'entre pas dans ces exceptions. Le département n'avait donc pas de raison de déroger à sa pratique ordinaire d'exclure les ventes qui ne satisfont pas au critère légal.

En réponse, les défenderesses notent que le département du Commerce commence par dire dans l'IDM que la question n'avait pas été soulevée par les défenderesses au cours de l'enquête, puis dit ensuite qu'il a répondu adéquatement à l'argument des défenderesses dans l'IDM. Les renvois au dossier donnés par les défenderesses indiquent qu'au moins certaines des défenderesses ont soulevé la question<sup>25</sup>. La question a donc été soulevée devant le département du Commerce et celui-ci devait la traiter.

Sur la question de fond, les défenderesses fondent leur argument sur l'article U.S.C. §1677b(a) disposant qu'une « comparaison équitable *doit* être faite entre le prix à l'exportation ou le prix à l'exportation construit et la valeur normale » pour déterminer si

---

<sup>23</sup> Renvoi au SAA relatif au URAA, p. 833 (non souligné dans l'original).

<sup>24</sup> Dans une note, les requérantes disent : « Certaines parties canadiennes ont cherché devant le département à caractériser le bois d'œuvre comme un produit agricole périssable, mais cette position est simplement absurde. Le bois d'œuvre ne se gâte pas de la même manière que les roses ou les asperges fraîches ».

<sup>25</sup> Voir le *Mémoire en réponse conjoint des défenderesses*, p. 57.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

la marchandise en cause a fait l'objet de dumping sur le marché américain (non souligné dans l'original). Les défenderesses exposent ainsi leur position<sup>26</sup> :

Le département du Commerce n'a pas tenu compte de l'effet de l'ABR pour déterminer quelles ventes étaient effectuées au cours d'opérations commerciales normales au Canada. D'où il découle que, dans presque toutes les comparaisons où le département du Commerce a conclu au dumping, la valeur normale moyenne calculée par le département du Commerce était artificiellement gonflée parce que les ventes canadiennes à des prix plus bas ont été laissées de côté comme non effectuées au cours d'opérations commerciales normales. *Mémoire conjoint initial, vol. I, page 105*. À vrai dire, beaucoup plus du tiers de la marge de dumping établie pour les défenderesses canadiennes se fondait sur moins de deux pour cent des ventes pertinentes sur le marché intérieur canadien. Étant donné le fait que le département du Commerce n'a pas pris en compte l'effet de l'ABR au Canada, le dumping établi dans la présente affaire n'était pas fondé sur des comparaisons équitables.

Le département du Commerce a reconnu qu'il « doit administrer la législation antidumping d'une manière qui reflète la réalité économique et qui est conforme à l'objet fondamental de la Loi » et que, « pour déterminer quand exclure les ventes à des prix inférieurs au coût de production du calcul de la juste valeur, il faut interpréter le texte de la loi en fonction de la pratique commerciale normale de la branche de production faisant l'objet de l'enquête ». *Certain Fresh Winter Vegetables from Mexico*, 45 Fed. Reg. 20,512, aux pages 20,514 et 20,515 (28 mars 1980), conf. par 584 F. Supp. 10 (Ct. Int'l Trade 1984) (ci-après *Winter Vegetables*). Dans l'affaire *Winter Vegetables*, après avoir analysé les pratiques commerciales sur le marché nord-américain des légumes d'hiver pendant la période d'enquête, le département du Commerce a jugé que la loi applicable fournissait une « flexibilité suffisante » pour lui permettre de prendre en compte les circonstances économiques en vue de réaliser l'objet de la loi. *Id.*, à la page 20,516.

Les défenderesses disent donc que le département du Commerce n'a pas pris en compte l'effet de l'ABR dans son analyse du dumping et ne s'est pas acquitté de son obligation d'« inclure dans la décision définitive ... une explication du fondement de sa décision qui traite des arguments pertinents présentés par les parties intéressées qui sont parties à l'enquête ..., au sujet de l'établissement du dumping... » 19 U.S.C.

---

<sup>26</sup> *Id.*, p. 59 et 60.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

§ 1677f(i)(3)(A). Les défenderesses plaident que la réalité économique du marché au Canada pendant que l'ABR était en vigueur faisait que les ventes à des prix inférieurs aux coûts de production intégralement répartis étaient normales dans la période ayant fait l'objet de l'enquête. Les défenderesses réfutent la position exprimée par les requérantes qu'une société cherchant à maximiser son bénéfice ne vendrait pas « à des prix inférieurs au coût de production » en rappelant la pratique bien établie consistant à vendre à un prix égal ou supérieur au coût marginal, ce qui contribue à la liquidation des coûts fixes.

La législation antidumping ne traite pas directement de la question de savoir s'il est rationnel de vendre à des prix inférieurs aux coûts de production intégralement répartis, mais supérieurs au coût marginal. La loi exige plutôt que l'examen des ventes sur le marché intérieur de l'exportateur (dans la mesure pertinente par rapport à la présente analyse) commence par une décision sur le point de savoir si des ventes sont effectuées à un prix inférieur au coût de production (c.-à-d. les coûts intégralement répartis selon la définition donnée à l'article 1677b(b)(3)), puis, le cas échéant, si elles doivent être laissées de côté pour déterminer la valeur normale. La loi permet au département du Commerce de laisser de côté ces ventes, sans l'exiger. Le mot « peut » confère le pouvoir d'exercer son jugement pour décider dans quels cas ces ventes doivent être laissées de côté et dans quels cas elles ne doivent pas l'être. Pour s'acquitter de son obligation, le département du Commerce doit seulement exercer son jugement de façon raisonnable. L'exercice du jugement suppose que la question est traitée et examinée en fonction de la preuve au dossier.

Le département du Commerce a appliqué sa pratique de longue date d'exclure les ventes à des prix inférieurs au coût de production, selon la définition de cette notion dans la législation antidumping des États-Unis, pour déterminer la valeur normale de la marchandise en cause. La pratique est approuvée par le Statement of Administrative

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Action relatif au Uruguay Round Agreements Act, énoncé auquel il faut donner effet<sup>27</sup>. Rares sont les cas dans lesquels des ventes au-dessous du coût de production ont été jugées effectuées au cours d'opérations commerciales normales, ainsi qu'il ressort du Statement of Administrative Action et que l'illustre l'affaire *Southwest Florida Winter Vegetable Growers Assn. v. United States*, 584 F. Supp. 10 (Ct. Int'l Trade 1984). Malgré son ambiguïté<sup>28</sup>, le Statement of Administrative Action indique péremptoirement la portée étroite des exceptions<sup>29</sup>. Les défenderesses avaient donc un défi important à relever pour montrer que les prix du bois d'œuvre au Canada pendant la période d'enquête correspondaient à des ventes effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Bien que la question soit traitée pour la forme dans l'IDM et que les arguments des défenderesses y soient rejetés, les défenderesses n'ont pas fourni une analyse du marché canadien pendant la période d'enquête (la cinquième année de fonctionnement de l'ABR) qui quantifierait l'effet de l'ABR et leur permettrait de s'acquitter du fardeau de démontrer que la décision du département du Commerce sur la question n'est pas conforme à la loi. La décision définitive est donc confirmée sur la question de l'effet de l'ABR sur les prix du bois d'œuvre résineux au Canada pendant la période d'enquête.

**3. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en déduisant des prix à l'exportation les redevances à l'exportation perçues par le Canada au titre de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux**

Les défenderesses soutiennent que la décision du département du Commerce de réduire les prix à l'exportation vers les États-Unis du montant des redevances à l'exportation payées en vertu de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux (ABR) n'est pas

---

<sup>27</sup> Uruguay Round Agreements Act, 19 U.S.C. § 3511(a)(2); § 3512(d).

<sup>28</sup> « ... l'Administration veut que le département du Commerce interprète l'article 771(15) [19 U.S.C. §1677(15); définition du terme « ordinary course of trade » (opérations commerciales normales)] d'une manière qui évitera de fonder la valeur normale sur des ventes qui sont extraordinaires pour le marché en question, en particulier lorsque l'utilisation de ces ventes aboutirait à des résultats irrationnels ou non représentatifs. » SAA, Section B. 4, « Ordinary Course of Trade ».

<sup>29</sup> SAA, Section B. 3, « Exclusion of Sales Below Cost from Determination of Normal Value ».

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

étayée par une preuve substantielle ou n'est pas, pour quelque autre motif, conforme à la loi.

À la suite des négociations entre le Canada et les États-Unis, l'ABR (applicable du 1<sup>er</sup> avril 1996 au 31 mars 2001) assujettissait le bois d'œuvre provenant de certaines provinces canadiennes à une redevance à l'exportation sur les expéditions vers les États-Unis, lorsque ces expéditions excédaient 14,7 milliards de pieds-planche par année. Après l'expiration de l'ABR, les requérantes ont immédiatement demandé de nouvelles enquêtes en vue de l'imposition de droits antidumping et de droits compensateurs. Dans la présente enquête antidumping, le département du Commerce a, dans le calcul des prix à l'exportation et des prix à l'exportation construits (PEC) pendant la période d'enquête, ajusté les prix pour en déduire les redevances à l'exportation au titre de l'ABR payées par les défenderesses<sup>30</sup> et a utilisé des valeurs relatives aux expéditions qui comprenaient les redevances au titre de l'ABR. Dans une affaire de droits compensateurs ouverte en même temps que la présente enquête antidumping, l'organisme a conclu que des subventions passibles de droits compensateurs avaient été accordées aux exportations de bois d'œuvre en provenance du Canada<sup>31</sup>.

Les défenderesses allèguent que la décision du département du Commerce de déduire la redevance au titre de l'ABR annualisée pour les expéditions de la marchandise en cause vers les États-Unis allait à l'encontre de l'intention du législateur. À cet égard, elles soutiennent que les redevances au titre de l'ABR étaient imposées au lieu d'un droit compensateur pour compenser la subvention établie par l'organisme sur les marchandises en cause, que ces sommes étaient reflétées dans les prix facturés aux importateurs américains et que la déduction de ces sommes des prix à l'exportation augmente en fait la

---

<sup>30</sup> Ainsi qu'il a été noté ci-dessus, l'ABR s'appliquait seulement au bois d'œuvre résineux exporté de certaines provinces, et seulement au bois d'œuvre exporté en excédent de 14,7 milliards de pieds-planche par année. En ajustant le prix à l'exportation et le PEC, le département du Commerce attribuait la redevance au titre de l'ABR payée par chaque défenderesse au prix total du bois d'œuvre résineux exporté par elle.

<sup>31</sup> Voir *Certain Softwood Products from Canada*, 67 Fed. Reg. 15,545, à la p. 15,547 (2 avril 2002).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

marge de dumping d'un montant correspondant pour les marchandises faisant l'objet de cette enquête – ce qui revient effectivement à demander aux entreprises de payer la redevance une nouvelle fois sous la forme de droits antidumping. Les défenderesses invoquent l'article 19 U.S.C. § 1677(6)(C)<sup>32</sup> en plaidant que cette redevance remplit les conditions de l'exemption de l'obligation prévue à l'article 19 U.S.C. §1677a(c)(2)(B)<sup>33</sup> concernant la déduction d'une redevance à l'exportation dans le calcul du prix à l'exportation. En outre, elles prétendent que la formulation de l'article 19 U.S.C. §1677(6)(C) établit clairement que le législateur voulait que les redevances visant expressément à compenser une subvention soient prises en compte dans les calculs du département du Commerce. À titre subsidiaire, les défenderesses notent que la redevance au titre de l'ABR comporte des éléments comparables à ceux qui sont couverts dans les accords de suspension, dans la mesure où les gouvernements du Canada et des États-Unis ont conclu un arrangement volontaire visant spécialement les pratiques de subventionnement et l'évitement des droits compensateurs américains. Les défenderesses font valoir que la décision de l'organisme de déduire la redevance au titre de l'ABR dans le calcul du prix à l'exportation et du prix à l'exportation construit n'est pas conforme à la loi.

Le département du Commerce dit que l'article 19 U.S.C. §1677(6)(C) exige de façon non ambiguë que, pour donner droit à cette exemption, la redevance vise « expressément à compenser la subvention passible de droits compensateurs reçue ».

L'organisme note que l'ABR visait à garantir qu'il n'y ait pas de dommage important ou

---

<sup>32</sup> Pour déterminer la subvention passible de droits compensateurs nette, l'organisme d'enquête peut soustraire de la subvention passible de droits compensateurs brute le montant de – (C) les redevances à l'exportation, les droits ou autres impositions perçus sur l'exportation des marchandises vers les États-Unis visant expressément à compenser la subvention passible de droits compensateurs reçue.

<sup>33</sup> Le prix utilisé pour établir le prix à l'exportation et le prix à l'exportation construit sera –(2) réduit – (B) du montant, s'il est inclus dans ce prix, de toute redevance à l'exportation, tout droit ou toute autre imposition à l'exportation imposé par le pays exportateur de la marchandise en cause vers les États-Unis, à l'exception d'une redevance à l'exportation, d'un droit ou d'une autre imposition visée à l'article 1677(6)(C).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

de menace de dommage important à une branche de production aux États-Unis du fait des importations de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada, que l'ABR n'a pas été négocié dans le cadre des dispositions de la Loi portant sur les droits compensateurs ou les accords de suspension et qu'on ne trouve dans l'ABR aucune mention d'une subvention passible de droits compensateurs. Le département du Commerce note également que la redevance prévue dans l'ABR, à la différence d'un droit compensateur, ne s'appliquait qu'aux exportations au-dessus d'une certaine quantité (14,7 milliards de pieds-planche). Aucune redevance n'était imposée sur les quantités inférieures à ce volume. L'organisme a donc décidé que cette redevance particulière ne remplissait pas les conditions définies à l'article 1677(6)(C) pour l'exemption prévue à l'article 1677(c)(2)(B). La requérante est d'accord avec la décision de l'organisme.

La question en l'espèce porte sur le point de savoir si la déduction de la redevance à l'exportation au titre de l'ABR du prix à l'exportation ou du prix à l'exportation construit pour les acheteurs des États-Unis était appropriée dans le contexte de l'établissement de l'existence de dumping et, le cas échéant, des marges de dumping en cause. Dans l'examen de cette question, il est important de noter que (1) les prix utilisés par le département du Commerce dans ses calculs se rapportent aux ventes effectuées au cours d'une période où l'ABR s'appliquait (la période d'enquête), (2) la redevance au titre de l'ABR s'appliquait seulement aux ventes au-dessus d'un certain niveau, et (3) l'organisme a annualisé la redevance pour chaque défenderesse en vue de calculer une charge de redevance à l'exportation par millier de pieds-planche vendu pendant la période visée par l'enquête. À l'heure actuelle, des dépôts en espèces sont payés, en fonction du montant estimatif des droits antidumping calculés par l'organisme. À la date anniversaire de l'ordonnance, les entreprises peuvent demander un réexamen administratif fondé sur les prix réels pratiqués dans les opérations particulières<sup>34</sup>.

---

<sup>34</sup> Voir la Transcription, vol. I, p. 112 (M. Michael T. Shor).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

La preuve au dossier établit que la redevance au titre de l'ABR a été introduite pour chercher à atteindre un accord sur un mécanisme qui remplacerait les droits compensateurs que l'organisme aurait autrement pu imposer si une enquête aboutissait à la décision que certaines pratiques canadiennes constituaient des subventions passibles de droits compensateurs. La relation entre une pratique selon laquelle des subventions sont reçues et l'ouverture d'enquêtes en vue de l'imposition d'un droit compensateur est évidente. Il est également clair, d'après le dossier, qu'il n'y avait pas d'enquête en vue de l'imposition d'un droit compensateur qui était en cours et qu'il n'y avait pas non plus de droit compensateur en place au moment où l'ABR a été conclu. D'autre part, l'article 1677(6)(C) exige expressément que la redevance à l'exportation vise précisément à compenser la subvention passible de droits compensateurs qui a été reçue. En l'espèce, si la redevance au titre de l'ABR visait à atténuer une situation dans laquelle des droits compensateurs auraient pu être imposés, la redevance elle-même ne compensait pas un droit compensateur. Elle ne compensait pas non plus le montant intégral de la subvention qui avait pu être appliqué aux expéditions individuelles de la marchandise en cause a) parce qu'elle s'appliquait seulement aux exportations qui excédaient un volume convenu et b) que la redevance payée par les producteurs au gouvernement canadien était annualisée sur toutes les expéditions pendant la période d'enquête de sorte que le montant réel pris en compte dans le prix à l'exportation unitaire pour les clients des États-Unis était un peu moindre que la redevance au titre de l'ABR qui avait été effectivement versée sur une expédition individuelle.

Essentiellement, les défenderesses plaident que la période d'enquête qu'on a choisie pour établir le prix à l'exportation comprend déjà un facteur visant à compenser tout droit compensateur qui aurait pu être applicable. D'ailleurs, les parties ont exposé divers arguments sur le point de savoir si le gouvernement américain avait déterminé qu'une subvention avait été versée sur la marchandise en cause et si le Canada avait

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

accepté les conclusions établies à cet égard. Toutefois, quelle que soit la valeur de ces arguments, la question en cause ici porte sur le calcul du prix à l'exportation ou du prix à l'exportation construit pour les besoins d'une enquête antidumping, non d'une enquête en vue de l'imposition d'un droit compensateur. Le régime établi par la Loi en matière antidumping exige qu'on établisse la valeur normale et le prix à l'exportation de la marchandise en cause. Pour assurer une comparaison équitable, la loi prévoit certains ajustements. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, l'un des ajustements prescrits est la déduction du prix à l'exportation de tout montant inclus dans ce prix pour les redevances à l'exportation, les droits ou autres impositions perçues par le pays exportateur (19 U.S.C. §1677(c)(2)(B)). La seule exception à cette prescription est prévue à l'article 19 U.S.C. §1677(6)(C) qui *permet au département du Commerce de déduire de la subvention passible de droits compensateurs brute* un montant pour les redevances à l'exportation visant expressément à compenser la subvention passible de droits compensateurs qui a été reçue. En l'espèce, il n'a pas été établi de subvention passible de droits compensateurs pour les besoins de l'ABR et la redevance au titre de l'ABR ne visait pas non plus expressément à compenser une subvention passible de droits compensateurs qui aurait été reçue.

Les défenderesses ont aussi fait mention de la comparabilité de l'ABR aux accords de suspension. Ces accords sont prévus à l'article 19 U.S.C. §1671c(a)(b), qui permet l'acceptation d'accords de suspension du gouvernement d'un pays exportateur en vue d'éliminer ou de compenser une subvention passible de droits compensateurs ou de cesser l'exportation de la marchandise en cause vers les États-Unis. Cette disposition est l'équivalent de l'article 18 de *l'Accord sur les subventions et les mesures compensatoires* de l'Organisation mondiale du commerce, et les deux dispositions comportent un certain nombre de conditions délimitant l'utilisation des engagements ou accords de suspension. Par exemple, un accord de suspension ne peut être accepté que dans le contexte d'une

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

enquête en cours, qu'à la suite d'une décision provisoire et que s'il ne fait que suspendre l'enquête sans y mettre un terme. Sans aucun doute, l'ABR n'a pas été négocié en vue de mettre en place un accord de suspension, surtout que les deux gouvernements ne pouvaient s'entendre sur l'existence d'une pratique de subventionnement. De plus, l'une des dispositions de l'ABR empêchait les États-Unis de prendre des mesures compensatoires pendant la durée de l'Accord.

Compte tenu de ce qui précède, le groupe spécial conclut que la décision du département du Commerce concernant le calcul du prix à l'exportation et du prix à l'exportation construit est conforme à la loi.

**4. La méthode de calcul du « bénéfice intégré dans la valeur construite » employée par le département du Commerce n'a pas été expliquée de façon adéquate**

Lorsque c'était possible, le département du Commerce a calculé la valeur normale des produits de bois d'œuvre résineux importés sur la base des prix de vente sur le marché intérieur du « produit similaire étranger » correspondant<sup>35</sup>. Pour faire les comparaisons fondées sur le prix, le département du Commerce a défini le « produit similaire étranger » conformément à l'article 19 U.S.C. ' 1677(16)<sup>36</sup> et identifié plusieurs « produits

---

<sup>35</sup> La loi antidumping prescrit l'imposition de droits antidumping sur la « marchandise en cause » qui « est vendue, ou sur le point d'être vendue, aux États-Unis à des prix inférieurs à la juste valeur », au détriment d'une branche de production nationale. 19 U.S.C. ' 1673. Pour déterminer s'il existe des ventes « à des prix inférieurs à la juste valeur », le département du Commerce doit faire une « comparaison équitable » entre le prix facturé pour la marchandise en cause aux États-Unis (le « prix américain ») et le prix facturé pour le « produit similaire étranger » correspondant sur le marché intérieur (valeur normale). Voir l'article 19 U.S.C. ' 1677b(a). Pour faire la comparaison nécessaire, le département du Commerce doit identifier et définir le « produit similaire étranger ». Voir *SKF USA, Inc. v. United States*, 263 F.3d 1369 (Fed. Cir. 2001).

<sup>36</sup> L'article 19 U.S.C. ' 1677(16) donne la définition suivante du terme « produit similaire étranger » :  
Le terme « produit similaire étranger » désigne la marchandise de la première des catégories suivantes à l'égard de laquelle une détermination ... peut être faite de manière satisfaisante :

(A) La marchandise en cause et une autre marchandise qui est identique à celle-ci dans ses caractéristiques physiques, et qui a été produite dans le même pays par la même personne.

(B) Une marchandise B

(I) produite dans le même pays et par la même personne que la marchandise en cause;

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

similaires » différents. Toutefois, dans les cas où il n'existait pas de ventes de produits correspondants sur le marché intérieur ou lorsque les ventes étaient à un prix inférieur au coût de production, le département du Commerce a déterminé la valeur normale sur la base de la « valeur construite » conformément à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(a)(4). La « valeur construite » n'est pas le prix réel auquel la marchandise est vendue ou offerte en vente. Ainsi que l'indique clairement le Statement of Administrative Action accompagnant le Uruguay Round Agreements Act, P.L. 103-465, 108 Stat. 4809, « la valeur construite sert d'approximation du prix de vente » dans le pays exportateur. H.R. Doc 103-316, p. 839 (1994), reproduit dans 1994 U.S.C.C.A.N. 3773, 4175. La valeur construite est définie par la loi comme étant la somme des éléments suivants : 1) le « coût total des matières et de fabrication » engagé pour produire la marchandise, 2) le « coût de tous les contenants et emballages » et tous les autres coûts rattachés à la mise de la marchandise dans l'état emballé prêt à l'exportation vers les États-Unis, et 3) les « montants réels engagés et obtenus ... pour les frais de commercialisation, les frais généraux et les frais d'administration, *et pour le bénéfice* » réalisé sur les ventes sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales. Voir l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(1-3).

Dans les cas où la valeur normale a été déterminée sur la base de la valeur construite, le département du Commerce n'a pas cherché à calculer un « bénéfice intégré dans la valeur construite » distinct pour chaque type de produit de bois d'œuvre résineux

---

(II) similaire à cette marchandise par sa matière ou ses matières constitutives et par les buts pour lesquels elle est utilisée, et

(III) approximativement égale à cette marchandise du point de vue de la valeur commerciale.

(C) Une marchandise -

(I) produite dans le même pays et par la même personne et faisant partie de la même catégorie ou du même type que la marchandise qui fait l'objet de l'enquête;

(II) similaire à cette marchandise par les buts pour lesquels elle est utilisée, et

(III) dont l'organisme décide qu'elle peut se comparer raisonnablement à cette marchandise.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

examiné. Le département du Commerce a plutôt calculé un bénéfice intégré dans la valeur construite sur la base des bénéfices réalisés sur les ventes globales de produits de bois d'œuvre résineux effectuées par chaque défenderesse sur le marché intérieur, en traitant ces ventes globales comme le « produit similaire étranger ». Le département du Commerce a calculé le bénéfice intégré dans la valeur construite en multipliant le taux de bénéfice moyen pondéré calculé sur les ventes de chaque défenderesse sur le marché intérieur au cours d'opérations commerciales normales par le coût de production du produit similaire. Le département du Commerce dit qu'il appliquait ainsi la méthode « privilégiée » de calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite, exposée à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(A).

Les défenderesses disent que le calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite effectué par le département du Commerce était arbitraire et illégal, puisque l'organisme a défini le « produit similaire étranger » en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite d'une manière différente de celle qu'il a utilisée pour ses calculs de la valeur normale fondés sur le prix. Les défenderesses allèguent également que la définition du « produit similaire étranger » adoptée par le département du Commerce en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite est illégale, puisqu'elle n'est pas conforme à la définition donnée dans la loi à l'article 19 U.S.C. ' 1677(16). Le département du Commerce ne nie pas avoir employé des définitions différentes du terme pour les besoins de ses comparaisons fondées sur le prix et de son calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite.

La Cour d'appel du circuit fédéral a statué qu'en règle générale, il faut présumer que le terme « produit similaire étranger » est défini de la même manière dans les divers articles de la loi antidumping. Toutefois, il s'agit d'une présomption simple. Ainsi qu'il a été signalé dans l'arrêt *SKF USA, Inc. v. United States*, 263 F.3d 1369, à la page 1382 (Fed. Cir. 2001) :

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Dans la loi, le législateur a employé le terme « produit similaire étranger » dans divers articles et l'a expressément défini à l'article 19 U.S.C. ' 1677(16). Nous devons donc présumer que le législateur voulait que le terme ait la même signification dans chacun des paragraphes pertinents de la loi et nous présumons que le législateur voulait que le département du Commerce, en définissant le terme, le définisse d'une manière uniforme. Sans une explication suffisante pour combattre cette présomption, le département du Commerce ne peut donner au terme « produit similaire étranger » une définition différente (à tout le moins dans la même procédure) lorsqu'il détermine le prix et lorsqu'il détermine la valeur construite. C'est d'autant plus justifié que les deux dispositions visent le même calcul, à savoir le calcul de la valeur normale (ou de son approximation, la valeur construite) de la marchandise en cause.

Voir également *RHP Bearings, Inc. v. United States*, 288 F.3d 1334 (Fed. Cir. 2002) (appliquant la même présomption à des définitions différentes du « produit similaire étranger »).

En l'espèce, le département du Commerce a donné des raisons pour lesquelles il était nécessaire de définir le terme « produit similaire étranger » d'une manière différente pour les calculs de la valeur normale fondés sur le prix et pour le calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite. Toutefois, son explication n'est pas suffisante pour permettre au groupe spécial de déterminer si la définition particulière de « produit similaire » adoptée par l'organisme en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite en l'espèce est raisonnable et légale. Pour ce motif, le groupe spécial renvoie la question au département du Commerce, en lui donnant la directive de fournir une explication motivée des raisons pour lesquelles il a choisi de définir le « produit similaire étranger » en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite par rapport à un agrégat des ventes totales de produits de bois d'œuvre résineux effectuées par chaque défenderesse sur le marché intérieur.

La loi antidumping contient une méthode « privilégiée » de calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite, ainsi que trois méthodes « de remplacement » non hiérarchisées pour le calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite dans les cas où la méthode privilégiée ne peut être employée.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Selon la méthode « privilégiée », le département du Commerce doit calculer le bénéfice intégré dans la valeur construite en se fondant sur :

... les montants réels engagés et obtenus par l'exportateur ou le producteur particulier examiné dans le ... réexamen ... pour le bénéfice, à l'occasion de la production et de la vente d'un produit similaire étranger, au cours d'opérations commerciales normales, en vue de la consommation dans le pays étranger.

19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(A). Il est significatif que la méthode « privilégiée » exige que le département du Commerce détermine les montants de bénéfice à l'occasion de ventes « au cours d'opérations commerciales normales »; à cette fin, l'organisme doit éliminer de son calcul toutes les ventes à des prix inférieurs au coût de production, et qui donc ne sont pas effectuées « au cours d'opérations commerciales normales ».

Au contraire, les trois méthodes « de remplacement » prévues à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(B) ne sont pas limitées aux ventes effectuées « au cours d'opérations commerciales normales ». La disposition prévoyant ces méthodes de remplacement indique que le bénéfice intégré dans la valeur construite peut être calculé de la façon suivante :

(B) si les données réelles ne sont pas disponibles à l'égard des montants indiqués au sous-alinéa (A), **B**

(I) les montants réels engagés et obtenus par l'exportateur ou le producteur particulier examiné dans le ... réexamen ... pour le bénéfice, à l'occasion de la production et de la vente, en vue de la consommation dans le pays étranger, d'une marchandise qui appartient à la même catégorie générale de produits que la marchandise en cause;

(II) la moyenne pondérée des montants réels engagés et obtenus par les exportateurs ou les producteurs qui font l'objet ... du réexamen (autres que l'exportateur ou le producteur visé en (I)) ... pour le bénéfice, à l'occasion de la production et de la vente d'un produit similaire étranger, au cours d'opérations commerciales normales, en vue de la consommation dans le pays étranger, ou

(III) les montants engagés et obtenus ... pour le bénéfice, fondés sur toute autre méthode raisonnable, sauf que le montant alloué pour le bénéfice ne

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

peut excéder le montant du bénéfice normalement obtenu par les exportateurs ou les producteurs (autres que l'exportateur ou le producteur visé en (I)) à l'occasion de la vente, en vue de la consommation dans le pays étranger, d'une marchandise qui appartient à la même catégorie générale de produits que la marchandise en cause ...

On peut s'attendre à ce que les défenderesses dans une enquête antidumping puissent préférer l'emploi des méthodes de remplacement de calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite, particulièrement celles qui sont exposées à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(B)(I) et (III), puisque ces méthodes n'exigent pas l'exclusion des ventes qui ne sont pas effectuées « au cours d'opérations commerciales normales ». En l'espèce, les défenderesses disent que s'il avait appliqué la même définition du « produit similaire étranger » au bénéfice intégré dans la valeur construite que celle qu'il avait appliquée en vue de déterminer la valeur normale fondée sur les prix, le département du Commerce aurait dû conclure que, dans le cas des ventes qui font l'objet de l'analyse dans le calcul de la valeur construite, il n'y a pas eu de ventes sur le marché intérieur « au cours d'opérations commerciales normales » et que le bénéfice intégré dans la valeur construite ne pouvait être déterminé au moyen de la méthode « privilégiée » prévue à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(A). Ces méthodes de remplacement, peut-on penser, donneraient un bénéfice intégré dans la valeur construite moindre, une valeur construite moindre, et des marges moindres de ventes à des prix inférieurs à la juste valeur.

Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, l'arrêt *SKF* de la Cour d'appel du circuit fédéral statue qu'en l'absence d'une explication raisonnée, l'application par le département du Commerce de deux interprétations différentes du terme « produit similaire étranger » dans le contexte d'un même calcul antidumping est en principe arbitraire et illégale. Voir aussi l'arrêt *Transactive Corp. v. United States*, 91 F.3d 232, 237 (D.C. Cir. 1996). Conscient de l'arrêt *SKF* de la Cour d'appel du circuit fédéral, prononcé peu de temps avant la publication de la décision définitive en cause dans la présente affaire, le

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

département du Commerce a cherché à expliquer dans sa décision son choix d'utiliser des définitions différentes du « produit similaire étranger » :

Le SAA établit une règle générale ou une méthode privilégiée pour le calcul des montants des frais de commercialisation, des frais généraux et des frais administratifs et du bénéfice dans le calcul de la valeur construite. Pour que la méthode privilégiée soit applicable, il faut qu'il existe des ventes d'un produit similaire étranger au cours d'opérations commerciales normales (c.-à-d. des ventes effectuées à des prix supérieurs au coût de production). Toutefois, la loi et le SAA établissent dans quels cas la valeur normale doit être fondée sur la valeur construite, en indiquant que « c'est seulement s'il n'y a pas de ventes à des prix supérieurs au coût de production au cours d'opérations commerciales normales sur le marché étranger considéré que le département du Commerce aura recours à la valeur construite ». Donc, si le département devait interpréter et appliquer le terme « produit similaire étranger » exactement de la même manière dans le contexte du bénéfice intégré dans la valeur construite et dans le contexte du prix, il n'y aurait pas de ventes de produit similaire étranger sur lesquelles fonder le calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite. La méthode privilégiée de calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite établie par le législateur deviendrait ainsi une disposition inopérante de la loi.

Décision définitive, Comment 6.

Cet extrait explique pour quelle raison le terme « produit similaire étranger » n'est pas nécessairement interprété de façon identique en vue du calcul fondé sur les prix et en vue de la détermination du bénéfice intégré dans la valeur construite. D'ailleurs, dans la décision *RHP Bearings Ltd. et al. v. United States*, 2003 Ct. Intl. Trade LEXIS 11, Slip Op. 03-10 (28 janvier 2003), le Tribunal de commerce international des États-Unis, évaluant une décision sur renvoi du département du Commerce traitant cette question dans le contexte d'une procédure antidumping portant sur des roulements, a jugé qu'une explication similaire donnée par le département du Commerce fournissait une « explication suffisante pour combattre la présomption que le département du Commerce ne peut utiliser des définitions différentes d'un terme unique dans la même procédure », et que « le département du Commerce a expliqué de façon adéquate pour quelle raison il est nécessaire d'employer une définition différente du même terme pour établir la valeur

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

normale et le bénéfice intégré dans la valeur construite dans la même procédure antidumping ». De façon similaire, l'explication donnée sous le Comment 6 de l'IDM dans la présente affaire est suffisante, selon le groupe spécial, pour combattre la présomption que le terme « produit similaire étranger » doit recevoir une définition identique partout où il est employé dans la loi antidumping.

Récemment, dans l'arrêt *FAG Kugelfischer Georg Schafer AG et al. v. United States*, 2003 U.S. App. LEXIS 11607, No. 02-1500, -1538 (11 juin 2003), la Cour d'appel du circuit fédéral a statué que la décision du département du Commerce de calculer le bénéfice intégré dans la valeur construite selon la méthode « privilégiée » exposée à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(A) était raisonnable et n'avait pas une portée excessive, à l'occasion d'un réexamen antidumping portant sur certains roulements anti-frottement. La Cour d'appel a jugé :

L'article 1677(16) ... offre trois définitions possibles du produit similaire étranger, qui étendent le champ des produits qui peuvent être inclus. Voir l'article 19 U.S.C. ' 1677(16). Il faut appliquer la première catégorie permettant de procéder à des déterminations différentes. *Id.* Il n'y a pas de restriction obligeant le département du Commerce à n'employer qu'un seul paragraphe par procédure. *Id.* Aussi, nous pensons que le département du Commerce a expliqué de façon raisonnable que les déterminations des variables en question exigeaient des ensembles différents de données sur le produit similaire étranger. Le marché des roulements, comportant une grande disparité de produits, rend nécessaire de procéder à des comparaisons directes de prix modèle par modèle. Donc, l'utilisation des comparaisons de prix exige les données sur le modèle identique et la famille de produits prévues aux articles 1677(A) et (B). Et le bénéfice intégré dans la valeur construite peut être fondé sur une gamme plus étendue de produits, parce que l'emploi de données globales, prévu à l'article 1677(16)(C), aboutit à une mesure pratique du bénéfice qui peut être appliquée uniformément et d'une manière facile à administrer à toute la gamme des produits inclus. La Cour d'appel a également rejeté l'idée que le département du Commerce doive suivre la hiérarchie de définitions exposée à l'article 19 U.S.C. ' 1677(16), méthode qui permettrait à l'organisme de prendre en compte des ventes à un prix inférieur au coût de production ou non effectuées dans la même période. «Ce raisonnement échoue, toutefois, parce que le calcul de la valeur construite selon l'article 1677b(e)(2)(A) exige que les ventes du produit similaire étranger soient effectuées au cours d'opérations commerciales normales. Et la définition des opérations commerciales normales exige que les ventes utilisées ne soient pas faites à des prix inférieurs au coût de production, *id.*,

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

' 1677b(b)(1) (mettant de côté les ventes faites à des prix inférieurs au coût de production qui satisfont aux paragraphes (A) et (B)), et qu'elles soient faites dans la même période que l'exportation de la marchandise en cause, voir *id.*  
' 1677(15). »

FAG Kugelfischer Georg Schafer AG, précité, p. 9.

Donc, la décision du département du Commerce de définir le « produit similaire » en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite sur la base de la définition exposée à l'article 19 U.S.C. ' 1677b(e)(2)(A) n'est ni illégale, ni fondée sur une méthode incorrecte. Cela ne met pas un terme à l'examen de la question, cependant. Que le département du Commerce ne soit pas obligé de définir le terme « produit similaire étranger » de façon identique dans toutes les phases d'une décision antidumping n'entraîne pas que la définition particulière appliquée en l'espèce en vue de déterminer le bénéfice intégré dans la valeur construite **B** soit définir les ventes globales de chaque défenderesse sur le marché intérieur comme des ventes du « produit similaire étranger » **B** est raisonnable. D'ailleurs, la décision définitive dans la présente affaire disait simplement :

Dans la décision [*RHP Bearings, Inc. v. United States*, 2001 Ct. Intl. Trade LEXIS 109, Slip Op. 01-106 (2001)], la CIT a confirmé le calcul par le département du bénéfice intégré dans la valeur construite de la catégorie ou du type de marchandise, qui embrassait tous les produits similaires étrangers examinés, parce que l'utilisation de ces données correspondait aux critères de l'article 771(16)(C) de la Loi (c.-à-d. la même catégorie générale ou le même type général de marchandise). Nous estimons qu'une méthode fondée sur des regroupements variés de produits similaires étrangers, définis chacun par un ensemble minimal de critères de correspondance que présente un modèle particulier de la marchandise en cause, ajouterait une couche supplémentaire de complexité et d'incertitude aux procédures antidumping sans donner de résultats plus exacts.

*IDM*, Comment 6.

Cependant, la décision *RHP Bearings* de la CIT, qu'invoque la décision définitive, a été annulée par la Cour d'appel du circuit fédéral et l'affaire a été renvoyée au département du Commerce pour que celui-ci donne une explication plus complète de sa

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

méthode de calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite. *RHP Bearings, Inc. v. United States*, 288 F.3d 1334 (2002). En particulier, la Cour d'appel a annulé complètement la décision du tribunal de première instance, y compris sa décision à l'égard de la conclusion du département du Commerce dans cette affaire que « l'utilisation de données globales procure une méthode raisonnable et pratique de mesure du bénéfice que nous pouvons appliquer de façon uniforme dans chaque cas ». À la suite de la procédure sur renvoi, la CIT a confirmé la décision sur renvoi du département du Commerce non seulement parce qu'elle a jugé qu'on avait fourni une explication satisfaisante de la décision de l'organisme d'appliquer des définitions différentes du terme « produit similaire étranger », mais également sur le fondement de la description donnée par le département du Commerce du « contexte factuel de ses calculs » et de son admission dans cette affaire que l'utilisation de définitions différentes dépendra des faits particuliers de chaque espèce. « Le département du Commerce explique encore que des catégories différentes de marchandises peuvent satisfaire à la définition du terme « produit similaire étranger », *selon les faits particuliers de chaque procédure antidumping...* » *RHP Bearings Ltd v. United States*, Slip Op. 03-10, à la page 11 (non souligné dans l'original). Le groupe spécial ne dispose pas d'une explication semblable du contexte factuel de la décision du département du Commerce en l'espèce.

La jurisprudence a posé le principe que le « produit similaire » peut être défini d'une manière différente dans le contexte de la valeur normale et dans celui du « bénéfice intégré dans la valeur construite », mais n'a pas établi de règle générale selon laquelle l'utilisation des ventes globales effectuées par la défenderesse sur le marché intérieur en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite constituera une méthode acceptable dans tous les cas. La décision définitive dit que l'utilisation d'une comparaison par correspondance de modèles en vue de déterminer le bénéfice intégré dans la valeur construite « ajouterait une couche supplémentaire de complexité et d'incertitude aux

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

procédures antidumping sans donner de résultats plus exacts », mais le département du Commerce ne fournit pas d'explication de cette position. Si le législateur avait voulu que le département du Commerce détermine le bénéfice intégré dans la valeur construite exclusivement sur la base des ventes globales totales d'une défenderesse, il l'aurait prévu dans la loi. D'ailleurs, certaines des défenderesses ont avancé que l'utilisation d'un tel agrégat peut aller à l'encontre du but poursuivi par la législation antidumping, soit de faire une comparaison équitable entre choses comparables, dans le cas des produits de bois d'œuvre résineux, puisque certains produits sont généralement vendus avec un faible bénéfice ou sans bénéfice, et l'application d'un calcul global du bénéfice intégré dans la valeur construite pourrait créer ou gonfler artificiellement des marges IJV<sup>37</sup>. En l'absence d'explication par le département du Commerce de la raison pour laquelle l'utilisation de la méthode globale est appropriée et non arbitraire, le groupe spécial n'est pas en mesure de décider si la définition particulière du « produit similaire » adoptée par l'organisme est raisonnable. Le fait que la méthode soit commode sur le plan administratif n'établit pas qu'elle représente une interprétation et une application raisonnables de la loi.

Par conséquent, le groupe spécial renvoie cette question au département du Commerce, en lui donnant la directive d'expliquer la raison pour laquelle, en l'espèce, la décision de l'organisme de définir le « produit similaire étranger » en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite comme les ventes globales de la marchandise en cause effectuées par chaque défenderesse est raisonnable et conforme à la loi.

---

<sup>37</sup> De fait, en définissant le « produit similaire » en vue du calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite comme les ventes totales de la marchandise en cause par chaque défenderesse, le département du Commerce crée la possibilité que deux producteurs de produits identiques aient un bénéfice intégré dans la valeur construite calculé sur la base d'opérations largement différentes. Ces défenderesses pourraient vendre des « combinaisons de produits » différentes, et leurs ventes au-dessus du coût peuvent porter sur des produits qui n'ont guère de rapport entre eux, ou avec le produit pour lequel une marge IJV est calculée.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**5. Le département du Commerce a commis une erreur en ne tenant pas compte des différences de dimensions dans la répartition des coûts communs**

Les défenderesses prétendent que le département du Commerce a, dans sa décision définitive, employé une mauvaise méthode de répartition des coûts de production communs. Elles prétendent, particulièrement, que la méthode appropriée de répartition des coûts de production communs doit être sensible aux différences de valeur liées aux caractéristiques de produits particuliers. Le département du Commerce a fait des répartitions de coûts fondées sur la valeur pour les différentes qualités de bois d'œuvre, mais a procédé à des répartitions fondées sur le coût moyen pour les différentes dimensions de bois d'œuvre. Pour une qualité donnée, on a donc attribué à des produits de bois d'œuvre qui différaient en épaisseur, en largeur et/ou en longueur des coûts de production identiques en fonction du volume (million de pieds-planche). L'absence de répartition des coûts de production communs en fonction des valeurs relatives correspondant aux différences de dimensions aurait entraîné diverses distorsions dans des calculs critiques, notamment le critère du prix inférieur au coût de production, les comparaisons entre les prix que le département du Commerce a acceptées, les ajustements à raison des différences entre marchandises et le calcul de la valeur construite<sup>38</sup>. Ces distorsions ont entraîné une répartition des coûts qui ne « reflète pas raisonnablement les coûts liés à la production et à la commercialisation » des produits individuels<sup>39</sup>.

Au soutien de leur prétention, les défenderesses plaident que, tous les produits de bois d'œuvre résineux étant traités ensemble et de façon indistincte, il est impossible de différencier entre des épaisseurs, des largeurs, des longueurs et des qualités différentes de bois d'œuvre jusqu'à la fin du traitement à la scierie. D'où il découle que les coûts du bois sur pied, de la récolte, de débardage, d'entreposage, d'écorçage et de sciage des grumes

---

<sup>38</sup> Les ajustements à raison des différences entre marchandises et le calcul de la valeur construite par le département du Commerce seront traités dans d'autres parties de la décision du groupe spécial.

<sup>39</sup> Voir 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

ne peuvent être attribués directement à des produits de bois d'œuvre particuliers. Donc, l'ensemble de l'exploitation forestière et de la scierie est un parfait exemple de production mixte.

Les défenderesses plaident encore que les dimensions ont une incidence sur le prix. Toutes les parties ont préconisé l'inclusion de la largeur, de l'épaisseur et de la longueur parmi les caractéristiques des produits que devrait retenir le département du Commerce pour comparer les produits sur les marchés américain et intérieur en vue de la comparaison des prix. Le département du Commerce a donné son accord et inclus ces critères.

Le département du Commerce répond qu'il ne s'est écarté des registres normaux des entreprises que pour le calcul des coûts des grumes et de scierie, qui sont des coûts communs liés aux qualités de bois. Le département du Commerce a dit qu'il s'en est remis aux registres normaux pour tous les autres coûts, ainsi que le prescrit la loi. Puisqu'il n'y a pas de différences mesurables dans les intrants utilisés ou dans la transformation requise pour produire du bois d'œuvre de dimensions différentes d'une qualité donnée, le département du Commerce soutient qu'on peut raisonnablement conclure qu'il n'existe pas de différences réelles de coût liées aux dimensions. Il était donc raisonnable pour le département du Commerce de limiter la répartition du coût sur la base de la valeur aux qualités.

Le département du Commerce soutient également que, si les diverses bandes de qualité sont inhérentes à la grume, les diverses dimensions dans lesquelles la grume est coupée sont contrôlées presque entièrement par la direction. D'où il découle que chaque scierie fait passer la production aux dimensions qui commandent les prix plus élevés, ce qui entraîne une augmentation de l'offre qui vient combler les pénuries, pour ensuite faire baisser les prix. Le département du Commerce prétend que les coûts liés aux dimensions ne devraient pas être répartis sur la base des prix de vente. De plus, le département du

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Commerce fait valoir que les structures de prix de dimensions particulières de bois d'œuvre ne sont pas suffisamment constantes pour justifier l'emploi de prix des dimensions en vue de la répartition des coûts. En fait, les relations entre les dimensions varient de façon significative selon les entreprises.

La législation antidumping prévoit que le département du Commerce calcule les coûts « sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur de la marchandise, si ces registres sont tenus conformément aux principes comptables généralement reconnus du pays exportateur ... et reflètent de façon raisonnable les coûts liés à la production et à la commercialisation de la marchandise<sup>40</sup> ». Lorsque les registres ne satisfont pas à ces critères, le département du Commerce doit employer une autre méthode pour calculer les coûts. En l'espèce, le département du Commerce a déterminé que les coûts communs moyens utilisés par les défenderesses dans leurs registres comptables ne reflètent pas de façon raisonnable les coûts de production des produits individuels faisant l'objet de l'enquête. Le département du Commerce a donc adopté une autre méthode, fondée sur la valeur, pour la répartition des coûts communs du bois et de sciage entre les diverses qualités de bois d'œuvre. Il a cependant continué d'employer une méthode des coûts moyens fondée sur le volume pour répartir les coûts communs entre les diverses dimensions de bois d'œuvre d'une qualité donnée. Le groupe spécial estime que le département du Commerce a commis une erreur en n'utilisant pas la même méthode fondée sur la valeur pour répartir les coûts communs entre les diverses dimensions de bois d'œuvre.

Le groupe spécial a conscience de la déférence à accorder aux décisions du département du Commerce au sujet des méthodes à employer dans la répartition des coûts; toutefois, les méthodes choisies doivent être suffisamment raisonnables<sup>41</sup>.

---

<sup>40</sup> 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A).

<sup>41</sup> *Thai Pineapple Public Co., Ltd. v. United States*, 187 F.3d 1362, p. 1368 et 1369 (Fed. Cir. 1999).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

L'application aux co-produits d'une répartition des coûts fondée sur la valeur s'impose avec autant de force pour les différences de dimensions que pour les différences de qualité : 1) les produits sont produits simultanément par un processus de production mixte et 2) les produits ainsi obtenus ont des valeurs significativement différentes. Bien qu'il plaide dans son mémoire que le bois d'œuvre résineux de dimensions différentes ne satisfait pas aux critères des « co-produits »<sup>42</sup>, le département du Commerce a reconnu, dans sa décision définitive, que « la production de bois d'œuvre est le résultat d'un processus de production mixte<sup>43</sup> » et que le traitement en aval (p. ex., le dégauchissage, le séchage artificiel) marque le point à partir duquel ce processus prend fin<sup>44</sup>. Ainsi que le décrivent les parties, le processus de production du bois d'œuvre est tel que diverses dimensions et qualités de bois d'œuvre sont produites simultanément; un intrant unique entre dans le processus de production et on en obtient des produits multiples<sup>45</sup>, exemple parfait d'un processus de production mixte.

Que la combinaison des divers produits de bois d'œuvre obtenus résulte ou non de la décision de la direction, la réalité économique de la production mixte reste la même. Cette combinaison comprend probablement des produits de diverses valeurs, que ceux-ci découlent de contraintes intrinsèques (comme la longueur maximale, déterminée par la taille de la grume) ou d'une décision. La production est rationnelle dans la mesure où le total des coûts de production communs est couvert par les ventes de tout l'éventail de co-produits obtenus. Si on laisse de côté les différences de valeur dans les co-produits, on aboutira nécessairement à une situation où certains produits présentent des marges bénéficiaires extraordinairement élevées et d'autres produits, des marges bénéficiaires

---

<sup>42</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. I, p. 40.

<sup>43</sup> IDM, Comment 4.

<sup>44</sup> *Id.*

<sup>45</sup> Voir le *Mémoire conjoint des défenderesses*, vol. I, p. 43; voir aussi le *Mémoire du département du Commerce*, vol. I, p. 31 (« Dans la production des produits de bois d'œuvre résineux, deux ou plusieurs produits sont produits ensemble simultanément à partir d'un intrant, en l'occurrence une grume. »).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

faibles (ou négatives). Une conclusion de ventes à un prix inférieur à la juste valeur est le résultat méthodologique presque inévitable d'une méthode de répartition des coûts sans égard à la valeur.

Toute méthode de répartition des coûts appliquée à des co-produits comporte un élément d'arbitraire. Au bout du compte, le facteur économique important s'agissant des co-produits (en vue des décisions de production), ce sont les coûts totaux. Dans la mesure où les coûts de production totaux sont recouverts (par la vente des divers co-produits), on peut discuter sur le point de savoir si une conclusion de ventes à des prix inférieurs au coût de production (aux fins d'établissement du dumping) est justifiée. On ne peut dire qu'une méthode de répartition des coûts sans égard à la valeur qui génère automatiquement des ventes significatives à des prix inférieurs au coût de production sur certains co-produits et des ventes donnant un bénéfice extraordinaire sur d'autres est raisonnable.

S'agissant du deuxième critère pour l'emploi de coûts fondés sur la valeur, le département du Commerce soutient que les différences de prix entre les diverses dimensions de bois d'œuvre ne présentent pas une structure constante et uniforme établissant qu'il existe des différences nettes entre la valeur inhérente des produits. L'argument du département du Commerce est quelque peu étonnant compte tenu du fait qu'il a inclus les différences de prix entre dimensions dans les critères de comparaison des produits. Quoiqu'il en soit, il existe au moins certaines données qui indiquent que les dimensions importent<sup>46</sup>. Ne pas tenir compte de ces données introduit nécessairement des distorsions dans les calculs<sup>47</sup>.

---

<sup>46</sup> Voir, p. ex., le *Mémoire conjoint des défenderesses*, p. 44 à 47.

<sup>47</sup> L'argument du département du Commerce voulant qu'il tienne compte effectivement des différences de prix et de coût est trompeur. Le département du Commerce répartit les coûts par unité, de sorte que le même coût total ne serait pas attribué aux produits de bois d'œuvre de dimensions différentes. Toutefois, pour une qualité donnée, le même coût unitaire est attribué à tous les produits sans égard à leurs dimensions ni à la valeur différente inhérente aux produits de dimensions différentes.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le groupe spécial estime qu'il n'est pas raisonnable de ne pas tenir compte des différences de valeur correspondant aux diverses dimensions dans la répartition des coûts et renvoie cette décision au département du Commerce en lui donnant la directive d'appliquer une méthode de répartition fondée sur la valeur pour répartir les coûts à l'égard des dimensions comme à l'égard de la qualité.

**6. Le département du Commerce a commis une erreur en n'effectuant pas d'ajustement pour tenir compte des différences de dimensions dans les marchandises comparées**

Les défenderesses plaident que la législation antidumping (19 U.S.C. 1677b(a)(6)(c)(ii))<sup>48</sup> prévoit que le département du Commerce calcule un ajustement à raison de la « différence entre marchandises » dans la comparaison des prix de produits qui diffèrent par leurs caractéristiques physiques. En l'espèce, l'organisme n'a pas, dans sa décision provisoire, calculé d'ajustement à raison de la différence entre marchandises pour les différences de qualité ou de dimensions. Par contre, dans sa décision définitive, puisqu'il avait procédé à une répartition des coûts fondée sur la valeur pour les coûts du bois et de sciage, le département du Commerce a effectué un ajustement à raison de la différence entre marchandises pour tenir compte des différences de qualité, mais a décidé qu'il ne convenait pas d'effectuer un ajustement à raison de la différence entre marchandises pour tenir compte des dimensions puisque le dossier n'établissait pas qu'il y avait des différences de coût ou de valeur attribuables aux différences de dimensions<sup>49</sup>.

Les parties s'accordent pour dire que les dimensions du bois d'œuvre ont une incidence sur le prix et que les différences physiques peuvent entraîner des valeurs

---

<sup>48</sup> L'article 19 U.S.C. §1677(a)(6)(c)(ii) prévoit que la valeur normale est (C) augmentée ou diminuée du montant de toute différence (ou absence de différence) entre le prix à l'exportation ou le prix à l'exportation construit et le prix (sur le marché étranger) (sauf une différence qui est autrement permise en vertu du présent article) dont il est établi d'une manière jugée satisfaisante par l'organisme d'enquête qu'elle est attribuable, en totalité ou en partie, – (ii) au fait que (une marchandise non identique) est employée pour déterminer la valeur normale.

<sup>49</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. I, p. 59.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

marchandes différentes. Dans ce contexte, les défenderesses soulignent le parallèle entre la présente question et la question de la répartition des coûts traitée ci-dessus, mais font valoir que la question de la différence entre marchandises est plus étroite du fait qu'elle est particulière à la comparaison, c'est-à-dire qu'elle ne se rapporte qu'à la décision sur le point de savoir si une différence de prix est attribuable en totalité ou en partie à des différences physiques entre les produits comparés. Selon leur argument, dès lors qu'il existe une différence de prix attribuable à des caractéristiques physiques, le département du Commerce doit effectuer un ajustement à raison de la différence entre marchandises. Elles prétendent que, conformément aux articles 19 U.S.C. §1677-1(a)(2) et 19 C.F.R. §351.413, l'organisme ne peut faire abstraction d'un tel ajustement en invoquant son caractère négligeable que si son incidence sur la marge de dumping est inférieure à 0,33 pour cent et ne peut laisser de côté les ventes à des prix inférieurs au coût de production dans la base de données sur le marché intérieur pour calculer l'ajustement à raison de la différence entre marchandises. Les défenderesses soutiennent que le dossier établit a) qu'il existe des différences de prix significatives dans toutes les comparaisons de produits semblables effectuées, b) qu'il n'existe pas d'autre explication des différences de prix que les différences de dimensions et c) que le département du Commerce n'a pas effectué d'analyse à l'égard des comparaisons de produits particuliers<sup>50</sup>.

Le département du Commerce a expliqué que, lorsqu'il ne dispose pas de ventes identiques sur le marché intérieur effectuées au cours d'opérations commerciales normales, la valeur normale est fondée sur les ventes du produit le plus semblable, ajustées en fonction des différences physiques si le montant de toute différence de prix attribuable à ces différences physiques a été établi d'une manière qu'il juge satisfaisante. L'organisme note que, si la loi lui accorde le pouvoir discrétionnaire de déterminer une méthode convenable de calcul de la différence entre marchandises, il a rarement été en

---

<sup>50</sup> Voir le *Mémoire conjoint des défenderesses*, p. 43.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

mesure de déterminer l'effet direct sur le prix des différences de caractéristiques physiques nettes entre les marchandises. La méthode privilégiée qui est adoptée consiste à apporter des ajustements presque exclusivement en fonction des différences dans les coûts variables de fabrication entre les produits comparés. Le département du Commerce a jugé que le résultat obtenu au moyen de cette méthode approxime l'effet de ces différences entre produits. Toutefois, il a également retenu, à titre d'option, l'emploi de la valeur marchande dans les cas appropriés<sup>51</sup>.

Les requérantes ont fait valoir qu'un ajustement à raison de la différence entre marchandises a été effectué pour toutes les comparaisons entre prix portant sur des marchandises non identiques et que, dans les cas où le département du Commerce ne trouvait pas de différence dans les coûts variables entre les produits, l'ajustement était égal à zéro. Selon leur position, si le département du Commerce peut calculer des différences entre marchandises fondées sur la valeur, il n'est pas tenu de le faire lorsque des ajustements fondés sur les coûts sont possibles. En l'espèce, elles soutiennent que l'organisme a calculé des ajustements fondés sur les coûts qui étaient égaux à zéro<sup>52</sup>.

La question que doit trancher le groupe spécial porte donc sur le point de savoir si le département du Commerce aurait dû effectuer un ajustement à raison des différences de dimensions et, le cas échéant, si le dossier contenait suffisamment de renseignements pour établir, à sa satisfaction, que les différences de prix entre les marchandises comparées étaient attribuables à des caractéristiques physiques différentes. Les parties conviennent que l'article 19 U.S.C. §1677b(a)(6)(c)(ii) prévoit un ajustement de la valeur normale à raison des différences de caractéristiques physiques entre les produits comparés. L'article pertinent du règlement, 19 C.F.R. §351.411(a), établit également clairement que le secrétaire a un pouvoir discrétionnaire dans la mesure où il peut déterminer que la

---

<sup>51</sup> IDM, Comment 8.

<sup>52</sup> Voir le *Mémoire en réponse de la requérante*, p. 44 à 46.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

marchandise vendue aux États-Unis n'a pas les mêmes caractéristiques physiques que la marchandise vendue sur le marché étranger et que la différence a un effet sur le prix, mais le groupe spécial considère que l'emploi du futur (*will* en anglais) dans la dernière phrase de ce paragraphe du règlement impose l'obligation d'accorder un ajustement raisonnable lorsque les différences physiques entre les produits comparés ont un effet sur les prix<sup>53</sup>. Le dossier indique que le département du Commerce a reconnu que les dimensions pouvaient entraîner des différences de valeur marchande, mais il n'a pas accordé d'ajustement pour les différences de dimensions parce qu'il a estimé que, du fait qu'il ne pouvait utiliser les ventes sur le marché intérieur qui étaient au-dessous du coût de production, le dossier ne contenait pas de renseignements lui permettant de calculer la différence entre marchandises<sup>54</sup>.

La législation exige une comparaison équitable entre le prix aux États-Unis et le prix sur le marché étranger, ajusté pour tenir compte des différences physiques, lorsque des produits semblables sont comparés. En l'espèce, le département du Commerce a dit qu'il ne disposait pas d'une base de coûts pour calculer un ajustement à raison de la différence entre marchandises. Toutefois, le dossier contient une quantité considérable de données et de tableaux concernant les prix de marché de ces produits au Canada. À cet égard, l'organisme a noté que, dans la mesure où il comparait des produits de dimensions différentes, les différences étaient petites, les prix fluctuaient les uns par rapport aux autres pendant la période d'enquête et qu'il ne semblait guère exister de différence dans

---

<sup>53</sup> L'article 19 C.F.R. §351.411 prévoit : « En comparant les ventes américaines avec les ventes sur le marché étranger, le secrétaire peut décider que la marchandise vendue aux États-Unis ne possède pas les mêmes caractéristiques physiques que la marchandise vendue sur le marché étranger, et que la différence a un effet sur les prix. Pour le calcul de la valeur normale, le secrétaire effectuera un ajustement raisonnable pour ces différences. » L'article 19 C.F.R. §351.411(b) définit ainsi l'*ajustement raisonnable* : « En décidant de l'ajustement raisonnable pour les différences de caractéristiques physiques, le secrétaire ne considérera que les différences des coûts variables liées aux différences physiques. Dans les cas appropriés, le secrétaire pourra également considérer les différences de valeur marchande. »

<sup>54</sup> IDM, Comment 8.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

les prix sur le marché intérieur qui soit attribuable aux différences de dimensions des produits comparés, surtout lorsque les différences de dimensions étaient mineures<sup>55</sup>.

Il est pertinent de noter que le département du Commerce, s'il a manifestement effectué certaines comparaisons de prix, n'a pas indiqué qu'on ne lui avait pas fourni suffisamment de données pour lui permettre d'établir de manière satisfaisante que les différences de prix étaient attribuables aux différences physiques. Également, il serait déraisonnable pour l'organisme d'exiger des prix constants ou uniformes pour les produits pris isolément et les uns par rapport aux autres sur un marché commercial dynamique. De plus, il ne semble y avoir aucune preuve au dossier pour étayer le jugement de l'organisme concernant les effets des dimensions sur les valeurs marchandes et les prix. Certes, l'article 19 U.S.C. §1677f-1(a)(2) donne à l'organisme responsable le pouvoir de « refuser de prendre en compte des ajustements qui sont négligeables par rapport au prix ou à la valeur de la marchandise », mais on ne trouve pas au dossier d'analyse soutenant la conclusion qu'« il n'existe guère de différence dans les prix sur le marché intérieur qui soit attribuable aux différences de dimensions ».

Pour arriver à la conclusion qu'il ne pouvait calculer de différence entre les marchandises fondée sur la valeur, le département du Commerce a décidé qu'il serait incorrect d'utiliser les prix du marché intérieur des défenderesses alors que des ventes sur le marché intérieur de certains produits étaient faites en dehors d'opérations commerciales normales, c'est-à-dire des ventes à des prix inférieurs au coût de production pendant la période d'enquête. Le fondement de cette position, tel qu'il est indiqué par l'organisme, c'est qu'en procédant ainsi on se trouverait à ajuster les valeurs normales de la marchandise semblable en fonction des prix de la marchandise similaire dont il a déjà été décidé qu'ils ne correspondaient pas à des opérations commerciales normales<sup>56</sup>. Si la

---

<sup>55</sup> IDM, Comment 8.

<sup>56</sup> IDM, Comment 8.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

législation peut exiger que l'organisme ne tienne pas compte des ventes à des prix inférieurs au coût de production en vue du calcul de la valeur construite, le groupe spécial n'accepte pas qu'on doive ne pas en tenir compte lorsqu'on compare des marchandises semblables dans le seul but d'établir les différences de valeur marchande attribuables aux différences physiques.

En l'espèce, la comparaison des ventes intérieures canadiennes du produit similaire vendu aux États-Unis et des ventes canadiennes d'un produit semblable à celui-ci vise à mesurer la valeur marchande des différences entre deux produits physiquement différents. Sans aucun doute, le marché attribuera normalement une valeur différente à deux pièces de bois d'œuvre, mesurant l'une 2x4x8' et l'autre 2x4x16'. La seule question porte ici sur le moyen de mesurer la différence de prix ou le ratio que le marché accepte de payer pour une taille par rapport à l'autre.

Dans des circonstances normales, les structures de prix de vente des producteurs, sur une période donnée, devraient refléter les différences de prix de marché entre les diverses tailles et qualités de bois d'œuvre. Sur le plan mathématique, il en découle que, toutes choses étant égales par ailleurs, si le prix canadien d'un producteur pour le produit similaire est au-dessous du coût de production, l'ajustement d'un prix canadien rentable pour un produit semblable à celui-ci employé en vue de la comparaison en fonction du ratio entre les deux prix de vente donnerait un chiffre inférieur au coût de production du produit semblable. Toutefois, lorsque ce produit semblable est vendu en diverses dimensions au Canada de façon rentable, il devrait être possible d'établir un *différentiel* de dimensions qui refléterait le prix de marché relatif des diverses tailles du produit similaire et du produit semblable à celui-ci. Par exemple, si le bois d'œuvre EPS 2x4x8' se vend 10,00 \$ et le bois d'œuvre EPS 2x4x16' se vend à un prix rentable de 25,00 \$, le coût au pied serait 1,25 \$ et 1,56 \$ respectivement, soit une valeur normale de 12,48 \$ pour une longueur de 8 pieds, au lieu de 10,00 \$. Une autre méthode possible serait d'établir les

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

prix de marché canadiens pour les produits semblables en fonction des prix de vente de *tout* le marché canadien et d'établir des ratios de prix entre les différentes dimensions en vue du calcul des différences de marchandises pour les produits semblables comparés aux marchandises vendues aux États-Unis.

S'agissant de la prétention de la requérante, son avocat a noté à l'audience que, du fait que les prix sur le marché intérieur n'étaient pas jugés fiables, les coûts variables de production des produits visés ont été entrés dans le programme informatique de l'organisme et le résultat automatique obtenu pour certains de ces produits était une différence entre marchandises égale à zéro<sup>57</sup>. Le groupe spécial note que le département du Commerce ne prétend pas avoir calculé une différence entre marchandises pour les dimensions, mais a affirmé catégoriquement qu'« il n'existait pas de fondement permettant de calculer une différence entre marchandises pour les dimensions fondée sur la valeur ou le coût<sup>58</sup> ». Compte tenu des circonstances, le groupe spécial ne peut accepter qu'une différence entre marchandises ait été calculée lorsque l'organisme lui-même déclare qu'elle ne l'a pas été.

Le groupe spécial convient avec les défenderesses que la législation exige qu'on procède à un ajustement à raison de la différence entre marchandises lorsque des produits semblables sont comparés en vue d'établir des valeurs normales sur le fondement de données au dossier relatives au prix de marchandises semblables au Canada. La question est donc renvoyée au département du Commerce pour qu'il calcule la différence entre marchandises pour les dimensions.

---

<sup>57</sup> Voir la Transcription, vol. II, p. 243 et 244.

<sup>58</sup> IDM, Comment 8.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**7. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en pratiquant la « réduction à zéro » pour la détermination des marges de dumping moyennes pondérées**

Les défenderesses prétendent que la méthode de la « réduction à zéro » pratiquée par le département du Commerce contrevient à la loi. La « réduction à zéro » consiste à négliger l'excédent du prix à l'exportation (ou de son équivalent) sur la valeur normale pour certains produits faisant l'objet de l'enquête – ces produits présentant ce qu'on appelle des « marges de dumping négatives ». En déterminant la marge de dumping moyenne pondérée pour tous les produits faisant l'objet de l'enquête, le département du Commerce fixe la marge de dumping à zéro pour chaque produit présentant une marge de dumping négative. La marge de dumping moyenne pondérée est plus élevée que celle qu'on obtiendrait si les « marges de dumping négatives » étaient incluses dans le calcul.

Les défenderesses soutiennent que la réduction à zéro crée des marges artificielles en ramenant toutes les marges négatives à zéro et que, pour faire une comparaison équitable, ces différences devraient être prises en compte dans le calcul de la moyenne. Il faut qu'une « comparaison équitable » soit établie, poursuivent les défenderesses, « entre le prix à l'exportation ou le prix à l'exportation construit et la valeur normale » selon la législation américaine, modifiée par le Uruguay Round Agreements Act (URAA)<sup>59</sup>. Selon les défenderesses, pour que les comparaisons soient équitables, elles doivent inclure toutes les valeurs entrant dans le calcul de la moyenne pondérée<sup>60</sup>.

En outre, les défenderesses font valoir que la méthode de la réduction à zéro est illégale en droit international. À l'appui de cette prétention, elles invoquent le rapport de l'Organe d'appel de l'OMC dans l'affaire *Communautés européennes – Linge de lit en*

---

<sup>59</sup> Voir 19 U.S.C. § 1677b(a).

<sup>60</sup> Au soutien de leur argument, les défenderesses citent la décision *Bowe Passat Reinigungs-Und Waschereitechnik GmbH v. United States*, 926 F. Supp. 1138, à la p. 1150 (Ct. Int'l Trade 1996), dans laquelle le tribunal a dit que la réduction à zéro ne donne pas une comparaison entre choses comparables. Id., p. 1150. Toutefois, dans cette affaire, le tribunal a néanmoins accepté que la méthode soit utilisée. Les défenderesses soutiennent que les motifs exposés par le tribunal ne s'appliquent plus selon la loi actuelle.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

*coton en provenance d'Inde*<sup>61</sup> (*CE – Linge de lit en coton*), qui établirait que la méthode de la réduction à zéro est incompatible avec l'Accord antidumping de l'OMC.

Le département du Commerce répond que la loi lui prescrit de calculer la marge de dumping moyenne pondérée pour chaque défenderesse et de considérer « le pourcentage obtenu en divisant les marges de dumping globales établies ... par les prix à l'exportation et les prix à l'exportation construits globaux... »<sup>62</sup>. Nulle part, soutient le département du Commerce, il n'est prescrit à l'organisme d'inclure l'excédent des ventes sur la juste valeur, ce qui contreviendrait même aux termes exprès de la loi. Bien que la loi soit muette sur la façon de prendre en compte les ventes qui ne font pas l'objet d'un dumping en vue du calcul d'une marge de dumping, poursuit le département du Commerce, le Tribunal de commerce international des États-Unis a confirmé le caractère raisonnable et légitime de la méthode<sup>63</sup>. En outre, plaide le département du Commerce, l'inclusion des marges négatives dans son analyse de la marge annulerait les marges sur les ventes faisant l'objet d'un dumping, contrecarrant l'objectif poursuivi par le département du Commerce dans sa lutte contre le dumping. L'organisme prétend également que l'affaire *CE – Linge de lit en coton* n'étaye pas la position des défenderesses, puisqu'on n'y trouve pas de commentaires sur les pratiques américaines.

Récemment, le Tribunal de commerce international a jugé que la loi, telle qu'elle a été modifiée par le URAA, « est muette sur l'incidence des marges négatives » et que la « loi n'exige pas que le département du Commerce considère les ventes qui ne font pas l'objet d'un dumping ni ne l'empêche de les considérer<sup>64</sup> ». Appliquant la déférence

---

<sup>61</sup> WT/DS141/AB/R (1<sup>er</sup> mars 2001).

<sup>62</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. I, p. 88, (citant 19 U.S.C.A. §1677(35)(B)(2002)).

<sup>63</sup> *Id.*, p. 89 (renvoi aux décisions *Timken Co. v. United States*, 240 F. Supp. 2d 1228 (Ct. Int'l Trade 2002); *Bowe Passat*, 926 F. Supp., p. 1149 et 1150; *Serampore Indus. Pvt. Ltd. v. United States*, 675 F. Supp. 1354, à la p. 1360 (Ct. Int'l Trade 1987)).

<sup>64</sup> *Corus Staal BV v. United States*, 2003 Ct. Intl. Trade LEXIS 24, p. 20, Slip Op. 03-25 (Ct. Int'l Trade, 7 mars 2003). Le tribunal a également jugé que l'Accord antidumping de l'OMC n'interdit pas clairement la réduction à zéro. *Id.*, p. 25 et 26.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

accordée selon l'arrêt *Chevron*<sup>65</sup>, le tribunal a confirmé la légalité de la méthode de la réduction à zéro appliquée par le département du Commerce.

La loi telle qu'elle a été modifiée par le URAA définit la marge de dumping comme « le montant de l'*excédent* de la valeur normale sur le prix à l'exportation ou le prix à l'exportation construit de la marchandise en cause<sup>66</sup> ». La marge de dumping moyenne pondérée est définie comme « le pourcentage obtenu en divisant les *marges de dumping* globales déterminées pour un exportateur ou producteur particulier par les prix à l'exportation et les prix à l'exportation construits globaux de cet exportateur ou producteur<sup>67</sup> ». Le département du Commerce interprète ces deux articles comme lui prescrivant de cumuler toutes les marges de dumping individuelles, déterminées chacune par l'excédent de la valeur normale sur le prix à l'exportation ou le prix à l'exportation construit, et de diviser la somme ainsi obtenue par la valeur de toutes les ventes. Donc, pour calculer le taux de dumping, le département du Commerce a inclus les ventes qui ne font pas l'objet d'un dumping et celles qui font l'objet d'un dumping dans le dénominateur, mais seulement les ventes qui font l'objet d'un dumping dans le numérateur.

Le principal argument des défenderesses – que le URAA a modifié la loi américaine pour prescrire une comparaison équitable entre le prix à l'exportation ou le prix à l'exportation construit et la valeur normale, laquelle exige que toutes les moyennes pondérées soient incluses dans le calcul de la marge de dumping – n'est pas convaincant. L'expression « comparaison équitable » est employée à l'article 19 U.S.C. § 1677b(a) dans le contexte de la comparaison du prix à l'exportation ou du prix à l'exportation construit et de la valeur normale en vue de déterminer si la marchandise en cause est

---

<sup>65</sup> *Chevron U.S.A., Inc. v. Natural Resources Defense Council, Inc.*, 467 U.S. 837, aux p. 842 et 843 (1984) (exigeant des tribunaux de révision qu'ils accordent la déférence à l'interprétation raisonnable d'une loi ambiguë par un organisme).

<sup>66</sup> 19 U.S.C. § 1677(35)(A) (non souligné dans l'original).

<sup>67</sup> 19 U.S.C. § 1677(35)(B) (non souligné dans l'original).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

vendue à un prix inférieur à la juste valeur; on ne trouve pas cette expression dans la loi à propos du calcul d'une marge de dumping. En outre, les défenderesses ne fournissent pas de preuve convaincante pour leur déduction audacieuse qu'une « comparaison équitable » exige que le calcul de la marge de dumping inclue toutes les moyennes pondérées. Sans aucun doute, le *Tariff Act of 1930* a subi des modifications substantielles du fait de l'URAA, mais le groupe spécial n'y trouve pas d'interdiction claire de la réduction à zéro. L'obligation de procéder à une « comparaison équitable » prévue à l'article 19 U.S.C. 1677b ne semble pas constituer une source générale permettant d'attaquer dans une enquête antidumping toutes les pratiques dont on peut soutenir qu'elles ont un effet de distorsion.

L'argument des défenderesses que la réduction à zéro est incompatible avec l'Accord antidumping de l'OMC n'est pas non plus convaincant. Tout au plus, l'affaire *CE – Linge de lit en coton* peut donner à penser que les pratiques du département du Commerce entrent en conflit avec les obligations découlant de l'Accord antidumping de l'OMC<sup>68</sup>. Les décisions de l'OMC ne lient pas le département du Commerce ni le groupe spécial.

---

<sup>68</sup> L'Organe d'appel de l'OMC ne s'est pas encore prononcé sur la compatibilité avec l'Accord antidumping de l'utilisation de la réduction à zéro par le département. Voir *États-Unis – Certaines mesures afférentes à la méthodologie antidumping*, Demande de consultations présentée par le Brésil, WT/DS239/1 (21 sept. 2001). En l'absence d'un rapport de l'organe d'appel de l'OMC examinant les pratiques de réduction à zéro du département, toute conclusion d'incompatibilité avec les diverses obligations des États-Unis au titre de l'OMC relève de la conjecture. Même si l'Organe d'appel de l'OMC devait conclure que les pratiques de réduction à zéro du département sont incompatibles avec l'Accord antidumping de l'OMC, un tel rapport ne s'imposerait pas directement à un tribunal d'examen des États-Unis ni au groupe spécial. Le Tribunal de commerce international a statué que les décisions des groupes spéciaux et de l'Organe d'appel de l'OMC ne le lient pas. *Timken Co. v. United States*, 240 F. Supp. 2d 1228 (Ct. Int'l Trade 2002) (citant *Hyundai Elec. Co., Ltd. v. United States*, 53 F. Supp. 2d 1334, à la p. 1343 (1999)). Une conclusion claire d'incompatibilité de la pratique de réduction à zéro du département avec les obligations des États-Unis découlant de l'Accord antidumping de l'OMC mettrait en jeu, cependant, la doctrine de l'arrêt *Charming Betsy*. Cette doctrine est un principe de la *common law* fédérale en matière d'interprétation des lois. Voir l'arrêt *Murray v. Schooner Charming Betsy*, 6 U.S. 64, 118 (1804) (« [U]ne loi du Congrès ne doit jamais s'interpréter d'une manière qui viole le droit des gens s'il reste une autre interprétation possible... »); voir aussi *Restatement (Third) of Foreign Relations Law* 114 (1987). En cas d'ambiguïté dans une loi, la doctrine *Charming Betsy* exige le rejet d'une interprétation qui serait autrement permise dès lors qu'elle entre en conflit avec les obligations des États-Unis au titre de traités internationaux. Si la pratique de la réduction à zéro du département (par opposition à celle des Communautés européennes) était jugée incompatible avec l'Accord antidumping de l'OMC, l'application de la doctrine *Charming Betsy* pourrait

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le groupe spécial conclut que la pratique de la réduction à zéro du département du Commerce constitue une application de la loi qui est permise – et qui a été confirmée par divers tribunaux de révision<sup>69</sup> – et confirme donc sa légalité.

**B. QUESTIONS TOUCHANT DES ENTREPRISES EN PARTICULIER**

**1. La décision du département du Commerce de traiter Abitibi-Consolidated Inc. et la société affiliée Scieries Saguenay Ltée comme un producteur unique n'est pas étayée par une preuve substantielle au dossier**

La défenderesse Abitibi dit que la décision du département du Commerce de traiter les Scieries Saguenay Ltée (SSL) et Abitibi comme un producteur unique n'est pas conforme à la loi et n'est pas étayée par une preuve substantielle. Abitibi cherche donc à soustraire SSL à l'application de la marge de dumping établie pour Abitibi (12,44 %) pour lui appliquer le taux applicable à tous les autres, soit 8,43 %.

Abitibi possède cinquante (50) pour cent des actions en circulation de SSL et a le droit de nommer deux administrateurs au conseil d'administration de SSL, formé de quatre administrateurs; le conseil d'administration se réunit une fois par année pour approuver les états financiers de l'exercice précédent et le budget de l'exercice. Abitibi a également le droit de nommer un vice-président de SSL et reçoit des états financiers mensuels (bilan, état des résultats et état des flux de trésorerie). Abitibi achète des copeaux de bois de SSL et assure, à contrat, le séchage et le dégauchissage d'une partie de la production de bois d'œuvre de SSL. Aucune partie du bois d'œuvre produit par SSL n'est vendue par Abitibi ou par son entremise, et de même aucune partie du bois d'œuvre

---

bien forcer le groupe spécial à conclure que la pratique du département est déraisonnable et contrevient donc à la loi. Cependant, en l'absence d'une décision claire et faisant autorité qui porterait que la pratique de la réduction à zéro du département est incompatible avec les obligations au titre de l'OMC ou d'autres engagements juridiques internationaux des États-Unis, le groupe spécial n'a pas de fondement lui permettant de rejeter l'interprétation du département par application de la doctrine *Charming Betsy*.

<sup>69</sup> Voir *Bowe Passat*, 926 F. Supp. 1138 (Ct. Int'l Trade 1996); *Timken Co.*, 240 F. Supp. 2d 1228 (Ct. Int'l Trade 2002).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

produit par Abitibi n'est vendue par SSL ou par son entremise. Abitibi ne reçoit pas de renseignements au sujet des clients, des prix pour les produits individuels ou de la combinaison de produits de SSL. SSL ne consulte pas Abitibi au sujet des produits, des clients ou des prix<sup>70</sup>. Pendant la période d'enquête, le premier vice-président, Divisions forestières et scieries, d'Abitibi était vice-président de SSL. Il a présenté une déclaration versée au dossier administratif, selon laquelle :

... il ne savait même pas qu'il possédait ce titre jusqu'à ce que la question soit soulevée dans le contexte de la présente procédure antidumping. Il a déclaré qu'il n'avait pas de responsabilités de direction chez SSL, qu'aucun employé de SSL ne relevait de lui et qu'il ne recevait aucune rémunération d'un type quelconque de SSL. Son seul rôle chez SSL était de suivre sa performance financière globale de manière à protéger le placement d'Abitibi<sup>71</sup>.

La preuve n'est pas contestée.

Abitibi note que la loi antidumping ne contient pas de disposition autorisant expressément le département du Commerce à ne pas tenir compte de la personnalité juridique distincte de sociétés par actions différentes, ou à regrouper des sociétés différentes. Au contraire, soutient Abitibi, la loi oblige le département du Commerce à calculer une marge de dumping pour chaque exportateur ou producteur individuel visé par l'enquête, c.-à-d. pour chaque entité juridique distincte. À l'appui de sa position, Abitibi passe en revue la jurisprudence des tribunaux sur la question dans le contexte de la législation antidumping et attaque la validité de l'article 19 C.F.R. §351.401(f), qui expose la politique du département du Commerce. Également, Abitibi invoque la *common law* à l'égard du traitement d'entités juridiques distinctes et conclut son argumentation en affirmant que, de toute façon, le département du Commerce n'a pas appliqué correctement son propre critère. Ces prétentions seront examinées plus loin.

---

<sup>70</sup> Voir le *Mémoire d'Abitibi*, p. 44 et suiv., renvoyant à la déclaration de Louis-Marie Bouchard. L'exactitude des affirmations d'Abitibi n'a pas été contestée.

<sup>71</sup> Id., p. 45 et 46 (faisant référence à la déclaration Bouchard au ¶¶ 1, 9).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le département du Commerce répond fondamentalement ce qui suit<sup>72</sup> :  
Selon une pratique de longue date, le département traite deux ou plusieurs producteurs affiliés comme une seule entité s'il est établi que ces entreprises ont des installations de production de produits semblables ou identiques dont l'une ou l'autre n'aurait pas besoin d'un réoutillage important en vue d'une restructuration des priorités de fabrication et qu'il existe un potentiel significatif de manipulation du prix et/ou de la production. Voir les décisions *Koenig & Bauer-Albert AG, et al. v. United States*, 90 F. Supp. 2d 1284, à la page 1288 (Ct. Int'l Trade 2000) (*Koenig & Bauer*) (citant *Certain Pasta From Italy*, 61 Fed. Reg. 30,326, à la page 30,351 (département du Commerce 1996) (décision définitive); *Certain Hot-Rolled Carbon Steel Products from Canada*, 58 Fed. Reg. 37,099, à la page 37,107 (département du Commerce 1993) (décision définitive); *Certain Granite Products from Spain*, 53 Fed. Reg. 24,335, à la page 24,337 (département du Commerce 1988) (décision définitive). Lorsque ces facteurs sont réunis, le département « regroupe » ces producteurs en une seule entité et leur attribue une marge de dumping unique. *Id.* Ce regroupement contribue à « faire en sorte que {le département} examine le producteur ou le revendeur dans sa totalité, non simplement une partie de celui-ci. » *Queen's Flowers De Colombia, et al. v. United States*, 981 F. Supp. 617, à la page 622 (Ct. Int'l Trade 1997) (*Flowers De Colombia*). Surtout, en traitant comme une seule entité des sociétés affiliées qui pourraient produire le même produit et relèvent d'un contrôle commun suffisant pour qu'il soit possible de manipuler le prix et/ou la production, le département est en mesure de s'acquitter plus efficacement de l'une de ses responsabilités de base, prévenir l'évasion de la législation antidumping. *Flowers De Columbia*, 981 F. Supp., à la page 622.

Le département a établi un critère détaillé de regroupement dans ses règlements. 19 C.F.R. 351.401(f). Pour regrouper deux producteurs, le département doit d'abord décider qu'ils sont affiliés. 19 C.F.R. 351.401(f). Le terme « affilié » est défini dans la Loi et désigne notamment une société qui possède plus de 5 pour cent des actions comportant droit de vote de l'autre société. 19 U.S.C. § 1677(33). Dans la présente enquête, il n'est pas contesté qu'Abitibi possédait 50 pour cent des actions de SSL. *Mémoire d'Abitibi*, p. 60. Donc, le département a conclu à bon droit qu'Abitibi et SSL étaient affiliées.

Le département devait ensuite décider si Abitibi et SSL possédaient « ... des installations de production de produits semblables ou identiques dont l'une ou l'autre n'aurait pas besoin d'un réoutillage important en vue d'une restructuration des priorités de fabrication » 19 C.F.R. 351.401(f)(1). Le département a constaté que les deux sociétés produisaient des produits de bois d'œuvre résineux visés par l'enquête et a donc décidé à bon droit que les deux sociétés produisaient des produits identiques ou semblables qui n'exigeraient pas de réoutillage important des installations de l'une ou l'autre des sociétés en vue de restructurer les priorités

<sup>72</sup>

*Mémoire en réponse du département du Commerce*, vol. III, p. 5 à 7.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

de fabrication. *Note de service au sujet du regroupement de la défenderesse Abitibi Consolidated Inc. avec Scieries Saguenay Ltée d'Amber Musser à Bernard T. Carreau*, PR Doc. 467 (18 juillet 2001). (*Note de service sur le regroupement d'Abitibi*)

Enfin, selon le critère du regroupement appliqué par le département, il lui restait à décider s'il existe un potentiel significatif de manipulation du prix et/ou de la production. 19 C.F.R. 351.401(f)(2). Les facteurs que le département analysera comprennent 1) le niveau de propriété commune, 2) le nombre de membres de la direction qui font partie du conseil d'administration d'une entreprise affiliée, et 3) le degré d'entrecroisement entre les opérations des deux sociétés. 19 C.F.R. 351.401(f)(2). Au cours de la présente enquête, le département a analysé tous ces facteurs et a conclu qu'en fonction de l'ensemble de ces facteurs, il existait un potentiel significatif de manipulation du prix et/ou de la production. *Note de service sur le regroupement d'Abitibi*, PR Doc. 467.

Le département du Commerce défend la validité du règlement, citant le critère de déférence exposé dans les arrêts *Chevron* et *Koyo Seiko*<sup>73</sup> et l'approbation de la méthode du regroupement par le Tribunal de commerce international<sup>74</sup>. Tout en reconnaissant que la loi ne traite pas expressément du regroupement, le département du Commerce soutient qu'il est chargé d'administrer la loi de manière à réaliser son objet, lequel comprend la prévention du contournement de celle-ci. Selon son argumentation, le département du Commerce a donc le pouvoir de déterminer dans quels cas des entités affiliées peuvent être considérées comme un producteur unique en vue du calcul de la marge de dumping.

À l'appui du département du Commerce, les requérantes plaident que la loi « laisse à l'organisme le soin de déterminer si le producteur comprend plus d'une seule entité en vue du calcul de la marge<sup>75</sup> ». S'agissant du règlement, les requérantes notent qu'au cours de la période d'avis et de commentaires, personne n'a soutenu l'idée que l'organisme n'avait pas le pouvoir de traiter des entités affiliées comme une entité unique en vue du calcul de la marge lorsqu'un entrecroisement suffisant créait un potentiel

---

<sup>73</sup> Voir les arrêts *Chevron U.S.A., Inc. v. Natural Resources Defense Council*, 467 U.S. 837 (1984); *Koyo Seiko Co., Ltd. v. United States*, 258 F.3d 1347 (Fed. Cir. 2001).

<sup>74</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 11 et suiv.

<sup>75</sup> *Mémoire en réponse de la requérante*, p. 31.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

significatif de manipulation de ce calcul par une entreprise<sup>76</sup>. De plus, soutiennent les requérantes, les règles de *common law* concernant les personnes morales distinctes ne sont pas déterminantes dans le contexte de la législation antidumping. Enfin, disent les requérantes, le département du Commerce a exercé correctement son jugement en concluant qu'il existait un potentiel significatif de manipulation et a donc agi raisonnablement en décidant de traiter Abitibi et SSL comme une entité unique pour le calcul de la marge.

En réponse, Abitibi met l'accent sur le « principe fondamental du droit américain » qui reconnaît la personnalité juridique aux personnes morales<sup>77</sup>. Invoquant l'arrêt *United States v. Bestfoods*, 524 U.S. 51 (1998), Abitibi plaide que la règle veut que les distinctions liées à la personnalité juridique soient maintenues dans un régime législatif à moins que le législateur ne prenne des mesures positives pour écarter ces distinctions<sup>78</sup>. De plus, invoquant l'arrêt *FAG Italia S.p.a. v. United States*, 291 F.3d 806 (Fed. Cir. 2002), Abitibi soutient que les organismes administratifs n'ont pas le pouvoir d'agir en l'absence d'une autorisation expresse donnée par le législateur<sup>79</sup>. Comme il n'existe pas d'autorisation expresse du regroupement, conclut Abitibi, la décision n'est pas conforme à la loi.

De toute façon, soutient Abitibi, qu'Abitibi et SSL soient de fait exploitées séparément n'est pas contesté. Étant donné les restrictions s'appliquant à leurs concessions respectives de bois, les deux entreprises n'ont pas la liberté de se transférer des grumes entre elles. La manipulation des coûts des intrants est traitée expressément dans la loi. Il n'y a donc pas de potentiel d'évasion de l'objet de la loi.

---

<sup>76</sup> *Id.*, p. 34.

<sup>77</sup> Voir le *Mémoire en réponse d'Abitibi*, p. 26.

<sup>78</sup> *Id.*, p. 27.

<sup>79</sup> *Id.*, p. 816 et 817.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Dans sa présentation à l'audience, Abitibi a insisté sur le principe de droit des sociétés. De son côté, le département du Commerce a souligné qu'il a une pratique de longue date, traduite dans le règlement, sur le fondement de laquelle il a conclu qu'« il existait un potentiel élevé de manipulation du prix de production en raison de la gestion commune entre Abitibi et SSL et des opérations entrecroisées des entreprises<sup>80</sup> ».

Interrogé par le membre du groupe spécial Hines, l'avocat du département du Commerce a reconnu qu'il n'y a pas de preuve de manipulation au dossier, mais a réitéré que le critère prévu par le règlement est l'existence d'un potentiel significatif. L'avocat a suggéré qu'il était possible que les deux entreprises s'entendent en vue d'attribuer les exportations à la société ayant le taux de dumping le moins élevé. En réplique, Abitibi a noté que la production de SSL ne représente que deux pour cent du volume de la production d'Abitibi et que le traitement des grumes ne peut être transféré. Donc, selon Abitibi, la préoccupation hypothétique est dépourvue de tout fondement.

Le groupe spécial doit trancher trois questions : 1) si le regroupement contrevient à la loi applicable; 2) si non, si la ligne directrice suivie par le département du Commerce [exposée à l'article 19 C.F.R. §351.401(f)<sup>81</sup>] constitue une interprétation raisonnable de son habilitation; et 3) si la décision est étayée par une preuve substantielle au dossier.

---

<sup>80</sup> Voir la Transcription, vol. II, p. 203 et 204.

<sup>81</sup> L'article 19 U.S.C. § 351.401 dispose :

(f) Traitement des producteurs affiliés dans une procédure antidumping –

(1) Disposition générale

Dans une procédure antidumping intentée selon la présente partie, le secrétaire traitera deux ou plusieurs producteurs affiliés comme une entité unique lorsque ces producteurs ont des installations de production de produits semblables ou identiques dont l'une ou l'autre n'aurait pas besoin d'un réoutillage important en vue d'une restructuration des priorités de fabrication et que le secrétaire conclut qu'il existe un potentiel significatif de manipulation du prix ou de la production. [non souligné dans l'original]

(2) Potentiel significatif de manipulation.

Pour déterminer s'il existe un potentiel significatif de manipulation du prix ou de la production, le secrétaire peut prendre en compte les facteurs suivants :

(i) Le niveau de propriété commune;

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

La législation antidumping, à l'article 19 U.S.C. § 1673d(c)(1)(B)(i), prescrit au département du Commerce de « (I) déterminer la marge moyenne pondérée estimative pour chaque exportateur et producteur faisant l'objet d'une enquête individuelle, et (II) de déterminer ... le taux applicable à tous les autres exportateurs et producteurs ne faisant pas l'objet d'une enquête individuelle ». De même, l'article 19 U.S.C. § 1677f-1(c)(1) prévoit que « l'organisme responsable détermine la marge de dumping moyenne pondérée individuelle de chaque exportateur et producteur de la marchandise en cause ». La question reste donc ouverte de savoir si un « exportateur » ou « producteur » peut comprendre plus d'une entité juridique, c'est-à-dire si le département du Commerce peut regrouper deux ou plusieurs entités et les traiter comme un seul exportateur ou producteur<sup>82</sup>.

Le département du Commerce reconnaît que « la Loi ne précise pas comment le département doit calculer une marge de dumping pour chaque exportateur ou producteur<sup>83</sup> », puis expose ce qui suit :

Ainsi qu'il est exposé ci-dessous, que le département calcule une marge de dumping pour un producteur en se fondant en partie sur les données relatives à l'un de ses affiliés, puis applique la même marge aux producteurs regroupés, cela constitue une interprétation raisonnable de ces termes.

\*

\*

\*

Si la Loi oblige le département à calculer une marge de dumping pour chaque exportateur et producteur, les dispositions de la loi ne précisent pas comment le département doit calculer cette marge. Voir les articles 19 U.S.C. § 1677f-1(c)(1);

---

(ii) Le nombre de membres de la direction ou du conseil d'administration d'une entreprise qui font partie du conseil d'administration d'une entreprise affiliée;

(iii) Le degré d'entrecroisement des opérations, par exemple par l'échange des renseignements sur les ventes, la participation aux décisions de production et de fixation de prix, le partage d'installations ou de personnel, ou les opérations significatives entre les producteurs affiliés.

<sup>82</sup> Bien qu'il définisse le terme « exportateur et producteur », le § 1677(28) vise manifestement à traiter la situation où le producteur n'est pas l'exportateur et permet de combiner les données de l'un et de l'autre en vue de déterminer les coûts, etc., relatifs à la marchandise en cause. Cette définition n'est pas utile pour la question examinée ici.

<sup>83</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 11 et 12.

## Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02

### Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada

#### Décision du groupe spécial

19 U.S.C. § 1673b(d)(1)(A)(I); 19 U.S.C. § 1673d(c)(1)(B)(i)(I). Lorsque le législateur a laissé au département une lacune à combler, cela constitue une délégation expresse au département du pouvoir d'élucider le sens d'une disposition particulière de la loi par règlement. Voir l'arrêt *Chevron* 467 U.S. aux pages 843 et 844. De telles dispositions réglementaires à valeur législative sont déterminantes et le groupe spécial doit en confirmer la validité dans la mesure où elles sont raisonnables. *Id.* [notes de bas de page omises]. La [principale] question que doit examiner le groupe spécial est donc de savoir s'il est raisonnable pour le département de fonder la marge de dumping d'un producteur, en partie, sur les données relatives à l'un de ses affiliés et d'appliquer la même marge de dumping aux deux producteurs.

La disposition réglementaire du département sur le regroupement constitue une interprétation raisonnable de la façon de calculer une marge de dumping pour chaque producteur visé par l'enquête, surtout si l'on tient compte de l'objet de cette disposition. La justification de cette disposition, c'est que des entreprises affiliées qui pourraient aisément produire le même produit et entre lesquelles il existe un potentiel significatif de manipulation du prix et/ou de la production (c'est-à-dire les facteurs de regroupement) devraient être traitées comme une entité unique pour empêcher qu'on ne se soustraie à l'ordonnance antidumping. Voir la décision *Flowers de Colombia* 981 F. Supp., à la page 622 (affirmant que l'une des principales justifications du regroupement est d'empêcher le contournement de l'ordonnance antidumping). Traiter ces producteurs comme une seule entité, cela signifie essentiellement que le département fonde leur marge de dumping, en partie, sur les données relatives à leur affilié et applique la même marge aux deux entreprises. Sans un examen des deux entreprises affiliées et de l'application aux deux de la même marge de dumping, ces entreprises pourraient transférer la production ou les prix de manière à se soustraire à l'ordonnance antidumping. Empêcher qu'on élude la législation antidumping est un objectif important de cette législation. *Dastech Int'l Inc. v. ITC*, 963 F. Supp 1220, à la page 1229 (Ct. Int'l Trade 1997); *Mitsubishi Electric Corp. v. United States*, 700 F. Supp. 538, à la page 555 (Ct. Int'l Trade 1988) (« L'ITA a été investie du pouvoir d'administrer les lois antidumping conformément à l'intention du législateur. À cette fin, l'ITA dispose d'un certain pouvoir discrétionnaire {d'agir} ... dans l'intention d'empêcher l'élusion intentionnelle ou le contournement intentionnel de la législation antidumping. ») confirmé par 898 F.2d 1577 (Fed. Cir. 1990). Les tribunaux ont constamment accordé une grande déférence aux interprétations par l'organisme des termes législatifs qui contribuent à réaliser l'objet d'une loi. *West v. Gibson*, 527 U.S. 212, aux pages 222 et 223 (1999); *Contreras et al. v. United States*, 215 F.3d 1267, à la page 1273 (Fed. Cir. 2000). Donc, puisque la disposition réglementaire sur le regroupement constitue une interprétation raisonnable de la Loi et aide à réaliser un objectif important de la loi, le groupe spécial doit conclure que cette disposition est pleinement conforme à la Loi<sup>84</sup>.

<sup>84</sup>

*Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 12 à 14.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Abitibi invoque à tort l'arrêt *FAG Italia*. À propos d'une situation dans laquelle la loi contient une disposition particulière (en l'espèce, relative aux enquêtes sur l'absorption de droits) applicable à des circonstances déterminées, mais ne faisant aucune mention des circonstances dans lesquelles le département du Commerce prétendait posséder un pouvoir, la Cour a statué, à la majorité, qu'en l'absence totale d'une disposition légale, le département du Commerce ne dispose pas du pouvoir de combler la lacune. Pour nos besoins immédiats, il n'est pas nécessaire d'interpréter l'arrêt *FAG Italia* à la lumière de l'arrêt *Chevron*. Dans les circonstances examinées ici, la loi commande explicitement au département du Commerce de prendre une décision pour chaque « producteur » ou « exportateur ». La question porte sur la signification qu'il faut accorder à ces termes. La « lacune » consiste dans l'absence de définition, plutôt que dans la question de savoir si ces termes s'appliquent.

La loi ne donne pas d'indications et est donc ambiguë<sup>85</sup>. Conformément au principe établi par la Cour suprême dans l'arrêt *Chevron*, le département du Commerce a donc la responsabilité et le pouvoir de formuler une interprétation raisonnable de la loi en vue de réaliser son objet. On peut présenter, et Abitibi a effectivement présenté, de bons arguments au soutien de la position que les termes « exportateur » et « producteur » peuvent s'interpréter raisonnablement comme désignant une entité juridique unique. Le département du Commerce a soutenu une interprétation contraire, qui est au moins raisonnable. Il est évident qu'il peut se trouver des circonstances dans lesquelles deux ou plusieurs entités juridiques peuvent fonctionner comme un groupe ayant la capacité de répartir la production, les marchés et même les clients entre les membres du groupe. La

---

<sup>85</sup> Abitibi et SSL sont des personnes affiliées au sens défini dans la loi, mais la définition se rapporte à la disposition permettant au département du Commerce de ne pas tenir compte des opérations entre affiliés si les prix consignés ne reflètent pas les valeurs de marché. Cette notion est traitée ailleurs dans la présente opinion. Par exemple, on peut tenir pour acquis qu'une simple participation de cinq pour cent peut ne pas donner à celui qui la détient une possibilité d'influer sur les opérations de l'entité dans laquelle la participation est détenue. En l'absence d'autres éléments, il ne serait pas raisonnable de regrouper les deux entités dans cette situation.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

pratique du département du Commerce, telle qu'elle est exposée dans le règlement, est une ligne directrice générale raisonnable en vue de l'analyse de circonstances particulières. Compte tenu du critère d'examen applicable, le groupe spécial doit faire preuve de déférence à l'égard de l'interprétation reflétée dans la pratique du département du Commerce exposée dans le règlement.

Cependant, la question ne s'arrête pas là. L'application que fait le département du Commerce des lignes directrices doit être raisonnable dans les circonstances de chaque affaire. Le département du Commerce insiste sur le fait que le regroupement se justifie par le potentiel de manipulation entre entreprises, c'est-à-dire le contournement. L'affirmation d'Abitibi que la production de bois d'œuvre de SSL constitue une petite fraction (environ 2 %) de la production d'Abitibi, que ni l'une ni l'autre des sociétés ne peut traiter les grumes de l'autre selon la loi provinciale applicable et qu'aucune partie de la production de bois d'œuvre de l'une d'elles n'a été vendue à l'autre ou par l'entremise de l'autre, n'est pas réfutée par la preuve au dossier. De plus, la possibilité de manipulation des prix entre affiliés pour le traitement peut être contrôlée par les dispositions de la loi autorisant le département du Commerce à ne pas tenir compte de ces prix. Également, compte tenu de la capacité de production de SSL, il paraît hautement improbable que sa production pourrait contribuer de façon significative à répondre aux besoins des clients américains d'Abitibi dans le but d'éviter la marge de dumping applicable aux exportations d'Abitibi. Si Abitibi cherchait à canaliser ses exportations par l'entremise de SSL<sup>86</sup>, l'article 19 U.S.C. §1677(28) s'appliquerait pour permettre au département du Commerce de traiter le producteur et l'exportateur comme une entité unique. En somme, le potentiel de contournement est négligeable. Le département du Commerce a apparemment appliqué son critère sans égard au potentiel réaliste de manipulation de la production entre Abitibi

---

<sup>86</sup> Ainsi que l'a supposé l'avocat du département du Commerce à l'audience, Transcription, vol. II, p. 205. Cette possibilité ne faisait pas partie des quatre motifs particuliers et, peut-on penser, exhaustifs donnés par le département du Commerce dans l'IDM, Comment 14.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

et une entreprise marginale. Compte tenu de l'ensemble de la preuve pertinente, les quatre éléments de preuve particuliers retenus par le département du Commerce dans le Comment 14 de l'IDM ne constituent pas une preuve substantielle d'un potentiel de contournement. Dans son examen des éléments de l'article 19 C.F.R. §351.401(f)(2), le département du Commerce, préoccupé des arbres, a perdu de vue la forêt. Vu ce qui précède, le groupe spécial conclut que la décision de traiter SSL et Abitibi comme un producteur unique n'est pas étayée par une preuve substantielle au dossier et la question est donc renvoyée au département du Commerce, avec la directive à l'organisme d'exclure SSL des constatations se rapportant à Abitibi.

**2. La décision du département du Commerce de répartir les charges financières sur la base du coût des produits vendus en vue de déterminer le coût de production et la valeur construite était raisonnable et étayée par une preuve substantielle**

La défenderesse Abitibi dit que le département du Commerce a commis de nombreuses erreurs dans le calcul des frais généraux et des frais d'administration à inclure dans le coût de production (CP) et la valeur construite des produits canadiens de bois d'œuvre résineux produits par ses installations canadiennes au cours de la période d'enquête. Le groupe spécial examine les arguments d'Abitibi successivement.

D'abord, Abitibi conteste la décision du département du Commerce de répartir certains frais généraux, particulièrement les charges financières, en fonction du coût des produits vendus (CPV) de diverses entreprises du groupe Abitibi. Selon Abitibi, le département du Commerce a procédé de façon déraisonnable en suivant sa procédure normale et en répartissant les frais nets d'intérêt, commissions sur prêts, frais bancaires et coûts similaires de services financiers d'Abitibi en fonction du CPV global de l'entreprise. Abitibi concède que « comme la plupart des entreprises, elle comptabilise ses frais financiers comme un poste distinct dans ses états financiers, sans les attribuer à des unités d'exploitation ou à des produits particuliers », mais note que « pour les besoins de la

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

présente enquête antidumping, Abitibi a élaboré une méthode adaptée à sa situation et a réparti les frais financiers entre ses diverses unités d'exploitation en fonction de leurs actifs, puisque les emprunts et le capital servent à financer les actifs<sup>87</sup>.

Abitibi dit que le département du Commerce devrait avoir réparti les frais financiers en fonction de la valeur des actifs de l'entreprise, puisque ces frais servent à financer les actifs et que « les divisions papier journal, papier et pâte d'Abitibi exigent beaucoup plus d'actifs et, donc, beaucoup plus de capital » que sa division de fabrication de bois d'œuvre résineux<sup>88</sup>. Abitibi fait donc valoir que sa division bois d'œuvre, bien qu'elle représente 13,6 % du coût des produits vendus par l'entreprise, représente seulement 7,6 % de ses actifs et 10,6 % de ses dotations aux amortissements pendant la période d'enquête. En d'autres termes, Abitibi dit que le ratio actif/coût des ventes de sa division bois d'œuvre est inférieur à celui de ses divisions papier journal, pâte et papier à valeur ajoutée. Abitibi dit également que le coût du financement de ses comptes clients est plus élevé dans ses divisions papier journal et papier que dans sa division bois d'œuvre, parce que les clients y reçoivent des conditions commerciales plus généreuses.

Abitibi reconnaît que la pratique ordinaire du département du Commerce est de répartir les frais généraux en fonction du CPV d'une entreprise (calculé au niveau de la « société mère », c'est-à-dire au niveau le plus élevé de consolidation financière), mais dit qu'il était déraisonnable de la part du département du Commerce de suivre cette pratique en l'espèce. Tout en faisant valoir que le département du Commerce a réparti les charges financières entre secteurs d'activité en fonction des actifs dans au moins une affaire<sup>89</sup>,

---

<sup>87</sup> *Mémoire d'Abitibi*, p. 12.

<sup>88</sup> *Id.*

<sup>89</sup> *DRAMs from Korea*, 58 Fed. Reg. 15,467, à la p. 15, 461 (23 mars 1993) (le département du Commerce a décidé que « la répartition des frais d'intérêt en fonction du coût des ventes ne tiendrait pas compte correctement des charges liées à l'investissement de capitaux nécessaire pour les semi-conducteurs par rapport aux autres secteurs d'activité »). Cette méthode a été jugée valide par le Tribunal de commerce international dans la décision *Micron Technology Inc. v. United States*, 893 F. Supp. 21, 30 (Ct. Int'l Tr.) (jugant que le département du Commerce « a fourni une analyse motivée » pour s'écarter de sa méthode normale du CPV).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Abitibi dit que l'organisme applique de façon rigide les répartitions fondées sur le CPV dans toutes les affaires, selon une méthode uniforme inflexible. Qu'une méthode de répartition soit uniforme, soutient Abitibi, cela ne la rend pas nécessairement « raisonnable » dans un cas particulier, et elle fait observer que « si le législateur avait voulu une méthode uniforme, il l'aurait prévue dans la loi<sup>90</sup> ».

Le département du Commerce ne semble pas nier que la loi permet des bases différentes de répartition des charges financières et des autres frais généraux dans des cas particuliers, mais soutient que sa méthode habituelle du CPV était raisonnable s'agissant de la répartition des charges financières d'Abitibi en l'espèce et dit que le groupe spécial doit faire preuve de déférence à l'endroit de la méthode raisonnable de l'organisme, en invoquant les arrêts *Chevron USA Inc. v. Natural Resources Defense Council, Inc.*, 467 U.S. 837, aux pages 843-844 (1984) et *Fujitsu General Ltd. v. United States*, 88 F.3d 1034, à la page 1044 (Fed. Cir. 1996). Voir également l'arrêt *American Silicon Techs. Inc. v. United States*, 2003 U.S. App. LEXIS 13506 (Fed. Cir. 2003). Le département du Commerce rejette l'affirmation d'Abitibi que l'organisme devrait répartir les frais d'intérêt et les charges financières en fonction de la valeur des actifs et dit que la position d'Abitibi « suppose [à tort] que les acquisitions d'immobilisations constituent la seule activité de l'entreprise qui exige un fonds de roulement, et de cette façon elle ne tient pas compte des besoins de trésorerie pour soutenir les activités de production courante (p. ex., achats de matières premières, rémunération des travailleurs, factures d'énergie, etc.). » Du fait qu'il faut de la trésorerie « tant pour les opérations courantes que pour les acquisitions d'immobilisations », il serait inexact et erroné de répartir ces charges en fonction du coût

---

Le département du Commerce reconnaît avoir utilisé une méthode d'évaluation en fonction des actifs dans l'affaire DRAMs précitée, mais a également fait observer que, dans les examens ultérieurs relatifs à la même ordonnance antidumping et dans l'examen d'autres produits semi-conducteurs, l'organisme est revenu à sa méthode du CPV. *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 30 et 31.

<sup>90</sup> *Mémoire d'Abitibi*, p. 22.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

d'acquisition des actifs seulement<sup>91</sup>. En outre, le département du Commerce soutient que, étant donné que l'argent est fongible, les coûts de financement n'ont pas à être répartis en fonction des fins particulières auxquelles les fonds sont employés. Donc, le département du Commerce ne lie pas les charges financières comme les frais d'intérêt à des activités particulières et ne lie pas non plus les emprunts de l'entreprise à des actifs particuliers, puisqu'un créancier peut avoir un droit sur tous les actifs d'une entreprise.

Le département du Commerce soutient que sa méthode de répartition en fonction du CPV tient compte effectivement du fait que des unités d'exploitation différentes d'une entreprise peuvent avoir des besoins de capital différents, étant donné qu'une unité d'exploitation ayant des coûts d'investissement moindres aura probablement des dotations aux amortissements moindres prises en compte dans son CPV. Même Abitibi semble concéder que le coût d'acquisition d'actifs peut ne pas refléter exactement les coûts de financement liés à ces actifs au cours d'un exercice donné, puisque des actifs différents peuvent être assujettis à des plans d'amortissement différents<sup>92</sup>.

Étant donné que la loi ne contient pas de définition des « frais généraux, frais de commercialisation et frais d'administration » et ne prescrit pas une méthode particulière de répartition de ces charges en vue du calcul du CP et de la valeur construite, le département du Commerce jouit d'un large pouvoir discrétionnaire en vue de définir les méthodes de répartition et ses choix doivent être jugés valides dans la mesure où ils sont licites et raisonnables. Le groupe spécial convient avec Abitibi que la méthode du CPV

---

<sup>91</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 28 et 29.

<sup>92</sup> Contrairement aux indications données dans l'IDM, Comment 15, p. 77, Abitibi ne plaide pas que l'endettement de l'entreprise se rapporte *seulement* aux divisions pâte et fabrication de papier. Elle soutient plutôt que l'endettement se rapporte à toutes les divisions de l'entreprise, mais devrait être réparti, pour les besoins de la présente enquête, en fonction de la valeur de tous les actifs de l'entreprise, y compris les actifs utilisés dans la production de bois d'œuvre résineux.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

n'est pas nécessairement « raisonnable » du fait qu'elle est appliquée uniformément, et qu'elle ne sera probablement pas la méthode appropriée dans tous les cas<sup>93</sup>.

La loi antidumping prévoit que les coûts seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou producteur de la marchandise, et que les répartitions de coûts seront fondées sur la prise en compte par l'organisme de « tous les éléments de preuve disponibles concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par l'exportateur ou le producteur dans les délais, si ce type de répartitions a été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur, en particulier pour établir les périodes appropriées d'amortissement et de dépréciation, et procéder à des ajustements pour les dépenses en capital et autres frais de développement ». 19 U.S.C.

§1677b(f)(1)(A). Le groupe spécial est convaincu que le département du Commerce a suivi cette directive en l'espèce et est arrivé à une conclusion qui n'est pas déraisonnable.

D'abord, le groupe spécial note que la répartition des coûts financiers proposée par Abitibi, fondée sur la valeur des actifs, n'est pas empruntée aux livres et registres de l'entreprise, tenus dans le cours normal de son activité, mais représente une construction élaborée précisément pour les besoins de la présente affaire. Il ne s'agit donc pas d'un « type de répartitions ... traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur ». Voir l'article 19 U.S.C. § 1677b(f)(1)(A). En outre, si la preuve au dossier indique que les divisions d'Abitibi autres que celles du bois d'œuvre exigent plus de capitaux que cette dernière, la preuve n'indique pas que les coûts financiers d'Abitibi se rapportent exclusivement au financement des actifs. En principe, ces coûts peuvent se rapporter en partie (peut-être pour une partie significative) à l'acquisition des matières nécessaires à la

---

<sup>93</sup> Dans son mémoire et dans sa plaidoirie, Abitibi a présenté l'exemple hypothétique d'un agriculteur dont la ferme avec des actifs importants donne un produit des ventes modeste, et dont l'activité secondaire de négociation sur les lingots d'or donne un produit important avec peu d'actifs, pour illustrer son point que la répartition des charges financières en fonction du CPV ne sera pas raisonnable dans tous les cas. Cet exemple hypothétique confirme qu'une répartition en fonction du CPV peut être déraisonnable dans certains cas, mais il n'éclaire guère le groupe spécial sur la question de savoir si la méthode du département du Commerce est déraisonnable dans la situation *de l'espèce*.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

production courante ou aux besoins de trésorerie, ou à des facteurs autres que les coûts des immobilisations corporelles. De plus, parce que l'argent et les emprunts sont fongibles, leurs coûts sont ordinairement répartis sur l'ensemble de l'entreprise, plutôt que sur des actifs déterminés et c'est ainsi qu'Abitibi les a répartis en l'espèce.

La méthode du CPV adoptée par le département du Commerce pour répartir les frais généraux (comme toute méthode de répartition) est imparfaite. Il en est de même de la méthode de répartition en fonction des actifs que propose Abitibi. Placé devant deux méthodes divergentes, chacune susceptible d'être acceptée par une personne raisonnable, le groupe spécial n'a pas à se demander laquelle des deux méthodes est la meilleure, mais seulement si la méthode choisie par le département du Commerce est raisonnable. Comme la loi et le règlement applicables donnent au département du Commerce le pouvoir discrétionnaire de choisir la méthode de répartition des frais généraux et des frais d'administration dans la détermination du CP et de la valeur construite, la déférence à l'égard de la décision du département du Commerce s'impose. Voir les arrêts *Chevron USA Inc. v. Natural Resources Defense Council, Inc.*, 467 U.S. 837 (1984); *Thai Pineapple Pub. Co. v. United States*, 187 F.3d 1362 (Fed. Cir. 1999). La déférence s'impose dans les circonstances où la décision de l'organisme dépend d'enquêtes complexes en matière économique et comptable. *Fujitsu General Inc. v. United States*, 88 F.3d 1034 (Fed. Cir. 1996). Abitibi n'a pas démontré que la méthode du CPV adoptée par le département du Commerce en l'espèce est déraisonnable, mais seulement qu'elle ne donne pas le même résultat qu'une méthode de répartition en fonction des actifs et qu'elle joue en la défaveur d'Abitibi. Les différences du coût de production du bois d'œuvre par rapport aux coûts totaux de production d'Abitibi et de la valeur des actifs utilisés dans la production du bois d'œuvre par rapport à l'ensemble des actifs de l'entreprise ne sont pas si grandes en l'espèce qu'elles persuadent le groupe spécial que le département du Commerce a agi déraisonnablement. La répartition en fonction des actifs que propose

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Abitibi ne tient pas compte du fait que les coûts financiers peuvent être engagés à des fins autres que l'acquisition de biens d'équipement<sup>94</sup>. Au contraire, la méthode fondée sur le CPV que le département du Commerce a employée en l'espèce reflète ces besoins possibles d'emprunt de même que la fongibilité de l'argent et reconnaît la distribution des actifs dans l'entreprise, puisque l'amortissement des actifs est pris en compte dans le calcul du coût des produits vendus.

Si une méthode de répartition fondée sur le CPV peut ne pas être raisonnable dans tous les cas, elle a été employée raisonnablement en l'espèce pour répartir les charges financières d'Abitibi et le groupe spécial confirme cette partie de la décision définitive du département du Commerce.

**3. La décision du département du Commerce de traiter l'amortissement de l'écart d'acquisition d'Abitibi comme des « frais généraux » en vue du calcul du coût de production et de la valeur calculée est raisonnable et étayée par une preuve substantielle**

Pour calculer le CP et la valeur construite d'Abitibi, le département du Commerce a inclus dans les frais généraux et les frais d'administration une somme représentant l'amortissement de l'écart d'acquisition d'Abitibi pour la période d'enquête. L'« écart d'acquisition » est défini comme étant l'excédent du prix payé pour une entreprise ou un autre actif acquis sur la valeur nette des actifs acquis et des passifs pris en charge<sup>95</sup>. Pendant la période d'enquête, les normes comptables canadiennes exigeaient que l'écart d'acquisition soit amorti sur une période de 40 ans.

---

<sup>94</sup> Ainsi, par exemple, une augmentation du coût d'une matière première, ou des coûts de l'énergie nécessaire pour produire une marchandise particulière, peut obliger l'entreprise à contracter un emprunt. Une répartition en fonction du CPV tiendrait compte de ces besoins de financement, tandis que la méthode fondée sur la répartition des coûts proposée par Abitibi n'en tiendrait pas compte. En outre, ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, la méthode du CPV adoptée par le département du Commerce ne laisse pas de côté la distribution des actifs au sein de l'entreprise, puisqu'elle prend en compte l'amortissement dans le calcul du coût des produits vendus.

<sup>95</sup> Voir Afterman and Jones, *Accounting and Auditing Disclosure Manual*, §11 (1996). Voir également Davidson, Hanouille, Stickey and Weil, *Intermediate Accounting* (4<sup>th</sup> ed. 1985). Les parties s'accordent sur la définition de l'« écart d'acquisition ».

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Après la période d'enquête, le Canada et les États-Unis ont tous deux modifié leurs normes comptables au sujet de l'amortissement de l'écart d'acquisition; désormais, l'écart d'acquisition ne peut plus être amorti, mais doit plutôt être soumis à un test de « dépréciation ». En d'autres termes, l'écart d'acquisition ne peut être sorti du bilan que s'il est démontré que sa valeur a réellement baissé<sup>96</sup>.

Devant le groupe spécial, Abitibi prétend que le département du Commerce a commis une erreur en incluant l'amortissement de l'écart d'acquisition dans les frais généraux et d'administration. Abitibi plaide, d'abord, que l'écart d'acquisition n'entre pas dans les « frais généraux » et, en particulier, qu'il ne constitue pas des frais généraux, de commercialisation ou d'administration « se rapportant à la production et aux ventes du produit similaire ». Voir l'article 19 U.S.C. §1677b(b)(3). Le département du Commerce ayant défini les frais généraux comme ceux qui profitent à l'ensemble des activités de l'entreprise, Abitibi prétend que l'écart d'acquisition ne correspond pas à cette définition, puisqu'« il découle seulement de l'acquisition d'actifs ou d'entreprises particuliers et n'est lié qu'à une telle acquisition<sup>97</sup> ». En particulier, l'écart d'acquisition généré lors des achats par Abitibi d'usines de papier journal ou d'usines situées aux États-Unis « n'a pas profité à l'ensemble de l'entreprise et de tous ses produits », mais seulement aux activités des filiales américaines d'Abitibi, et à ses divisions de papier journal et de fabrication de papier<sup>98</sup>.

Abitibi prétend en outre que la modification des principes comptables généralement reconnus (PCGR) aux États-Unis et au Canada au sujet du traitement de l'écart d'acquisition établit que l'amortissement de l'écart d'amortissement est « arbitraire » et « ne reflète pas raisonnablement le coût lié à la production et à la

---

<sup>96</sup> Conseil des normes comptables du Canada, *Normes comptables*, paragraphe 3062.23 (août 2001); Financial Accounting Standards Board des États-Unis, Statement No. 142, *Accounting for Goodwill and Intangible Assets*.

<sup>97</sup> *Mémoire d'Abitibi*, p. 27.

<sup>98</sup> *Id.*, p. 27 et 28.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

commercialisation » du bois d'œuvre résineux, comme le prescrit l'article 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A). À titre subsidiaire, Abitibi dit qu'il ne faudrait tenir compte que de l'écart d'acquisition qui se rapporte directement à la commercialisation ou à la production de bois d'œuvre dans les calculs du département du Commerce, c'est-à-dire que l'amortissement de l'écart d'acquisition devrait être attribué à des actifs particuliers, plutôt qu'à l'entreprise dans son ensemble.

Dans sa décision définitive, le département du Commerce a reconnu la modification des PCGR concernant le traitement de l'écart d'acquisition, mais a jugé qu'elle ne s'appliquait pas à la période d'enquête. Le département du Commerce a dit que « les PCGR canadiens en vigueur au moment où Abitibi a publié ses états financiers de l'exercice 2000 exigeaient l'amortissement de l'écart d'acquisition. Donc, comme ce traitement est conforme aux PCGR applicables à la défenderesse à l'époque et reflète raisonnablement les coûts de production, nous ne voyons pas de motif d'exclure l'écart d'acquisition d'Abitibi du coût de production ». *IDM*, Comment 16, p. 81.

Le département du Commerce prétend devant le groupe spécial que sa décision de traiter l'amortissement comme des frais généraux était raisonnable et conforme à la pratique de longue date de l'organisme. L'organisme dit également que l'écart d'acquisition est considéré à juste titre comme constituant des frais généraux, parce que, du point de vue des principes comptables, il est considéré comme profitant à l'ensemble de l'entreprise, non à des actifs particuliers. L'organisme concède avoir réparti l'écart d'acquisition, dans une série de décisions, en fonction des actifs<sup>99</sup>, mais ces affaires doivent être distinguées de la présente affaire, dans la mesure où les frais y étaient des « frais qui ne seraient pas normalement répartis sur une longue période<sup>100</sup> ».

---

<sup>99</sup> Voir *Aramid Fiber Formed of Poly Para Phenylene Terephthalamide from the Netherlands*, 62 Fed. Reg. 38,058, à la p. 38,063 (16 juillet 1997); 63 Fed. Reg. 37,516, à la p. 37,519 (13 juillet 1998); 64 Fed. Reg. 61,822, à la p. 61,824 (15 novembre 1999).

<sup>100</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 38; *IDM*, Comment 16.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Pour commencer, le groupe spécial note que l'écart d'acquisition est traité comme un actif incorporel, tant selon les anciens que selon les nouveaux PCGR canadiens. Le changement apporté par la modification des normes comptables du Canada et des États-Unis ne reclasse pas l'écart d'acquisition, mais ne fait que changer les circonstances dans lesquelles une entreprise peut traiter une perte de valeur de l'écart d'acquisition comme une charge d'un point de vue comptable. L'écart d'acquisition peut toujours être passé en charges, mais non sur le fondement de l'hypothèse que l'actif se déprécie automatiquement avec le passage du temps; il ne peut être passé en charges que si, et dans la mesure où, il est démontré qu'il a perdu de la valeur selon un « critère de dépréciation » défini. Les tribunaux ont reconnu que l'amortissement de l'écart d'acquisition fait généralement partie du coût de production des marchandises dans un pays étranger. Voir, p. ex., la décision *E.I. DuPont de Nemours, Inc. v. United States*, 22 C.I.T. 19 (1998). Abitibi soutient qu'« [i]l n'existe simplement pas de disposition législative permettant au département du Commerce d'inclure l'amortissement de l'écart d'acquisition dans le calcul du coût de production<sup>101</sup> », mais ce n'est pas là le bon critère à appliquer. La loi antidumping ne définit pas quelles charges d'une société peuvent être qualifiées de « frais généraux, de commercialisation et d'administration » en vue du calcul du CP, ni ne fournit de règles expresses à cette fin. §1677b(f)(1)(A). Voir, p. ex., *Expandable Polystyrene Resins from the Republic of Korea*, 65 Fed. Reg. 69,284 (16 novembre 2000) (« la Loi ne comporte pas de définition donnant une démarcation nette de ce que sont les frais généraux et d'administration »). Les tribunaux de révision ont indiqué que le mandat donné au département du Commerce par l'article 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A) de déterminer et de calculer ces dépenses est « relativement souple », voir la décision *Borden Inc. et al. v. United States*, 4 F. Supp. 2d 1221 (Ct. Int'l Tr. 1998), et que le département

---

<sup>101</sup> *Mémoire d'Abitibi*, p. 29.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

du Commerce peut rejeter les chiffres provenant des livres d'une entreprise s'il conclut qu'ils ne reflètent pas raisonnablement les coûts de production des marchandises.

Dans les enquêtes antidumping, le département du Commerce demande aux défenderesses de présenter les données d'une manière conforme aux PCGR de leur pays d'origine. *Asociacion Colombiana de Exportadores de Flores v. United States*, 40 F. Supp. 2d 466 (Ct. Int'l Tr. 1999). Le département du Commerce n'est pas tenu d'appliquer les PCGR dans tous les cas. *Ad Hoc Committee of Florida Producers of Gray Portland Cement v. United States*, 25 F. Supp. 2d 352, à la page 363 (Ct. Int'l Tr. 1998). Toutefois, si le département du Commerce choisit de rejeter ces conventions, il doit donner une explication adéquate des raisons pour lesquelles leur application entraînerait une distorsion. *Floral Trade Council v. United States*, 41 F. Supp. 2d 319, aux pages 336 et 337 (Ct. Int'l Tr. 1999); voir également la décision *Mannesmann-Sumebank Boru Endustrisi T.A.S. v. United States*, 86 F. Supp. 2d 1266 (Ct. Int'l Tr. 1999).

Pendant la période d'enquête, les PCGR canadiens non seulement permettaient, mais exigeaient l'amortissement de l'écart d'acquisition sur une période de 40 ans. Les livres d'Abitibi reflètent un coût lié à la perte de valeur de cet actif incorporel. La décision définitive du département du Commerce dans la présente affaire accepte le traitement de l'écart d'acquisition fait par Abitibi tel qu'il est présenté conformément aux PCGR canadiens alors en vigueur, ce qui est de prime abord raisonnable. Que les autorités comptables canadiennes aient décidé, après la période d'enquête, d'apporter un changement à la manière dont les entreprises peuvent comptabiliser des coûts liés à l'écart d'acquisition et au moment où elles peuvent le faire, cela n'oblige pas le département du Commerce à ne pas tenir compte de l'amortissement comptabilisé dans les exercices antérieurs. Abitibi n'a produit aucune preuve donnant à penser que les autorités comptables ont obligé les entreprises à reprendre les amortissements antérieurs de l'écart d'acquisition et, à vrai dire, selon la norme actuelle, même les pertes de valeur

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

comptabilisées ne peuvent faire l'objet de reprises ultérieurement. Le groupe spécial conclut qu'il n'était pas déraisonnable pour le département du Commerce de traiter l'amortissement de l'écart d'acquisition par Abitibi pendant la période d'enquête comme des frais généraux.

De plus, le fait que la loi antidumping soit muette sur la définition des frais généraux n'empêche pas le département du Commerce de conclure que l'amortissement de l'écart d'acquisition entre dans ces frais généraux. Le silence du législateur dans la loi indique ici que le législateur a laissé à l'organisme le soin de combler les lacunes, en prenant des décisions qui ne sont pas incompatibles avec l'objet de la loi. De telles décisions de l'organisme ont généralement droit à la déférence des tribunaux de révision selon le principe exposé dans l'arrêt *Chevron U.S.A. Inc. v. Natural Resources Defense Council*, 467 U.S. 837, 843 (1984). Il ne s'agit pas d'une situation où le silence du législateur interdit à l'organisme d'agir, puisque la loi prévoit clairement que les « frais généraux » font partie du CP et de la valeur construite, laissant au département du Commerce le soin de définir ce que sont ces frais.

L'affirmation d'Abitibi que l'écart d'acquisition ne profite pas à l'ensemble de l'entreprise, mais seulement aux composantes de l'entreprise détenant ou utilisant les « actifs donnant lieu à l'écart d'acquisition », contredit les principes fondamentaux de la comptabilité. Ainsi que l'a noté le département du Commerce, l'écart d'acquisition est considéré comme « [u]n actif incorporel qui n'est pas spécifiquement identifiable » et « qui est inhérent à la continuité de l'exploitation, et *lié à l'entreprise dans son ensemble*<sup>102</sup> ». Si l'écart d'acquisition peut être généré par l'acquisition d'actifs particuliers, l'avantage en découlant, du fait qu'il est incorporel, profite à l'entreprise dans son ensemble.

---

<sup>102</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 34 (citant Davidson, Hanouille, Stickey and Weil, *Intermediate Accounting* (4<sup>th</sup> ed. 1985)).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le groupe spécial ne peut infirmer la conclusion de l'organisme à moins qu'il n'estime qu'elle est déraisonnable ou non conforme à la loi. Vu que le département du Commerce et les tribunaux ont uniformément jugé que l'amortissement de l'écart d'acquisition constitue des frais généraux liés à la production et à la commercialisation de la marchandise en cause, vu le fait que l'amortissement de l'écart d'acquisition a été inscrit dans la comptabilité d'Abitibi pour la période d'enquête et vu que l'amortissement était conforme aux PCGR en vigueur à l'époque où il a été comptabilisé et qu'il a été calculé selon un plan d'amortissement prescrit, le groupe spécial ne peut dire que le département du Commerce a agi déraisonnablement, et sa décision sur ce point est confirmée.

**4. Le département du Commerce a traité à tort le coût du rachat par Abitibi de certaines options sur actions comme des « frais généraux » liés à la production des produits de bois d'œuvre résineux d'Abitibi pendant la période d'enquête**

Pendant la période d'enquête, la défenderesse Abitibi a acquis Donohue, Inc., entreprise canadienne de produits forestiers, et s'est fusionnée avec elle. Au cours d'exercices antérieurs à la période d'enquête, Donohue avait accordé des options sur actions à des dirigeants-clés et un bon nombre de celles-ci étaient encore en cours au moment de la fusion. Comme les actions de Donohue allaient cesser d'exister après la fusion, Abitibi a exigé de Donohue qu'elle rachète les options en cours, au coût global de 49 millions de dollars canadiens. Selon les PCGR canadiens, la valeur de rachat n'a pas été comptabilisée comme un coût dans l'année où les options ont été rachetées. Les options avaient été consenties aux dirigeants comme une composante de leur rémunération pour les services fournis à Donohue dans des exercices antérieurs à la période d'enquête.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Abitibi n'a pas comptabilisé les frais de rachat comme coûts de production du bois d'œuvre résineux pendant la période d'enquête. Malgré ce traitement, le département du Commerce a ajouté la totalité du coût de rachat aux frais généraux d'Abitibi pour la période d'enquête, lesquels frais étaient répartis entre les divers produits d'Abitibi, dont le bois d'œuvre résineux, sur la base du coût des produits vendus (CPV). Tout en reconnaissant que les options avaient été consenties pour des exercices antérieurs à la période d'enquête, le département du Commerce a estimé que le coût du rachat des options faisait « partie du coût de la fusion ». Le département du Commerce a reconnu que son calcul représentait un écart par rapport aux PCGR canadiens, mais il a jugé que le traitement des PCGR reflété dans la comptabilité d'Abitibi « ne reflète pas raisonnablement le coût de production de la défenderesse qui comprend un montant pour les frais généraux et frais d'administration<sup>103</sup> ».

Abitibi convient que les frais de rachat faisaient partie des coûts de la fusion, mais dit que « cette conclusion, à elle seule, n'étaye pas la conclusion du département du Commerce que les coûts doivent par conséquent être passés en résultat, et encore moins la conclusion que la totalité des frais doit être comptabilisée comme des frais liés à la production *dans la période d'enquête*<sup>104</sup> ». Abitibi note que la pratique du département du Commerce veut que les options sur actions soient évaluées à la date où l'action ou l'option est attribuée, et que la charge, le cas échéant, doit être constatée au moment de l'attribution, non au moment du rachat ou de la vente. Voir, p. ex., *SRAMs from Taiwan*, 63 Fed. Reg. 8,909, aux pages 8,921 à 8,923 (23 févr. 1998). Abitibi note encore que le *Statement of Financial Accounting Standards No. 123* des États-Unis permet à une société de présenter des coûts liés à l'attribution d'options sur actions et prescrit que les coûts soient comptabilisés dans l'exercice au cours duquel ces options sont attribuées. Le

---

<sup>103</sup> Voir IDM, Comment 16, p. 81 et 82.

<sup>104</sup> *Mémoire d'Abitibi*, p. 37 (souligné dans l'original).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

département du Commerce a également décidé que les rachats d'actions ne doivent pas être traités comme des coûts financiers ou de production. Voir, p. ex., *Stainless Steel Bar from Japan*, 56 Fed. Reg. 13,717 (14 mars 2000).

Le département du Commerce répond qu'il a raisonnablement traité les frais de rachat d'Abitibi comme des frais généraux et frais d'administration, et que, l'acquisition étant survenue pendant la période d'enquête, les frais de rachat « se rapportaient à l'entreprise issue de la fusion dans son ensemble et sont correctement comptabilisés comme des frais généraux et frais d'administration ». *Décision définitive*, Comment 16. Le département du Commerce a reconnu que les PCGR canadiens exigent que les frais de l'option soient passés en résultat dans l'exercice au cours duquel l'option est attribuée, mais a jugé que l'application des PCGR canadiens entraînerait une distorsion « parce qu'ils ne reflètent pas raisonnablement le coût de production de la défenderesse, qui comprend un montant au titre des frais généraux et frais d'administration ». « En d'autres termes, a dit le département du Commerce, les PCGR canadiens entraînaient une distorsion parce qu'ils n'incluaient pas dans les frais généraux d'Abitibi tous les coûts liés aux activités de l'entreprise issue de la fusion dans son ensemble<sup>105</sup> ». Le département du Commerce était également d'avis que les options sur actions rachetées « constituent une forme de rémunération des salariés et sont donc considérées raisonnablement comme faisant partie des frais généraux et frais d'administration ».

Ainsi qu'il a été noté ci-dessus, le département du Commerce n'est pas tenu d'appliquer ou suivre les PCGR dans tous les cas, mais il doit, le cas échéant, expliquer les raisons pour lesquelles il s'en écarte. *Ad Hoc Committee of Florida Producers of Gray Portland Cement v. United States*, 25 F. Supp. 2d 352, à la page 363 (Ct. Int'l Tr. 1998); *Floral Trade Council v. United States*, 41 F. Supp. 2d 319, aux pages 336 et 337 (Ct. Int'l Tr. 1999). L'arrêt *American Silicon Techs. v. United States*, 2003 U.S. App. LEXIS 13506

---

<sup>105</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 41.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

(Fed. Cir. 2003) a confirmé récemment que les registres de l'entreprise établis conformément aux PCGR sont présumés refléter sa situation financière. Le critère d'examen applicable aux décisions antidumping exige que l'explication fournie par le département du Commerce pour cet écart soit raisonnable et conforme à la loi. Le groupe spécial conclut que le département du Commerce n'a pas fourni d'explication raisonnable de son rejet des PCGR canadiens sur cette question.

Les options en cause dans la présente affaire n'ont pas été attribuées par la défenderesse Abitibi, Inc., mais par Donohue, Inc. Le dossier établit que toutes les options ont été attribuées avant la période d'enquête, et l'ont été à des dirigeants de Donohue, Inc. à titre de rémunération. Si tant est que les options se rapportent à une production quelconque, il semblerait que ce soit à la production de Donohue, Inc. avant la période d'enquête. Il ne suffit pas de noter que le coût du rachat des options était un coût de la fusion. Le département du Commerce doit expliquer comment et pourquoi les coûts sont considérés comme un « coût de production », et en particulier, un coût de production pendant la période d'enquête. De plus, le département du Commerce doit expliquer les raisons pour lesquelles il doit s'écarter de l'utilisation et de la reconnaissance des PCGR canadiens et doit indiquer en quoi l'utilisation des chiffres résultant des PCGR canadiens entraînerait une distorsion.

La loi applicable prévoit que « [l]es coûts seront normalement calculés en fonction des registres de l'exportateur ou producteur de la marchandise si ces registres sont tenus conformément aux principes comptables généralement reconnus du pays exportateur (ou du pays producteur, selon le cas) *et reflètent raisonnablement le coût lié à la production et à la commercialisation de la marchandise* ». 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A). Selon les PCGR canadiens, les entreprises doivent comptabiliser les coûts liés à l'attribution d'options dans l'exercice au cours duquel les options sont attribuées, non au moment du rachat. Le département du Commerce a décidé que les droits portant sur le capital, comme les

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

actions attribuées aux salariés à titre de rémunération, doivent être passés en résultat dans l'exercice au cours duquel les actions sont attribuées. *SRAMs from Taiwan*, 63 Fed. Reg. 8,909 (23 février 1998); *DRAMs from South Korea*, 64 Fed. Reg. 56,308, à la page 56, 321 (19 octobre 1999) (« les primes en actions doivent être évaluées à la date à laquelle elles sont autorisées »). C'est la méthode que prévoient les règles établies selon les PCGR canadiens.

Dans la décision *Stainless Steel Bar from Japan*, 56 Fed. Reg. 13,717 (14 mars 2000), le département du Commerce a exclu des frais généraux et frais d'administration les coûts liés à l'annulation de certaines actions autodétenues. Devant le groupe spécial, le département du Commerce plaide que « les coûts liés à l'annulation d'actions autodétenues sont notablement différents des coûts liés au rachat d'options sur actions », puisque « les options sur actions rachetées constituent une forme de rémunération des salariés et sont donc raisonnablement considérées comme faisant partie des frais généraux et frais d'administration ». Les actions autodétenues et les autres actions constituent des droits sur le capital de l'entreprise, et la différence de qualité que voit le département du Commerce n'est pas immédiatement évidente aux yeux du groupe spécial. Quoiqu'il en soit, le dossier établit que les PCGR *au Canada* n'exigeaient pas que les coûts de rachat des options soient traités comme un coût de l'exercice. Le département du Commerce n'a pas fourni de raison convaincante pour laquelle ce traitement entraînerait une distorsion. À vrai dire, il semble que la distorsion consiste à supposer, comme le fait le département du Commerce, que ces frais se rapportent à la production et à la commercialisation de marchandises par Abitibi pendant la période d'enquête.

Pour ce motif, le groupe spécial conclut que le traitement par le département du Commerce du coût de rachat des options sur actions attribuées aux salariés de Donohue Inc. est déraisonnable, et non étayé par la preuve au dossier. Le groupe spécial renvoie

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

donc l'affaire au département du Commerce en lui prescrivant d'exclure ces coûts de rachat des frais généraux et frais d'administration d'Abitibi pour la période d'enquête.

**5. Le département du Commerce a commis une erreur en traitant les « éboutures » d'Abitibi comme un sous-produit, plutôt que comme une marchandise en cause, en vue du calcul du coût de production et de la valeur calculée**

Abitibi conteste les instructions expresses que le département du Commerce lui a données de ne pas attribuer de coûts de production aux éboutures et dit que la non-attribution par le département du Commerce de coûts de production à la production d'éboutures d'Abitibi n'était pas conforme à la loi<sup>106</sup>.

Abitibi allègue que ses coûts de production ont été gonflés par suite des instructions erronées que lui a données le département du Commerce au sujet du traitement des éboutures<sup>107</sup>; que le département du Commerce lui a expressément donné l'instruction, en vue du calcul de ses coûts de production, de traiter les éboutures comme un sous-produit, plutôt que comme une marchandise en cause; qu'aucun coût de production n'a été attribué au volume d'éboutures produit; et que cela a entraîné une augmentation du coût de production des autres produits de bois d'œuvre résineux.

Abibiti soutient également que le département du Commerce n'a pas agi de façon uniforme. En particulier, elle allègue que le département du Commerce a donné à une autre défenderesse, Canfor, les instructions de traiter les éboutures comme une marchandise en cause et d'attribuer des coûts à leur production; que le département du Commerce a décidé de façon implicite dans sa décision définitive que les éboutures étaient une marchandise en cause, mais a néanmoins refusé de recalculer le coût de production d'Abitibi de manière à attribuer des coûts aux éboutures. Abitibi conclut que

---

<sup>106</sup> Voir le *Mémoire d'Abitibi*, p. 41 et 42.

<sup>107</sup> *Id.*

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

cela était incompatible avec le traitement accordé par le département du Commerce à l'autre défenderesse.

Les éboutures sont les petits morceaux du bois d'œuvre résineux qui sont produits lorsque des longueurs plus grandes sont coupées à un bout ou aux deux bouts pour améliorer la qualité ou raccourcir la pièce de bois d'œuvre produite. En fait, les éboutures sont les extrémités de la pièce de bois d'œuvre, qui sont coupées après le dégauchissage<sup>108</sup>. Les éboutures peuvent être vendues aux entreprises de seconde transformation de bois d'œuvre comme intrants dans la fabrication de bois d'œuvre à entures multiples et d'autres produits<sup>109</sup>.

Abitibi dit que, le 10 août 2001, le département du Commerce a demandé des renseignements au sujet des éboutures et a donné à Abitibi les instructions de traiter ses ventes d'éboutures comme des recettes provenant de sous-produits. La question 7 de ce questionnaire est ainsi conçue :

Abitibi dit, à la page D-6, que les principaux sous-produits provenant des produits de bois d'œuvre sont les copeaux de bois, les rabotures, les sciures et les éboutures. Décrire le terme « éboutures » et indiquer en quoi il diffère des copeaux de bois. *En outre, réviser l'Annexe D.2 pour inclure les éboutures ainsi qu'il est nécessaire.*<sup>110</sup> »

Abitibi prétend que le département du Commerce lui a donné instruction expresse d'inclure les recettes des éboutures comme recettes provenant de sous-produits en déduction des coûts de production, et Abitibi s'y est conformée. Abitibi n'a pas présenté de ventes d'éboutures ni attribué de coûts du bois ou de sciage aux éboutures. Conformément, allègue-t-elle, aux instructions expresses du département du Commerce,

---

<sup>108</sup> Voir la Section D de la Réponse d'Abitibi au questionnaire supplémentaire (10 sept. 2001), SD-5 (PR. 166).

<sup>109</sup> *Id.*

<sup>110</sup> Lettre du département du Commerce à Arnold & Porter, (10 août 2001) (PR. 123) (non souligné dans l'original). L'Annexe D.2 était le formulaire fourni par le département aux défenderesses pour la présentation des recettes provenant de sous-produits. Voir le Questionnaire du 25 mai 2001, D-23 (R. 216).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

elle a plutôt déduit de ses coûts de production les recettes provenant des ventes d'éboutures<sup>111</sup>.

Abitibi ajoute que, sans qu'elle le sache à l'époque, le département du Commerce avait donné à une autre défenderesse, Canfor, instruction expresse de présenter les ventes d'éboutures dans ses bases de données concernant les ventes sur le marché intérieur et les ventes américaines<sup>112</sup>. Canfor a donc procédé de cette façon, en répartissant ses coûts de production de bois d'œuvre sur toutes les marchandises en cause, y compris les éboutures<sup>113</sup>.

Après la décision provisoire, Abitibi prétend qu'elle a signalé ce manque d'uniformité allégué au département du Commerce et fourni les données nécessaires pour recalculer ses coûts d'une manière conforme à celle qu'avait appliquée Canfor<sup>114</sup>, mais que le département du Commerce a continué de traiter Abitibi et Canfor d'une manière différente. Abitibi allègue que cette disparité de traitement n'est pas conforme à la loi; que le département du Commerce avait expressément dit que les éboutures étaient une marchandise en cause<sup>115</sup>; que les éboutures semblent entrer dans la portée de l'ordonnance antidumping prononcée par le département du Commerce<sup>116</sup>; et que les éboutures n'étaient

---

<sup>111</sup> Voir la Section D de la Réponse d'Abitibi au questionnaire supplémentaire, du 10 sept. 2002, SD-5 (PR. 166).

<sup>112</sup> Note de service de Tracy Levstik à Gary Taverman ayant pour objet les chiffres à présenter pour la Canfor Corporation (17 juillet 2001), p. 3 (PR. 82).

<sup>113</sup> Voir la Réponse de la Canfor Corp. à la Section D (23 juillet 2001), D-2 (PR. 86).

<sup>114</sup> Voir le *Mémoire en réponse d'Abitibi*, 19 févr. 2002, p. 22 et Annexe 2 (PR. 365).

<sup>115</sup> Voir la Note de service de Tracy Levstik à Gary Taverman ayant pour objet les chiffres à présenter pour la Canfor Corporation (17 juillet 2001), p. 3 (PR. 82) (les éboutures « entrent dans la définition du bois de construction de dimension » et doivent donc être présentées comme une marchandise en cause).

<sup>116</sup> Voir *Softwood Lumber Products from Canada*, 67 Fed. Reg. 36,068 (22 mai 2002) (modif. de la décision définitive) (« les produits visés par la présente ordonnance sont le bois d'œuvre, le parquet et le parement (les produits de bois d'œuvre résineux). Les produits de bois d'œuvre résineux comprennent tous les produits classés sous la position 4407.1000 »); voir aussi *U.S. Customs Service Ruling HQ 963443* (28 mars 2000) (classant les chutes d'éboutage ou éboutures sous la position 4407.1000 du tarif douanier harmonisé comme bois d'œuvre en général).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

pas exclues en raison d'une décision du département du Commerce concernant la portée, la catégorie ou le type<sup>117</sup>.

Abitibi allègue encore que les coûts de production du bois d'œuvre résineux en général, et des éboutures en particulier, doivent comprendre les coût des matières et de fabrication, c'est-à-dire les coûts du bois et de sciage notamment [19 U.S.C. §1677b(b)(3)]; et que le département du Commerce a contrevenu à cette disposition de la loi en n'attribuant pas de coûts du bois et de sciage aux éboutures. Elle prétend que le département du Commerce n'avait pas de fondement légal pour calculer le coût de production d'une manière différente dans le cas de Canfor et dans celui d'Abitibi, au désavantage d'Abitibi; et que les organismes administratifs doivent traiter « les parties de la même façon lorsqu'elles participent à la même opération ou lorsque l'organisme vacille sans justification dans son application d'une loi ou de son règlement d'application<sup>118</sup> ».

Abitibi conclut que le département du Commerce porte la responsabilité des répartitions de coûts employées par Abitibi pour les éboutures; que le département du Commerce a donné des instructions incorrectes à la défenderesse; et que, sur renvoi, le département du Commerce doit corriger son erreur<sup>119</sup>. Elle demande au groupe spécial de juger que le fait pour le département du Commerce de ne pas attribuer de coûts de production aux éboutures d'Abitibi n'est pas conforme à la loi.

À l'audience publique, le département du Commerce a dit que lui-même et la requérante concédaient la question et appuient un renvoi sur la question des éboutures,

---

<sup>117</sup> Le comité exécutif a également prétendu que les éboutures entrent dans la portée de la requête. *Mémoire du comité exécutif au sujet d'Abitibi-Consolidated Inc.* (12 févr. 2002), p. 21 (PR. 353).

<sup>118</sup> Abitibi invoque l'arrêt *New Orleans Channel 20, Inc. v. F.C.C.*, 830 F.2d 361, à la page 366 (D.C. Cir. 1987).

<sup>119</sup> Abitibi invoque à l'appui de ses prétentions les décisions *Floral Trade Council v. United States*, 41 F.Supp. 2d 319, à la p. 322 n. 4 (Ct. Int'l Trade 1999) et *FAG Italia S.p.A. v. United States*, No. 97-02-00260-S, Slip Op. 00-154, 2000 WL 1728317 (Ct. Int'l Trade, 21 nov. 2000).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

ainsi que le demande Abitibi<sup>120</sup>. Toutefois, le département du Commerce et Abitibi ne s'accordent pas sur la nature et la portée du renvoi.

En particulier, dans son mémoire en réponse, le département du Commerce demande que le groupe spécial lui renvoie l'affaire « pour reconsidérer ses exigences de présentation de renseignements sur les éboutures<sup>121</sup> » « en vue de l'élaboration d'une règle uniforme sur la présentation des renseignements sur les éboutures<sup>122</sup> ». Le département du Commerce explique que, dans la décision définitive, il a permis à certaines parties de présenter les éboutures comme une marchandise en cause et à d'autres de les présenter comme sous-produits et que, en particulier, il a permis à Canfor de présenter les éboutures comme une marchandise en cause. Il dit encore qu'il a pris conscience de ce traitement différent des éboutures « à un stade trop avancé de la procédure pour être en mesure d'examiner la disparité de traitement<sup>123</sup> ».

Le département du Commerce répond à la demande de renvoi d'Abitibi en prétendant ne pas avoir pris de décision au cours de l'enquête relativement à la façon dont toutes les défenderesses devaient présenter les éboutures. Le département du Commerce demande donc un renvoi de manière à pouvoir considérer ces questions et ces faits avant que le groupe spécial n'examine sa décision<sup>124</sup>. Abitibi dit que la demande de renvoi du département du Commerce est trop large et évoque la possibilité que le département du Commerce revoie les calculs relatifs aux éboutures utilisés pour les autres défenderesses, qui sont non contestés et donc définitifs. Abitibi plaide encore que le département du Commerce ne peut être autorisé qu'à corriger les calculs dans le cas d'Abitibi, puisqu'Abitibi n'a contesté que les calculs la concernant, alors que les calculs relatifs aux

---

<sup>120</sup> Voir la Transcription, vol. II, p. 169 (commentaires de M. Michael Shor).

<sup>121</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 46.

<sup>122</sup> *Id.*, vol. II, p. 45.

<sup>123</sup> IDM, Comment 10.

<sup>124</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 46.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

éboutures dans le cas de Canfor n'ont pas été contestés<sup>125</sup>. Selon Abitibi, puisqu'aucune partie n'a contesté la méthode employée par le département du Commerce dans le cas de Canfor, cette méthode est définitive et ne peut être modifiée par le département du Commerce. La seule façon de réaliser l'uniformité, fait valoir Abitibi, c'est que le groupe spécial ordonne au département du Commerce d'attribuer des coûts de production aux éboutures d'Abitibi de la même manière que le département l'a fait dans le cas de Canfor<sup>126</sup>.

Le groupe spécial convient que la question des éboutures devrait faire l'objet d'un renvoi. Le département du Commerce n'a pas traité de façon uniforme les éboutures dans le cas de Canfor et d'Abitibi, fait qu'il reconnaît lui-même.

S'agissant de déterminer la nature du renvoi, la méthode employée par le département du Commerce à l'égard des éboutures de Canfor n'a pas été l'objet de contestation au cours de la présente procédure. Il serait donc arbitraire de sa part de traiter maintenant les éboutures dans le cas de Canfor comme des sous-produits plutôt que comme une marchandise en cause, d'autant que leur traitement comme une marchandise en cause n'a jamais été mis en question. Le département du Commerce ne prétend pas que son traitement des éboutures dans le cas de Canfor était incorrect. Étant donné que les cas similaires doivent être traités de la même façon, et pour éviter un traitement arbitraire et des résultats non uniformes, le groupe spécial renvoie la question au département du Commerce en lui prescrivant d'appliquer aux éboutures le même traitement dans le cas d'Abitibi que celui qu'elle a appliqué à Canfor.

---

<sup>125</sup> Voir le *Mémoire en réponse d'Abitibi*, vol. I.

<sup>126</sup> *Id.*

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**6. La correction par le département du Commerce d'une erreur évidente commise par la défenderesse Abitibi n'était pas erronée et ne sera pas modifiée**

Après le prononcé de la décision définitive du département du Commerce dans la présente affaire, la défenderesse Abitibi a informé le département du Commerce qu'elle avait commis une erreur dans les renseignements concernant les ventes sur le marché intérieur. Plus précisément, Abitibi a signalé au département du Commerce qu'elle avait présenté un chiffre négatif pour le fret sur l'une des ventes sur le marché intérieur B ce qui est manifestement impossible. Dans sa décision définitive modifiée, le département du Commerce a corrigé l'erreur d'Abitibi.

Devant le groupe spécial, la Coalition soutient que le département du Commerce a commis une erreur en corrigeant l'erreur d'Abitibi après la publication de la décision définitive. Si le département du Commerce a le pouvoir de corriger ses propres erreurs matérielles en modifiant la décision définitive [19 U.S.C. ' 1673d(e); 19 C.F.R. ' 351.224], la Coalition note qu'il a depuis longtemps pour pratique de corriger les erreurs d'écriture d'une défenderesse seulement lorsque l'allégation d'erreur est présentée avant la décision définitive. Voir la décision *Certain Fresh Cut Flowers from Colombia*, 61 Fed. Reg. 42,883, à la page 42,884 (19 août 1996)<sup>127</sup>.

Après avoir corrigé l'erreur d'Abitibi, le département du Commerce demande maintenant un renvoi, de façon qu'il puisse « déterminer si les actes du département, y compris les explications données, étaient conformes à sa pratique<sup>128</sup> ». *Mémoire du département du Commerce*, page III-123. En principe, le renvoi pourrait aboutir à la

---

<sup>127</sup> Selon la norme établie dans la décision *Fresh Cut Flowers from Colombia*, le département du Commerce corrigera les erreurs d'écriture d'une défenderesse seulement si les conditions suivantes sont réunies : 1) il s'agit d'une erreur d'écriture, non d'une erreur de méthode, de jugement ou de fond; 2) une documentation fiable établissant la correction à apporter est fournie au soutien de l'allégation d'erreur, 3) la défenderesse a saisi la première occasion de corriger l'erreur, 4) l'allégation d'erreur est présentée au département du Commerce avant l'échéance prévue pour le dépôt du mémoire de la défenderesse, 5) l'erreur n'entraîne pas une révision importante de la réponse, et 6) la documentation établissant la correction à apporter ne contredit pas les renseignements déjà vérifiés.

<sup>128</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 123.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

décision par le département du Commerce de maintenir la correction, ou à la décision par l'organisme de rétablir l'erreur dans sa décision définitive. Aucune des parties ne donne à entendre qu'Abitibi aurait effectivement engagé des frais de transport négatifs sur la vente en question (si cela était de l'ordre du possible); le renvoi est plutôt demandé pour corriger une erreur de procédure, à savoir l'acceptation tardive par le département du Commerce de l'aveu d'erreur d'Abitibi.

Le groupe spécial estime que le renvoi sur ce point est inutile, puisque, à supposer même que le département du Commerce ait commis une « erreur » en rectifiant le tarif de transport inexact indiqué par Abitibi, une telle erreur aurait été anodine. Si les tribunaux ont le pouvoir d'annuler les mesures administratives prises sans observer la procédure prévue par loi, il est de droit constant que les tribunaux n'annuleront une mesure prise par l'organisme en raison d'erreurs de procédure que si les erreurs ont été « préjudiciables à la partie qui demande une déclaration d'invalidité de la mesure ». *Sea-Land Service, Inc. v. United States*, 735 F. Supp. 1059, à la page 1063 (Ct. Int'l Tr. 1990), confirmé et adopté par l'arrêt 923 F.2d 838 (Fed. Cir. 1991). La Cour suprême a indiqué que les actes administratifs, comme les décisions des tribunaux, devraient être annulés « seulement pour des motifs sérieux de procédure ou de fond ». *Vermont Yankee Nuclear Power Corp. v. NRDC*, 435 U.S. 519, à la page 558 (1978).

Le principe de l'erreur anodine a été appliqué de façon répétée aux décisions rendues en vertu de la législation antidumping. Voir, p. ex., l'arrêt *Kemira Fibres Oy v. United States*, 61 F.3d 866, à la page 875 (Fed. Cir. 1995). On procède à une analyse en deux temps. D'abord, le tribunal doit déterminer si l'erreur est d'un type auquel peut s'appliquer cette analyse, c'est-à-dire s'il s'agit d'une erreur « à laquelle la loi n'attache pas une conséquence ». *Intercargo Ins. Co. v. United States*, 83 F.3d 391, à la page 394 (Fed. Cir. 1996). Ni la législation antidumping ni le règlement ne prévoient de conséquence dans les cas où le département du Commerce corrige une erreur d'écriture ou

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

matérielle manifeste après la publication de la décision définitive; à vrai dire, la correction dans ces conditions d'erreurs commises par l'organisme est spécifiquement autorisée par la loi. Voir l'article 19 U.S.C. ' 1673d(e). Les limitations imposées à la correction de telles erreurs par le département du Commerce, lorsqu'elles sont commises par les défenderesses, sont une affaire qui relève de la pratique de l'organisme, et non le résultat de restrictions légales ou réglementaires. Il n'y a donc pas d'obstacle à l'application de l'analyse de l'erreur anodine dans la présente situation.

Ensuite, le tribunal de révision doit déterminer si l'erreur est préjudiciable aux droits d'une partie. Le « préjudice », dans le cadre de cette analyse, est défini comme une « atteinte à un droit que la loi, le règlement ou la règle en question visait à protéger ». *Intercargo*, 83 F.3d à la page 396. Il incombe à la partie prétendant que l'erreur est préjudiciable de démontrer l'existence du préjudice. *Kemira Fibres*, 61 F.3d à la page 875. À cet égard, le groupe spécial note que la correction de l'erreur d'Abitibi ne cause pas de préjudice apparent à une partie quelconque. Si les décisions définitives rendues en vertu de la loi antidumping, comme en vertu de tout autre régime administratif, doivent être « définitives », on voit mal quel droit légitime serait protégé du fait du rétablissement de l'erreur qui figurait dans la décision définitive du département du Commerce dans la présente affaire. L'erreur en question **B** la présentation d'une charge de transport sous forme d'un chiffre négatif **B** est évidente dans le dossier de l'organisme. D'ailleurs, il s'agit d'une erreur qui aurait pu (et peut-être aurait dû) être détectée par un examen plus minutieux de la réponse d'Abitibi par l'organisme, et être corrigée par l'organisme de son propre chef. Même si l'on suppose, pour les besoins de la discussion, que l'erreur aurait été soulevée plus tôt et qu'on aurait donné aux autres parties à l'enquête la possibilité de formuler des commentaires, le département du Commerce n'aurait probablement pas pu agir d'une façon différente de celle dont il a agi<sup>129</sup>.

---

<sup>129</sup> Voir, p. ex., *Heveafil Sdn. Bhd. v. United States*, 2001 Ct. Intl. Trade LEXIS 25, Slip Op. 01-22 (27 févr. 2001) (le fait que le département du Commerce n'ait pas donné aux parties la possibilité de formuler

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

En l'espèce, le groupe spécial juge qu'aucune partie ne subit de préjudice du fait de la correction par le département du Commerce de l'erreur d'Abitibi. Abstraction faite d'irrégularités de procédures mineures, on voit difficilement comment la confirmation d'une décision définitive fondée sur des renseignements qui sont manifestement et de l'aveu de toutes les parties incorrects pourrait contribuer à atteindre l'objet de la loi antidumping.

Tout doute concernant le bien-fondé de la correction de cette erreur admise par le département du Commerce est entièrement dissipé par le récent arrêt de la Cour d'appel du circuit fédéral *Alloy Piping Products Inc. v. United States*, 2003 WL 21480247 (Fed. Cir., 27 juin 2003), dans lequel une défenderesse dans une enquête antidumping avait informé le département du Commerce d'une erreur d'écriture dans certaines données qu'elle avait présentées. Du fait que la défenderesse avait signalé l'erreur au département du Commerce le lendemain du prononcé de sa décision définitive, l'organisme avait jugé que l'erreur n'était pas de nature « matérielle » et qu'une demande de correction présentée après la publication de la décision était hors délai. La Cour d'appel a souscrit à la position du département du Commerce que les erreurs « matérielles » ne comprenaient que les erreurs commises par l'organisme, non celles d'une partie privée, mais a jugé que, dans certaines circonstances, une erreur peut être si apparente au vu du calcul antidumping ou de la décision définitive que, si elle n'est pas corrigée, elle « devient une erreur de l'Administration et donc une erreur matérielle ».

La présentation d'un tarif de fret négatif constitue une erreur si apparente que le département du Commerce est tenu de la corriger, sans quoi l'erreur devient une erreur « matérielle » selon le principe exposé dans l'arrêt *Alloy Piping Products*, précité, et le refus de l'organisme de la corriger est arbitraire. Le groupe spécial n'a pas besoin de

---

des commentaires sur l'application d'une méthode de calcul du dumping a été jugé une erreur anodine, alors que le tribunal, sur le fondement du dossier dont il était saisi, avait dit « ne pas voir que le département du Commerce aurait pu appliquer la ... méthode d'une manière différente ».).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

trancher cette question particulière en l'espèce, toutefois, parce que, même si l'on suppose que le département du Commerce n'a pas observé sa propre procédure en corrigeant l'erreur d'Abitibi dans sa décision définitive, l'« erreur » en résultant est anodine et non préjudiciable. Le groupe spécial ne voit pas l'utilité d'un renvoi qui ne pourrait que modifier la décision définitive en y rétablissant une erreur.

Étant donné que l'erreur de procédure reprochée est anodine, le groupe spécial rejette les demandes de renvoi sur cette question formulées par les requérantes et le département du Commerce.

**7. Le département du Commerce n'a pas donné une explication adéquate des raisons pour lesquelles il a déterminé les frais généraux de Tembec sur le fondement des données financières consolidées au niveau de la société mère plutôt que des données vérifiées indiquant les frais généraux de la division Produits forestiers de Tembec**

Tembec conteste la décision définitive en ce qui concerne la répartition des frais généraux et frais d'administration globaux de l'entreprise en vue de déterminer le coût de production de la marchandise en cause. Tembec résume sa plainte de la façon suivante :

La loi antidumping prévoit que le département du Commerce calcule les frais généraux et frais d'administration en vue de la détermination du coût de production et de la valeur construite en se fondant le plus étroitement possible sur les données réelles relatives à la production et aux ventes du produit similaire étranger. Voir l'article 19 U.S.C. § 1677b(b)(3)(B). Tembec a présenté ses frais généraux et frais d'administration au moyen d'un facteur dérivé des états financiers vérifiés de son Groupe des produits forestiers, division dans laquelle la totalité de la marchandise en cause est produite. Le département du Commerce a vérifié l'exactitude de ces données, mais les a néanmoins rejetées en faveur d'un facteur de frais généraux et frais d'administration dérivé de l'état des résultats de Tembec Inc., société mère de l'ensemble de l'entreprise. Ce facteur global de frais généraux et frais d'administration à l'échelle de l'ensemble de l'entreprise reflète l'activité mondiale de ses secteurs pâtes, papiers et produits chimiques, et non celle de son secteur bois d'œuvre au Canada. Le secteur bois d'œuvre ne représente que [ ] pour cent du chiffre d'affaires de Tembec. L'utilisation des données globales de l'entreprise entraîne donc une distorsion des calculs du coût de production et de la valeur construite<sup>130</sup>.

---

<sup>130</sup> *Mémoire de Tembec*, p. 11 et 12.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

En réponse, le département du Commerce dit que sa « ... méthode est conforme aux PCGR canadiens et à la pratique établie et évite des distorsions potentielles...<sup>131</sup> », ce qu'il développe ensuite de la façon suivante :

La loi aux articles 773(b)(3)(B) et 773 (e)(2)(A) prescrit au département de calculer un montant pour les frais de commercialisation, les frais généraux et les frais d'administration sur le fondement des données réelles relatives à la production et aux ventes de la marchandise faisant l'objet de l'examen. La législation antidumping ne prescrit pas une méthode particulière de calcul du taux des frais généraux et frais d'administration. Lorsque la loi est muette ou ambiguë, la détermination d'une méthode raisonnable et appropriée est laissée à l'appréciation du département. Étant donné que la Loi ne définit pas ce que sont les frais généraux et frais d'administration ni de quelle manière le taux des frais généraux et frais d'administration devrait être calculé, le département a élaboré une pratique uniforme et prévisible en vue du calcul et de la répartition des frais généraux et frais d'administration. Cette méthode uniforme et prévisible consiste à calculer le taux sur le fondement des frais généraux et frais d'administration globaux de l'entreprise productrice répartis sur le coût des ventes global de l'entreprise productrice et non sur le fondement de données particulières à une division ou à un produit<sup>132</sup>.

Au soutien de sa décision en l'espèce, le département du Commerce cite trois décisions antérieures dans lesquelles il a expliqué sa pratique<sup>133</sup>.

Les requérantes soutiennent le bien-fondé du raisonnement du département du Commerce. Comme le département du Commerce, elles font valoir que sa décision est conforme à la règle posée par la loi voulant que l'on utilise les données réelles à cette fin. Les requérantes notent que le Groupe des produits forestiers de Tembec est simplement une unité au sein de Tembec Inc. et non une entreprise distincte, et que les données financières présentées par Tembec n'ont pas été vérifiées par son vérificateur. En outre, elles soutiennent, en s'appuyant sur le raisonnement du département du Commerce dans

---

<sup>131</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 74.

<sup>132</sup> *Id.*, vol. III, p. 75 et 76; voir aussi la décision définitive, Comment 33.

<sup>133</sup> *Mémoire en réponse du département du Commerce*, vol. III, p. 75.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

les décisions invoquées, que si une charge se rapporte à un processus ou à un produit, on devrait plutôt la considérer comme un coût de fabrication.

En réponse, Tembec insiste sur le fait que la loi prévoit que le coût de production comprend un montant pour les frais généraux et frais d'administration fondé sur les « données réelles relatives à la production et aux ventes du produit similaire étranger...<sup>134</sup> ». Tembec développe ainsi sa position<sup>135</sup> :

... Pourtant, le département du Commerce a décidé de ne pas s'attacher au Groupe des produits forestiers, dont les charges sont dominées par la marchandise en cause, et a plutôt considéré l'ensemble de Tembec Inc., dont les charges embrassent tout, des pâtes aux produits chimiques. Le département du Commerce a donc délibérément choisi les charges relatives à de nombreux produits différents, plutôt que les données vérifiées par lui pour le Groupe des produits forestiers, qui se rapportent directement et presque exclusivement à la production au Canada du produit similaire étranger. Tembec engage sur les autres produits des frais généraux et frais d'administration significativement différents de ceux qu'elle engage pour son secteur bois d'œuvre au Canada.

La loi prévoit une hiérarchie dans la définition du « produit similaire étranger<sup>136</sup> ». Le département du Commerce doit commencer par considérer la marchandise en cause, puis la marchandise semblable, et enfin la marchandise considérée comme étant de la même catégorie ou du même type. Le produit similaire étranger doit être étranger, produit dans le pays en cause. La marchandise en cause, en l'espèce, couvre le bois d'œuvre résineux et, selon sa définition la plus large, d'autres produits étroitement liés, tous fabriqués exclusivement par le Groupe des produits forestiers au Canada. La production globale de Tembec Inc. n'est pas réalisée exclusivement au Canada, et elle est très fortement orientée vers les pâtes, les papiers et les produits chimiques. On ne peut raisonnablement soutenir que ces produits entrent dans la définition du produit similaire étranger en l'espèce.

Les données sur le Groupe des produits forestiers satisfont à toutes les conditions fixées par la loi pour le produit similaire étranger. Les données sur Tembec Inc. ne satisfont à aucune. Le département du Commerce n'a pas la latitude d'aller à l'encontre de l'objet de la loi ou de dénaturer son texte clair<sup>137</sup>.

---

<sup>134</sup> Voir l'article 19 U.S.C. § 1677b(b)(3)(B).

<sup>135</sup> *Mémoire en réponse de Tembec*, p. 13 à 15.

<sup>136</sup> Renvoi à l'article 19 U.S.C. § 1677(16).

<sup>137</sup> Renvoi à l'arrêt *Timex V.I., Inc. v. United States*, 157 F. 3d 879, à la p. 882 (Fed. Cir. 1998).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Tembec n'a jamais prétendu que le Groupe des produits forestiers serait « entièrement autosuffisant et que la société mère ne contribue à aucune partie de ses frais généraux et frais d'administration<sup>138</sup>. » Les frais généraux et frais d'administration du siège social sont entièrement répartis entre les divisions ou groupes au sein de l'entreprise, conformément aux PCGR canadiens. Les chiffres des frais généraux et frais d'administration du Groupe des produits forestiers comprennent une part appropriée des frais généraux et frais d'administration globaux<sup>139</sup>.

Tembec utilise les mêmes conventions comptables pour chacun des secteurs d'activité que pour l'entreprise dans son ensemble<sup>140</sup>. Il n'y a donc pas lieu de compenser pour « les distorsions qui peuvent survenir lorsque, pour des raisons commerciales, des sommes plus grandes des frais généraux globaux sont réparties de façon disproportionnée entre les divisions<sup>141</sup> ». La justification donnée par le département du Commerce pour utiliser de frais généraux et frais d'administration globaux, au lieu de s'attacher au produit similaire étranger, ne s'applique pas à Tembec.

À l'audience, tant le département du Commerce que les requérantes ont insisté sur le fait que la pratique du département du Commerce est de longue date et uniforme, et que l'utilisation des frais généraux et frais d'administration vérifiés pour l'ensemble de l'entreprise est dictée par les mentions des « données réelles » et des PCGR dans la loi. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, une jurisprudence récente appuie l'utilisation de données financières consolidées de l'entreprise à cette fin. Toutefois, ce précédent n'interdit pas l'utilisation de données financières tenues dans le cours normal de l'activité à un autre niveau de l'entreprise et ne décharge pas non plus le département du Commerce de son obligation de considérer à tout le moins ces données.

---

<sup>138</sup> *Mémoire en réponse du département du Commerce*, vol. III, p. 77.

<sup>139</sup> Les frais généraux et frais d'administration des 5 groupes qui forment Tembec Inc. équivalent aux frais généraux et d'administration de Tembec Inc., soit [ ] \$CAN. Voir le Cost Verification Report, CVE 20, NPR Doc. 329, PR. Doc. 1138.

<sup>140</sup> Voir le rapport annuel 2000 de Tembec Inc., présenté dans la réponse de Tembec au questionnaire du 22 juin 2001, pièce A-15, à la p. 44, note 20, PR Doc. 328 (rapport annuel 2000 de Tembec) (« Les conventions comptables utilisées dans les différents secteurs sont les mêmes que celles décrites dans le sommaire des principales conventions comptables. »)

<sup>141</sup> *Mémoire en réponse du département du Commerce*, vol. III, p. 77.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Tembec insiste à juste titre sur le fait que la loi prévoit que le département du Commerce détermine les « *données réelles* relatives à la production et aux ventes du produit similaire étranger » [19 U.S.C. § 1677b(b)(3)(B)(non souligné dans l'original)], en l'espèce, du bois d'œuvre résineux. Le département du Commerce ne conteste pas avoir vérifié lui-même les données de Tembec relatives au Groupe des produits forestiers. Le département du Commerce et les requérantes soutiennent plutôt que les données ainsi vérifiées ne sont pas pertinentes [Transcription, 4 mars 2003, p. 303 et 311].

L'argument de Tembec est renforcé par l'article § 1677b(f)(1)(A), ainsi conçu :

Disposition générale

Les coûts seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur de la marchandise, si ces registres sont tenus conformément aux principes comptables généralement reconnus du pays exportateur (ou du pays producteur, le cas échéant) **et reflètent de façon raisonnable les coûts liés à la production et à la commercialisation de la marchandise**. L'organisme responsable **considérera tous les éléments de preuve disponibles** concernant la juste répartition des frais, y compris ceux qui sont mis à disposition par l'exportateur ou le producteur dans les délais, **si ce type de répartitions a été traditionnellement utilisé par l'exportateur ou le producteur**, en particulier pour établir les périodes appropriées d'amortissement et de dépréciation, et procéder à des ajustements pour les dépenses en capital et autres frais de développement.

(non souligné dans l'original)

Le département du Commerce n'allègue pas que les données vérifiées par lui n'attribuent pas, raisonnablement et exactement, une partie des frais généraux et frais d'administration globaux de l'entreprise au Groupe des produits forestiers. Ni les requérantes<sup>142</sup>. Le département du Commerce invoque plutôt sa pratique consistant à

---

<sup>142</sup> Transcription de l'audience, 4 mars 2003, page 311, lignes 11 et suiv. :

M. FELTHAM, membre du groupe spécial : ...M. Quirk. Selon votre position, les répartitions étaient-elles inexactes? Les répartitions sont faites en fonction des divisions?

M. QUIRK : Nous ne nous rendons pas jusque-là, et je pense, pour la même raison que le département du Commerce, soit que, pour éviter une mauvaise répartition, il faut utiliser les états financiers relatifs à l'ensemble de l'entreprise, ce qui évitera cette difficulté.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

utiliser les données globales de l'entreprise et dit que cette pratique est raisonnable parce qu'elle fait appel à des données vérifiées par le vérificateur et prévient les distorsions. Toutefois, le processus de vérification par le département du Commerce lui offre l'occasion de déterminer si la répartition des frais reflète raisonnablement le coût réel de production de la marchandise en cause. La possibilité d'une mauvaise répartition pour des raisons internes à l'entreprise, c'est-à-dire la « distorsion », doit nécessairement faire l'objet du processus de vérification. Quelle que puisse être la justification de l'utilisation des frais généraux et frais d'administration globaux lorsqu'on ne dispose pas de données vérifiées du genre, il n'est pas raisonnable de ne tenir aucun compte de données vérifiées par le département qui satisfont à la règle prévue par la loi portant qu'il faut utiliser les *données réelles*. Cependant, le département du Commerce, après avoir vérifié les données, se rabat sur sa pratique générale et sur sa crainte d'une distorsion possible sans aborder les faits particuliers de l'espèce. Aucune interprétation raisonnable de la loi ne permettrait de

---

M. FELTHAM : Mais elles ont été vérifiées. Qu'est-ce qu'on a fait dans le processus de vérification, sinon déterminer si elles étaient exactes?

M. QUIRK : Les chiffres peuvent être exacts, mais en ce qui concerne la répartition dans l'ensemble de l'entreprise, les états vérifiés par le vérificateur vont vous dire si les répartitions sont correctes.

M. FELTHAM : Il n'existe pas d'état vérifié par le vérificateur qui répartit le coût entre les diverses divisions, n'est-ce pas?

M. QUIRK : Si. Mais les états globaux vous donneront la meilleure image de l'entreprise dans son ensemble.

M. FELTHAM : Sans aucun doute.

M. QUIRK : Et c'est la raison pour laquelle le département du Commerce les utilise, et nous pensons que c'est ainsi qu'il doit procéder.

M. FELTHAM : Mais seulement 30 pour cent de l'entreprise, d'après les renseignements que nous avons, s'occupe de production de bois d'œuvre. Les 70 pour cent restants, approximativement, s'occupent de produits entièrement différents.

M. QUIRK : Nous estimons, encore une fois, que les états financiers globaux présentent la meilleure image, par opposition à la répartition par division.

M. FELTHAM : Mais ne serait-il pas possible pour le département du Commerce d'examiner les chiffres présentés par l'entreprise et de décider si la part attribuée à la production du bois d'œuvre est raisonnable?

M. QUIRK : Je pense que ce serait un processus extrêmement lourd, particulièrement dans le cas d'une grande entreprise intégrée.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

s'écarter ainsi d'une disposition expresse de celle-ci. On ne peut raisonnablement confiner le sens du terme « données réelles » aux données globales vérifiées par le vérificateur. Le département du Commerce doit entreprendre un examen complet des données vérifiées par le vérificateur tant au niveau de l'entreprise dans son ensemble qu'à celui des activités, lorsque de telles données sont disponibles.

Au mieux, la position du département du Commerce est que le terme « données réelles » n'est pas défini dans la loi et peut donc être considéré comme ambigu. Toutefois, la loi établit clairement qu'on ne peut faire fi de données qui reflètent raisonnablement les coûts liés à la production et à la commercialisation de la marchandise et les répartitions que le producteur a traditionnellement utilisées. 19 U.S.C. § 1677b(f)(1)(A).

L'argument des requérantes selon lequel il faudrait classer les frais généraux et frais d'administration répartis dans la catégorie du coût de fabrication n'est pas pertinent. Il ne fait aucun doute que les frais en question sont des frais généraux et frais d'administration. La question que se posait le département du Commerce était de savoir si les chiffres de Tembec étaient raisonnables. Le département du Commerce a vérifié les données. En résumé, les arguments présentés par le département du Commerce et par les requérantes se ramènent à l'assertion d'une pratique uniforme et prévisible. À elle seule, toutefois, cette assertion n'établit pas que les données pour l'ensemble de l'entreprise donneront, dans tous les cas, une image exacte des frais généraux et frais d'administration réels liés à la production de produits particuliers.

Récemment, dans l'affaire *American Silicon Techs. v United States*, 2003 U.S. App. LEXIS 13506 (Fed. Cir. 2003), le département du Commerce avait utilisé les données financières consolidées d'une société mère établie en Belgique pour déterminer les coûts financiers d'une filiale brésilienne engagée dans la production de la marchandise en cause (en l'espèce, le silicium métal). Le Tribunal de commerce international a ordonné au département du Commerce de laisser de côté les données relatives à la société

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

mère et de déterminer les coûts financiers de la filiale sur la base de données montrant les coûts financiers de la filiale brésilienne engagée dans la production et l'exportation de la marchandise en cause. Notant que la loi antidumping ne précise pas de méthode de calcul des frais d'un exportateur qui est la propriété exclusive d'une société mère ou sous le contrôle exclusif d'une société mère, la Cour d'appel a statué que le département du Commerce jouit d'un large pouvoir discrétionnaire pour concevoir une méthode de calcul des « frais généraux ». Voir l'arrêt *Micron Tech. Inc. v. United States*, 243 F.3d 1301 (Fed. Cir. 2001). La Cour d'appel a également noté que la loi [19 U.S.C. § 1677b(f)(1)(A)] prescrit au département du Commerce de « considérer tous les éléments de preuve disponibles sur la bonne répartition des frais » et a jugé que le renvoi ordonné par la CIT avait fait échec à l'exécution de cette obligation en empêchant le département du Commerce d'apprécier de façon plus approfondie la relation entre la société mère et ses filiales. « En limitant nettement l'enquête du département du Commerce, a statué la Cour d'appel, le renvoi ordonné par le tribunal de première instance l'a effectivement empêché de procéder à un examen équilibré qui pourrait avoir donné des résultats plus exacts. »

Tout en notant la déférence dont il convient de faire preuve à l'égard des choix du département du Commerce dans ce domaine, l'arrêt *American Silicon* n'a pas annoncé ou approuvé une règle automatique portant que les données financières consolidées au niveau de la société mère constitueront dans tous les cas une base raisonnable et légale pour déterminer les frais financiers d'une filiale particulière engagée dans la production et l'exportation de la marchandise en cause. De plus, le fait que le département du Commerce puisse suivre une pratique « uniforme et prévisible » consistant à utiliser les données de la société mère n'établit pas que la pratique est raisonnable dans tous les cas, ni qu'elle satisfait à l'obligation légale de considérer « tous les éléments de preuve disponibles sur la bonne répartition des frais ». À vrai dire, cela fait penser à un prétexte pour ne pas tenir compte de la preuve au dossier concernant les frais de la filiale. Ce que

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

la loi prescrit, ainsi que le démontre l'arrêt *American Silicon*, c'est que le département du Commerce procède à une enquête qui considère toutes les données disponibles, que ce soit au niveau de la société mère ou à celui de la filiale, apprécie la relation entre la société mère et la filiale (ou entre ces entreprises et d'autres membres d'un groupe de sociétés liées), et fournisse ensuite une décision motivée justifiant le choix de données particulières en vue du calcul des frais financiers de la société faisant l'objet de l'enquête. En l'espèce, le dossier ne reflète pas l'« analyse complète » envisagée par la loi et par l'arrêt *American Silicon*.

La question est donc renvoyée au département du Commerce, avec la directive d'expliquer son raisonnement l'amenant à la conclusion que, sur la base de l'ensemble du dossier, le calcul du ratio des frais généraux et frais d'administration au niveau de l'entreprise dans son ensemble, plutôt que les registres vérifiés de la société, donne une image exacte de la portion du coût de production de la marchandise en cause.

**8. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en traitant certains frais présentés comme « inhabituels » engagés par la défenderesse Tembec comme des frais généraux et frais d'administration, en vue du calcul du coût de production et de la valeur calculée en l'espèce**

Tembec prétend que le département du Commerce, dans le calcul des frais généraux et frais d'administration, a incorrectement ajouté certains « frais inhabituels », à savoir une charge unique pour la mise hors service de certaines immobilisations et d'autres frais connexes et exclu une déduction pour un gain réalisé sur le rachat d'actions privilégiées. Elle soutient que le département du Commerce a une pratique établie selon laquelle il exclut des frais généraux et frais d'administration les frais qui sont de nature inhabituelle et ne se répètent pas fréquemment<sup>143</sup> et que les éléments indiqués ci-dessus auraient dû être pris en compte dans ses calculs.

---

<sup>143</sup> Voir la décision *Floral Trade Council v. United States*, 16 C.I.T. 1014, à la p. 1016 (1992), conf. par 74 F. 3d 1200 (Fed. Cir. 1995).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

La loi prescrit au département du Commerce de calculer le montant total des frais généraux et frais d'administration dans son calcul du coût de production et de la valeur construite. En l'espèce, l'organisme a inclus le coût pour Tembec de la mise hors service d'immobilisations et d'autres frais connexes qui représentaient des coûts « de l'activité générale de l'entreprise – comprenant toutes les activités générales liées à l'activité de base de l'entreprise, y compris la production de la marchandise en cause<sup>144</sup> ». Par contre, le département du Commerce n'a pas tenu compte du gain réalisé sur le rachat d'actions privilégiées, parce que cette opération ne se rapportait d'aucune façon à l'activité générale de l'entreprise. Le département du Commerce a considéré que ce gain constituait un produit financier.

La loi prescrit au département du Commerce de calculer le montant des frais généraux et frais d'administration, mais sans préciser une méthode particulière en vue de ce calcul. Le département du Commerce a donc le pouvoir discrétionnaire de déterminer une méthode raisonnable en vue de la répartition et du calcul des frais généraux et frais d'administration. En l'espèce, il a suivi le raisonnement exposé dans la décision *Floral Trade*, où le Tribunal de commerce international des États-Unis, en expliquant la signification de l'« événement extraordinaire » dans les principes comptables généralement reconnus (PCGR) des États-Unis, a dit qu'un événement est « de nature inhabituelle » s'il est hautement anormal et non lié ou lié de façon accessoire aux activités normales et typiques de l'entité, compte tenu de l'environnement de l'entité, et « peu fréquent » si l'on ne s'attend pas raisonnablement à ce qu'il se reproduise dans un avenir prévisible.

Tembec note qu'elle n'a pas présenté d'éléments extraordinaires dans ses rapports annuels des exercices 1990 à 1997, mais que des frais inhabituels d'une nature différente de ceux qui sont en cause ici ont été présentés dans les rapports annuels de 1998 et 1999.

---

<sup>144</sup> IDM, Comment 33.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Comme les frais engagés pour la mise hors service des immobilisations en question figuraient dans le rapport annuel de l'exercice 2000, Tembec prétend que ces frais, du fait qu'ils sont survenus une fois dans une décennie, sont inhabituels et non fréquents.

Manifestement, une charge qui se produit une fois sur une période de 10 ans peut être considérée comme « inhabituelle » et « peu fréquente » si la période est anormale compte tenu de la durée de vie utile prévue de l'actif et si elle n'est pas conforme à la pratique normale de l'entreprise ou de la branche d'activité. La question qui se pose ici porte sur le point de savoir s'il y avait quelque chose d'« extraordinaire » dans la disposition des actifs liée au programme de modernisation de Tembec. Tembec n'a fourni aucune justification ni aucun autre élément de preuve de fond au sujet de la durée de vie utile prévue des actifs en question, ou de la pratique normale relative à la mise hors service des immobilisations dans la branche d'activité, au soutien de sa position. La simple mention du fait qu'un événement ne s'est produit qu'une fois sur une période de dix ans ne constitue pas, de l'avis du groupe spécial, une preuve substantielle. Nous convenons avec le département du Commerce que la mise hors service d'actifs et les coûts connexes liés au programme de modernisation de l'entreprise sont clairement liés à son activité ordinaire, ne sont pas anormaux ni non fréquents lorsque l'entreprise dispose des actifs dans le cours normal de son activité.

S'agissant du traitement du gain réalisé sur le rachat des actions privilégiées de la société, le groupe spécial n'est pas persuadé que, du fait que cet élément était présenté en déduction des frais inhabituels mentionnés ci-dessus dans les états financiers de Tembec, ce gain constituait un produit provenant de l'activité générale de l'entreprise. Tembec n'a pas fourni de preuve de fond indiquant que les deux événements étaient reliés et ne constituaient pas des opérations indépendantes. Dans les circonstances, nous concluons que la décision du département du Commerce de traiter cet élément comme un produit financier était raisonnable.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le groupe spécial confirme la décision définitive du département du Commerce sur ces deux points.

**9. Le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce en lui donnant la directive d'expliquer pour quelle raison sa décision définitive ne contenait pas une erreur d'écriture ou une erreur matérielle à l'égard du calcul des frais de crédit de Tembec**

Tembec prétend avoir repéré et notifié au département du Commerce une erreur d'écriture touchant le calcul des frais de crédit pour ses ventes sur le marché intérieur et pour ses ventes américaines; toutefois, le département du Commerce a rejeté la demande de correction de Tembec au motif qu'elle était hors délai. Tembec a demandé au groupe spécial de renvoyer cette question au département du Commerce en lui donnant la directive de corriger l'erreur.

Le département du Commerce dit avoir rejeté la demande de correction de l'erreur de Tembec au motif qu'elle était hors délai, mais soutient que, de toute façon, la décision définitive ne contenait pas d'erreur d'écriture exigeant une correction.

Du dossier, il ressort que cette question concerne l'identification par Tembec de deux erreurs possibles. La première se rapporte à des observations présentées à la fois par Tembec et par les requérantes les 8 et 9 avril 2002, alléguant que l'organisme avait commis une erreur d'écriture relativement à un renseignement inexact présenté antérieurement par Tembec. Le département du Commerce a convenu avec les parties qu'une erreur avait été faite et, le 1<sup>er</sup> mai 2002, a communiqué à Tembec des documents indiquant les changements qu'il apporterait à ses calculs dans la décision définitive. Le 9 mai 2002, Tembec a déposé un autre document alléguant que le département du Commerce avait commis une autre erreur d'écriture dans ses calculs pour la décision

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

définitive modifiée. Le département du Commerce a rejeté cette observation le 14 mai 2002, en vertu de l'article 19 C.F.R. §351.224(c)(2)<sup>145</sup>, au motif qu'elle était hors délai.

En outre, le département du Commerce maintient qu'il n'y avait pas d'erreur d'écriture dans sa décision définitive modifiée. Les requérantes ont appuyé la position de l'organisme. Il s'agit essentiellement d'une question de fait sur le point de savoir si les dollars américains ou canadiens ont été ajustés correctement au moyen d'un facteur de change. Le dossier n'est pas clair du tout et il existe une confusion considérable au sujet des faits en cause. D'ailleurs, le département du Commerce a offert d'expliquer davantage sa position sur renvoi, si le groupe spécial en décidait ainsi.

L'arrêt récent de la Cour d'appel du circuit fédéral *Alloy Piping Products, Inc. v. United States*, 2003 WL 21480247 (Fed. Cir., 27 juin 2003) indique que le département du Commerce a l'obligation de corriger les erreurs d'écriture lorsque ces erreurs « sont apparentes à première vue dans sa décision définitive ou dans les calculs sous-jacents à cette décision et communiqués en vertu de l'article 19 C.F.R. §351.224(b) ». Le fait pour le département du Commerce de ne pas corriger une telle erreur serait arbitraire et capricieux. Il va de soi que le point de départ de toute analyse de l'obligation du département du Commerce de corriger une erreur consiste à se demander si une erreur a bien été commise. Le département du Commerce dit devant le groupe spécial qu'il n'y avait pas d'erreur dans sa décision définitive modifiée, mais sans expliquer les raisons de cette affirmation.

Le groupe spécial renvoie donc l'affaire au département du Commerce en lui donnant la directive d'expliquer pour quelle raison il n'y avait pas d'erreur concernant la conversion de monnaies de Tembec dans sa décision définitive modifiée, ou, s'il y avait une telle erreur, d'expliquer si l'erreur était apparente à première vue dans la décision

---

<sup>145</sup> L'article 19 C.F.R. § 351.224(c)(2) dispose : « Une partie à la procédure peut déposer des commentaires concernant les erreurs matérielles dans un délai de cinq jours à compter de la première des dates suivantes : (i) la date à laquelle le secrétaire a transmis les documents de communication à cette partie; ou (ii) la date à laquelle le secrétaire a tenu une réunion de communication avec cette partie. »

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

définitive de l'organisme ou dans les calculs sous-jacents à celle-ci, et si le département du Commerce avait l'obligation impérative de corriger l'erreur.

**10. Le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce en lui donnant la directive d'expliquer pour quelle raison sa décision d'utiliser les prix internes de Tembec pour les copeaux de bois comme base de calcul d'une déduction des coûts de production était raisonnable**

Tembec plaide que l'utilisation par le département du Commerce des prix préférentiels qu'il imputait aux divisions de l'entreprise pour les copeaux de bois en vue de calculer une déduction des coûts de production était contraire à la loi. Tembec soutient que l'organisme aurait dû plutôt utiliser le prix de marché des copeaux de bois comme le prévoient les articles 19 U.S.C. §§1677b(f)(1)(A) et 1677b(f)(2)<sup>146</sup> pour établir les déductions du coût en vue de déterminer le coût de production du bois d'œuvre.

À cet égard, Tembec plaide que le département du Commerce, conformément à sa pratique administrative reconnue, aurait dû utiliser les prix de marché plutôt que les prix préférentiels de cession interne entre les divisions de Tembec en vue d'établir la déduction du coût de production pour les copeaux de bois. Tembec a proposé d'utiliser les prix auxquels elle a *acheté* des copeaux de bois à des fournisseurs non affiliés dans l'Est du Canada (les scieries de Tembec dans l'Est n'ont pas de ventes à des acheteurs non affiliés) ainsi que les prix de ventes de copeaux à des acheteurs non affiliés dans ses scieries de l'Ouest.

Les requérantes soutiennent que la déduction des sous-produits devrait être fondée sur les prix réels entre les usines et qu'il faudrait utiliser un ajustement unique au titre de la déduction des sous-produits pour tous les numéros de contrôle, tant pour les usines de

---

<sup>146</sup> L'article 19 U.S.C. § 1677b(f)(1)(A) dispose que « Les coûts seront normalement calculés sur la base des registres de l'exportateur ou du producteur de la marchandise, si ces registres ... reflètent de façon raisonnable les coûts liés à la production et à la commercialisation de la marchandise » et l'article 1677b(f)(2) prévoit que les opérations entre parties affiliées doivent être « laissées de côté si ... le montant ... ne reflète pas fidèlement le montant habituellement reflété dans les ventes de la marchandise considérée sur le marché considéré. »

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

l'Est que pour celles de l'Ouest. Les requérantes prétendent également que le département du Commerce devrait rejeter la « révision mineure » des recettes tirées des copeaux de bois en Colombie-Britannique puisque ces corrections aboutissent à un prix de vente unitaire déraisonnable pour les copeaux. S'agissant de ce dernier point, Tembec et le département du Commerce s'opposent tous deux à la prétention des requérantes, en faisant observer qu'elle repose sur la supposition erronée que la correction de la valeur déclarée des ventes de copeaux externes de Tembec est liée à la correction du volume déclaré. Les deux corrections étaient indépendantes – la correction de la valeur se rapportait à une erreur de calcul comptable et la correction de volume était liée à une erreur de transcription. Ces corrections ont été toutes les deux vérifiées par le département du Commerce et les requérantes ne sont pas revenues sur la question à l'audience.

Les opérations de Tembec sur les copeaux de bois s'effectuaient entre des divisions de l'entreprise. L'organisme a donc suivi sa pratique normale en cherchant à établir le coût réel de l'intrant à utiliser dans ses calculs du coût de production de la marchandise en cause. En expliquant sa décision, le département du Commerce a noté qu'il visait à calculer le CP et la valeur construite pour une entreprise, à l'exclusion des bénéfices et des pertes réalisés de façon interne entre les divisions de l'entreprise, qui n'existent pas pour l'entreprise dans son ensemble. En d'autres termes, le département du Commerce cherche à éliminer tout bénéfice interne du coût de fabrication, de manière à obtenir le coût de production réel du produit final pour l'entreprise. En l'espèce, parce qu'il n'y avait pas de coût de production identifiable distinct lié aux copeaux de bois cédés entre les divisions de Tembec, le département du Commerce, pour déterminer si le prix moyen des opérations entre les divisions de Tembec représentait un coût raisonnable pour les copeaux de bois, a comparé ces prix aux prix des copeaux vendus à des acheteurs non affiliés en Colombie-Britannique. Ces données ont permis à l'organisme de conclure

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

que les prix internes fixés par Tembec pour la Colombie-Britannique n'étaient pas préférentiels et l'organisme a utilisé ces prix pour calculer la déduction des sous-produits.

Le département du Commerce a estimé ne pas disposer de données utilisables sur les prix de marché à l'égard des ventes de copeaux de bois en Ontario et au Québec. Toutefois, étant donné qu'il avait jugé que les prix de cession entre les divisions de Tembec en Colombie-Britannique n'étaient pas préférentiels, il a conclu qu'il était « raisonnable de conclure que les scieries [de Tembec] en Ontario et au Québec ne recevaient pas de prix préférentiels pour les copeaux de bois faisant l'objet de cessions internes. Nous nous sommes donc appuyés sur les prix de cession interne en vue de la décision définitive.<sup>147</sup> »

Réduite à ses termes les plus simples, la question qu'a soulevée Tembec devant le groupe spécial porte sur le point de savoir si la déduction du coût de production au titre des ventes de copeaux de bois entre les divisions de l'entreprise devrait être fonction de la valeur marchande de ces copeaux ou de leur coût de production. À ce propos, il faut relever que le texte de l'article 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A) parle expressément du « coût lié à la production et à la commercialisation de la marchandise ». En l'espèce, la marchandise en cause est le « bois d'œuvre », non les copeaux de bois et nous convenons donc avec le département du Commerce que, lorsqu'il s'agit de divisions d'une même entité juridique, le coût de production réel de l'entreprise ne devrait pas comporter un élément de bénéfice pour les cessions internes liées aux intrants de la production.

Toutefois, l'organisme vise ainsi à établir le coût de production du bois d'œuvre de Tembec, compte tenu d'une déduction appropriée pour les ventes de copeaux de bois entre ses divisions. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, on ne disposait pas de données sur le coût de production des copeaux de bois et le département du Commerce, plutôt que de tenter d'établir un tel chiffre, a déterminé si les prix de cession entre les divisions de

---

<sup>147</sup> IDM, Comment 11.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Tembec représentaient un coût raisonnable de production des copeaux de bois. Cette méthode, faisant appel à une comparaison entre les prix de cession interne et les prix des copeaux vendus à des entreprises non affiliées en Colombie-Britannique, a permis au département du Commerce de conclure que les prix internes n'étaient pas préférentiels. L'organisme a donc utilisé les prix de cession interne de Tembec tant en Colombie-Britannique que dans l'Est du Canada comme représentant le coût de production des copeaux de bois sur ces deux marchés distincts.

Il résulte clairement du dossier qu'il existe une différence considérable entre les prix de vente de marché des copeaux de bois dans l'Est et dans l'Ouest du Canada. Il est clair qu'il existe une différence significative dans les prix de cession interne entre les usines de l'Est et celles de l'Ouest. De nombreux facteurs peuvent sans doute influencer sur ces chiffres, mais le groupe spécial pense que les coûts de production des copeaux de bois constitueraient un facteur important. Si l'on ne pouvait obtenir de coûts de production identifiables pour les scieries de Tembec dans l'Est, des ventes sur le marché ont eu lieu entre les scieries de Tembec dans l'Ouest et des entreprises non affiliées et ces ventes étaient étayées par des données faisant apparaître « une grande quantité de prix payés pendant la période d'enquête par les usines de pâte pour les copeaux de bois de Tembec dans l'Ouest du Canada, les prix variant en fonction de la qualité, du volume et du type de bois<sup>148</sup> ». Ces ventes comportaient sans aucun doute un élément de bénéfice. Le groupe spécial ne voit pas clairement, sur le fondement du dossier, si la conclusion de l'organisme que les prix de cession entre les scieries et les usines de pâte de Colombie-Britannique étaient ou non un substitut raisonnable du coût réel des copeaux de bois, compte tenu du bénéfice moyen réalisé par Tembec sur ses ventes de copeaux de bois à des acheteurs non affiliés, et si la conclusion du département du Commerce aurait dû entraîner un ajustement des prix de cession pour refléter plus exactement les coûts de

---

<sup>148</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 69.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

production des copeaux de bois. En outre, étant donné les différences de prix significatives entre les deux marchés, il faut des éclaircissements pour permettre au groupe spécial d'apprécier de quelle manière ce facteur de bénéfice a été pris en compte à l'égard du coût de production des ventes entre divisions dans l'Est du Canada. À ce propos, les achats de copeaux de bois effectués par Tembec à des entreprises non affiliées dans l'Est du Canada pourraient également fournir une indication raisonnable du bénéfice généralement réalisé par la branche d'activité sur le marché libre, sur les ventes de copeaux de bois.

La question est renvoyée à l'organisme pour qu'il fournisse des éclaircissements sur la façon dont il a établi que les prix de cession interne de Tembec étaient représentatifs du coût de production des copeaux de bois.

**11. Le département du Commerce a correctement traité le bénéfice réalisé par la défenderesse Slocan sur certaines ventes de grumes comme un flux de recettes distinct, plutôt que comme des recettes provenant de la vente d'un sous-produit, et a refusé raisonnablement de traiter ces recettes comme des déductions des coûts de production de bois d'œuvre résineux de Slocan**

La défenderesse Slocan Forest Products Ltd. (Slocan) plaide que les recettes provenant de la vente de grumes qu'elle ne peut utiliser dans ses scieries devraient être traitées comme des recettes provenant d'un sous-produit et donc être déduites de ses coûts de production de bois d'œuvre. Slocan soutient que la récolte des grumes constitue une partie essentielle du processus de production du bois d'œuvre, que certaines grumes récoltées sont impropres à la production de bois d'œuvre et doivent être vendues, que les grumes vendues sont un produit intermédiaire et que ces ventes sont accessoires à son activité normale, représentant une partie relativement petite de son activité d'ensemble. Slocan note également qu'elle n'a pas d'autre choix, en vertu de son permis de coupe, que de récolter ces grumes dont elle ne veut pas et qu'elle ne comporte pas de secteur d'activité distinct axé sur la vente de grumes. L'entreprise fait valoir que ses grumes

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

vendues ne devraient pas être traitées comme un produit principal, mais plutôt être considérées de la même manière que les trocs, les grumes achetées ou comme les ventes de copeaux de bois.

Le département du Commerce a déterminé, toutefois, que le bénéfice réalisé sur les ventes de grumes ne devrait pas servir à réduire le coût des grumes qui ont effectivement été utilisées en vue de la production de bois d'œuvre. Il a traité les grumes vendues comme s'apparentant à un secteur d'activité autre que la fabrication et la commercialisation du bois d'œuvre fini<sup>149</sup> et il a exclu le bénéfice et le coût des grumes vendues des coûts du bois d'œuvre de Slocan. Le département du Commerce n'a pas souscrit à la position de Slocan que la vente des grumes est analogue à la vente des copeaux de bois, au motif que ces derniers sont le résultat direct d'un processus de production mixte alors que les grumes vendues, qui comportent leurs propres coûts identifiables, n'entrent jamais dans le processus de production du bois d'œuvre. Les requérantes soutiennent la position prise par l'organisme.

Il n'est pas contesté que Slocan est fondamentalement un producteur intégré de bois d'œuvre, à partir du stade de la récolte de la matière première jusqu'à celui de produits de bois d'œuvre finis, qu'il lui est interdit, en vertu de ses concessions de bois, de laisser du bois massif exploitable commercialement sur le parterre de coupe et que certains bois ne peuvent être traités économiquement par certaines scieries et doivent être vendus. Toutes les parties conviennent que la pratique habituelle du département du Commerce, en cas de vente d'un sous-produit, est de traiter les recettes de la vente comme une déduction des coûts de production. En l'espèce, la récolte est une partie intégrante du processus de production du bois d'œuvre et tous les coûts de récolte liés aux grumes directement utilisées en vue de la production du bois d'œuvre sont pris en compte dans le calcul du coût de production, ainsi qu'il est prévu à l'article 19 U.S.C. §1677(b)(3)(A).

---

<sup>149</sup> IDM, Comment 28.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Toutefois, le département du Commerce a jugé que les grumes vendues de Slocan n'étaient pas « employées dans la production du produit similaire étranger » et a refusé de déduire les recettes provenant de ces ventes du coût des grumes utilisées dans la production de bois d'œuvre.

La question que doit trancher le groupe spécial porte sur le point de savoir si les recettes provenant de toutes les marchandises produites entre le stade de la récolte et la production du bois d'œuvre fini ont une incidence sur le coût de production du bois d'œuvre. Il convient de noter que les grumes peuvent être récoltées en vue de plus d'une utilisation et que, si ces autres utilisations peuvent être accessoires à l'objectif premier de l'exploitation du bois d'œuvre, elles peuvent être des activités séparées et distinctes comportant des coûts identifiables et des prix de vente. En d'autres termes, une entreprise peut avoir une exploitation intégrée allant de la production de la matière première jusqu'au produit fini, mais il est également possible qu'elle exerce des activités connexes portant sur les mêmes matières premières sans les intégrer pleinement dans son activité de base. De tels produits seraient normalement considérés comme des produits principaux plutôt que comme des sous-produits. Le département du Commerce a conclu que les grumes vendues étaient un produit « principal », conformément à la décision qu'il avait rendue au sujet du traitement du compost ensemencé et de la terre de gobetage dans l'affaire *Certain Preserved Mushrooms from Indonesia*<sup>150</sup>.

La pratique de l'organisme, conforme aux PCGR, est de reconnaître un produit commun particulier soit comme un co-produit soit comme un sous-produit sur la base, notamment, de l'importance du produit par rapport aux autres co-produits et à l'entreprise productrice dans son ensemble. Dans des affaires antérieures, le département du Commerce a examiné plusieurs facteurs pour apprécier l'importance de co-produits

---

<sup>150</sup> Voir Final Results of Antidumping Administrative Review: *Certain Preserved Mushrooms from Indonesia*, 66 Fed. Reg. 36,754 (13 juillet 2001); voir aussi IDM, Comment 8.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

particuliers, notamment 1) la valeur relative des ventes du produit comparée à celle de tous les autres co-produits produits au cours de la même période, 2) le fait que le produit constitue une conséquence inévitable de la production de l'autre produit, 3) le fait que la direction contrôle délibérément la production du produit, 4) le fait que le produit doit encore subir une transformation ultérieure importante après le point de séparation et 5) la façon dont la société comptabilise le produit dans ses registres<sup>151</sup>.

Lors des plaidoiries, l'avocat de Slocan a exposé : « Au commencement du processus de production, les grumes sont récoltées. Les arbres sont abattus. Les grumes sont débardées. Elles sont apportées à une station de mesurage. À la station de mesurage, le volume de la grume est mesuré, et c'est à ce point que le producteur détermine si la grume peut être acheminée à la scierie, s'il faut l'envoyer directement à la déchiqueteuse ou s'il y a des possibilités de la vendre<sup>152</sup> ». Cette description du processus n'a pas été réfutée. Donc, si les grumes vendues n'entrent pas dans la scierie et ne sont pas consommées dans la production du bois d'œuvre, leur manutention est directement reliée au processus de sélection des grumes en vue de la conversion en bois d'œuvre, c'est-à-dire qu'au point où les grumes sont séparées, les grumes qui doivent être vendues font partie du processus de production du bois d'œuvre qui a commencé au stade de la récolte, tout comme les grumes qui sont envoyées directement à la déchiqueteuse puisque les unes et les autres sont le résultat inévitable des processus de décision de la récolte et du sciage.

À cet égard, il convient de relever que les copeaux de bois produits directement à partir de ces grumes sont mêlés aux copeaux produits à partir des portions inutilisables des grumes qui sont converties en bois d'œuvre; ces copeaux de bois sont traités par l'organisme comme un sous-produit<sup>153</sup>. Le département du Commerce établit une

---

<sup>151</sup> Voir *Elemental Sulphur from Canada*, Final Results of Antidumping Finding, Administrative Review, 61 Fed. Reg. 8,239 à 8,253 (4 mars 1996).

<sup>152</sup> Transcription, vol. II, p. 247.

<sup>153</sup> Voir le *Mémoire de Slocan*, note 15.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

distinction entre cette situation et les ventes de grumes en faisant valoir que les copeaux de bois sont un sous-produit résultant du processus de production du bois d'œuvre (c'est-à-dire du débitage de la grume) et n'ont pas de coût identifiable<sup>154</sup>. Cette explication ne tient pas compte du traitement des copeaux de bois qui proviennent des grumes envoyées directement à la déchiqueteuse; le groupe spécial note également que les grumes destinées à être vendues doivent subir un traitement ultérieur avant la vente. S'agissant de la comparaison équitable entre les grumes vendues et les grumes achetées et les trocs, il semble au groupe spécial que, dans ces situations, le coût des grumes achetées et les coûts liés aux trocs sont entièrement pris en compte dans le coût de production du bois d'œuvre.

Ainsi qu'il a été noté ci-dessus, le département du Commerce examine un ensemble de facteurs pour déterminer si un produit constitue un sous-produit et l'organisme doit prendre une décision subjective. D'après le dossier, si les ventes de grumes de Slocan étaient loin d'être négligeables, elles étaient minimes par rapport à l'ensemble des opérations de l'entreprise, les grumes vendues par l'entreprise ne subissaient pas de transformation ultérieure et l'entreprise, dans ses livres, traite les recettes provenant de la vente de grumes comme une déduction des coûts du bois. Il est également évident que les grumes vendues sont une conséquence inévitable de son activité de production de bois d'œuvre et que, bien qu'une décision soit nécessaire pour choisir quelles grumes doivent être vendues, déchiquetées ou acheminées à la production de bois d'œuvre, l'entreprise n'a pas de secteur d'activité distinct s'occupant de la récolte et de la vente des grumes.

Par contre, la preuve au dossier établit que les grumes vendues par Slocan n'entrent jamais dans le processus de la scierie, ne sont pas consommées directement dans la production du bois d'œuvre fini, n'ont pas besoin de transformation ultérieure à la scierie et représentent un élément non négligeable de l'activité de l'entreprise. De plus,

---

<sup>154</sup> Voir le *Mémoire en réponse du département du Commerce*, vol. III, p. 65.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

étant donné que le coût des grumes utilisées dans la production du bois d'œuvre est une moyenne obtenue par la division du coût total de récolte par le volume des grumes entrant dans le processus de production du bois d'œuvre, le groupe spécial conclut que la décision de l'organisme portant que la vente rentable des autres grumes ne devrait pas avoir d'incidence sur le coût des grumes qui sont réellement utilisées à la production du bois d'œuvre est raisonnable et étayée par une preuve substantielle et la confirme donc.

**12. Le département du Commerce a correctement décidé que le bénéfice réalisé par la défenderesse Slocan sur la vente de contrats à terme constituait un flux de recettes distinct et ne constituait ni des frais directs de commercialisation ni une somme à déduire des frais de commercialisation de l'entreprise**

La défenderesse Slocan conteste le refus du département du Commerce d'accorder un ajustement au titre des circonstances de vente à l'égard des gains réalisés par Slocan sur certaines activités de « couverture » au moyen de contrats à terme. Slocan soutient que ces gains devraient être traités 1) soit comme des « frais directs de commercialisation » engagés à l'égard de la commercialisation des produits de bois d'œuvre résineux aux États-Unis, 2) soit comme une somme à déduire des frais financiers engagés par Slocan dans la production du bois d'œuvre résineux. Le département du Commerce a traité les gains réalisés par Slocan sur ses opérations sur contrats à terme comme des produits de placement et n'a pas effectué d'ajustement dans ses comparaisons IJV à l'égard de ces gains.

Le groupe spécial convient que les gains de Slocan provenant de ses opérations sur contrats à terme ne sont ni des frais directs de commercialisation ni des coûts financiers et confirme la décision de l'organisme.

Le dossier indique que la défenderesse Slocan achète des contrats à terme sur le Chicago Mercantile Exchange (CME) qui obligent l'entreprise à livrer des produits de bois d'œuvre résineux à des prix déterminés. Pendant la durée de chaque contrat, Slocan

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

suit l'évolution du marché américain pour déterminer si elle doit régler le contrat « hors corbeille », en expédiant les marchandises conformément au contrat, ou en liquidant (vendant) le contrat et en n'expédiant pas de marchandises. Lorsque Slocan fait des livraisons hors corbeille à des clients des États-Unis, ces livraisons sont traitées comme des ventes à l'exportation. Lorsque les contrats sont liquidés, Slocan ne vend pas de bois d'œuvre, mais réalise un gain ou une perte sur sa vente du contrat. Pendant la période d'enquête, Slocan a réalisé un profit net sur ses ventes de contrats à terme.

Le CME exige de Slocan qu'elle déclare si ses opérations sur les contrats à terme sont faites dans un but de couverture ou de spéculation. Slocan a indiqué qu'elle négocie des contrats à terme dans un but non spéculatif, de couverture, et qu'elle veille à avoir un approvisionnement suffisant de produits de bois d'œuvre pour être en mesure de satisfaire à tous les contrats hors corbeille, si elle choisissait de le faire. Slocan a dit que les gains réalisés sur ces opérations sur contrats à terme pendant a période d'enquête auraient dû être traités comme un ajustement du prix à l'exportation au titre des circonstances de vente, à savoir des frais directs (négatifs) de commercialisation des marchandises en vue de l'exportation aux États-Unis. Un tel ajustement augmenterait le prix à l'exportation et réduirait la marge IJV que le département du Commerce a déterminée pour les ventes de Slocan. À titre subsidiaire, Slocan prétend que les gains sur les contrats à terme devraient avoir été traités comme un ajustement des frais financiers de l'entreprise. Cela réduirait les frais financiers engagés par l'entreprise pour la production du bois d'œuvre résineux ainsi que le coût de production (CP) qui a été déterminé sur la base de la « valeur normale » des marchandises de Slocan.

Dans sa décision définitive, le département du Commerce a refusé d'appliquer, sur la base des gains sur les contrats à terme de Slocan, un ajustement au titre des circonstances de vente. En refusant de traiter des gains d'une manière influant sur les

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

« frais de commercialisation directs » de Slocan aux États-Unis, le département du Commerce a exposé :

Les ventes de Slocan sur le Chicago Mercantile Exchange (CME) peuvent être divisées en deux groupes : celles qui ont abouti à l'expédition de la marchandise en cause, et celles qui n'ont pas abouti à ce résultat. Toutes les ventes de la marchandise en cause qui ont eu lieu pendant la période d'enquête par suite d'un contrat à terme ont été incluses dans la liste des ventes déclarées par Slocan. Toutefois, nous n'avons pas inclus dans notre analyse les ventes de contrats à terme qui n'ont pas abouti à l'expédition de la marchandise en cause.

Nous n'avons pas non plus appliqué ces profits en déduction des frais de commercialisation directs de Slocan. L'article 773(a)(6)(C)(iii) de la Loi prescrit au département d'effectuer des ajustements au titre des circonstances de vente seulement pour les frais de commercialisation directs et pour les frais pris en charge. L'article 351.401(c) définit les frais de commercialisation directs comme les « frais ... qui résultent de la vente particulière en question et qui ont une relation directe avec celle-ci ». Donc, dans le cas où il n'y a pas eu de vente de la marchandise en cause, il ne peut y avoir d'ajustement au titre des circonstances de la vente pour les frais de commercialisation directs<sup>155</sup>.

Le département du Commerce a également rejeté l'argument de Slocan voulant que ses gains sur les opérations sur contrats à terme soient traités comme un ajustement des coûts financiers de l'entreprise. Son raisonnement était le suivant :

Slocan propose, à titre subsidiaire, que le département affecte les profits en déduction des frais financiers de Slocan. Au soutien de cet argument, Slocan conteste la position prise par le département dans la note de service sur les calculs de la décision provisoire selon laquelle ces profits sont des « produits financiers » en disant qu'elle effectue des opérations de couverture, non des opérations spéculatives, et que les ventes effectuées sur le marché à terme sont partie intégrante des ventes normales et du processus de distribution normal de l'entreprise. Nous convenons que les opérations de couverture sur les contrats à terme de bois d'œuvre de Slocan se rattachent à son activité de base consistant à vendre du bois d'œuvre, par opposition à des opérations de placement spéculatives, mais c'est précisément pour cette raison que nous n'acceptons pas que les contrats à terme se rattachent à l'activité de financement de Slocan. Les profits sur les contrats à terme ne devraient donc pas être utilisés en déduction des frais d'intérêt de l'entreprise<sup>156</sup>.

---

<sup>155</sup> IDM, Comment 21.

<sup>156</sup> *Id.*

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le groupe spécial convient que rien ne justifie de traiter les gains provenant des opérations sur contrats à terme de Slocan comme des « frais directs » afférents à ses ventes aux États-Unis.

L'article 773(a)(6)(C)(iii) du Tariff Act of 1930, modifié [19 U.S.C.

' 1677b(a)(6)(C)(iii)] dispose :

(6) Ajustements. Le prix prévu à l'alinéa (1)(B) doit être **B**

(C) augmenté ou diminué du montant de toute différence (ou absence de différence) entre le prix à l'exportation et le prix prévu à l'alinéa (1)(B) (sauf une différence qui est autrement permise en vertu du présent article) dont il est établi d'une manière jugée satisfaisante par l'organisme responsable qu'elle est attribuable en totalité ou en partie à ...

(iii) d'autres différences dans les circonstances de vente.

Le département du Commerce ajuste son calcul IJV pour déduire du prix à l'exportation certains « frais de commercialisation directs ». L'article 19 C.F.R. §353.410(c) donne la définition suivante des « frais de commercialisation directs » :

c) Frais de commercialisation directs. Les « frais de commercialisation directs » sont des frais, comme les commissions, les frais de crédit, les garanties, qui résultent de la vente particulière en question et qui ont une relation directe avec celle-ci.

Les tribunaux ont reconnu que, dans le cadre de cet article, il incombe à la partie qui demande l'ajustement au titre des circonstances de vente d'établir, d'une manière jugée satisfaisante par le département du Commerce, que les frais invoqués se rattachent directement à la vente particulière, de même que le montant et la nature des frais. Voir, p. ex., la décision *Torrington Co. v. United States*, 146 F. Supp. 2d 845 (Ct. Int'l Trade 2001). Tout ajustement effectué en vertu de cet article doit être « attribuable raisonnablement à la marchandise en cause ». 19 C.F.R. ' 351.102(b). Le règlement antidumping du département du Commerce indique que les « ajustements de prix »

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

doivent être rattachés aux ventes de la marchandise en cause et doivent correspondre à « un changement du prix payé pour la marchandise en cause ou pour le produit similaire étranger, comme les remises, les rabais et les ajustements de prix postérieurs à la vente, qui se traduit par une réduction de la somme décaissée par l'acheteur ». *Id.*

Le département du Commerce a conclu correctement que les gains de Slocan provenant de ses opérations sur les contrats à terme n'étaient pas « directement liés » à des ventes de la marchandise en cause. Par définition, Slocan ne réalisait de gains ou de pertes sur ses opérations sur contrats à terme qu'à l'égard des contrats qui n'aboutissaient *pas* à des ventes de la marchandise en cause. Les profits ou pertes sur les opérations sur contrats à terme de bois d'œuvre résineux de Slocan n'avaient aucun rapport avec ses ventes à l'importation de bois d'œuvre résineux, que ce soit du point de vue de la quantité ou de la valeur.

Slocan dit que les frais de commercialisation n'ont pas à se rattacher directement à des ventes de la marchandise en cause pour être traités comme des frais de commercialisation « directs » selon l'article 19 U.S.C. ' 353.410(c). Par exemple, Slocan dit que le département du Commerce traite ordinairement les frais de garantie comme des frais de commercialisation « directs », bien que les frais de garantie engagés au cours d'une période (p. ex., la période d'enquête) puissent se rapporter à des ventes effectuées au cours d'une période antérieure<sup>157</sup>. Toutefois, ni la loi ni le règlement n'établissent de règle automatique à l'égard du traitement des frais de garantie ou d'autres frais de commercialisation directs. Ainsi, dans l'arrêt *NSK Ltd. v. Koyo Seiko*, 190 F.3d 1321, à la page 1331 (Fed. Cir. 1999), la Cour d'appel du circuit fédéral a statué : « du fait que la loi n'établit pas de lignes directrices précises pour le traitement des frais de garantie, l'interprétation de la loi du département du Commerce à l'égard des ajustements au titre des circonstances de vente ne peut être infirmée si elle est raisonnable » [citant l'arrêt

---

<sup>157</sup> Voir le *Mémoire de Slocan*, p. 7 et 8.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

*Zenith Elec. Co. v. United States*, 988 F.2d 1573, à la page 1584 (Fed. Cir. 1993)]. Selon les faits particuliers de chaque affaire, les frais de garantie, de service technique et autres frais similaires ont été traités tantôt comme frais de commercialisation directs, tantôt comme frais de commercialisation indirects. Voir également les décisions *Hoogovens Staal BV v. United States*, 138 F. Supp. 2d 1352 (Ct. Int'l Trade 2001); *Sanyo Elec. Co. v. United States*, 9 F. Supp. 2d 688 (Ct. Int'l Trade 1998); *RHP Bearings v. United States*, 875 F. Supp. 854 (Ct. Int'l Trade 1995). En énumérant des exemples de frais de commercialisation directs, « comme » les commissions, les frais de crédit et les frais de garantie, l'article 19 C.F.R. ' 351.410(c) ne prescrit pas un traitement particulier pour des catégories particulières de frais, mais dispose plutôt que des ajustements doivent être accordés pour les frais de commercialisation « qui résultent de la vente particulière en question et qui ont une relation directe avec celle-ci ».

Du fait que la loi ne « limite pas expressément l'exercice du pouvoir du secrétaire de décider des ajustements et ne donne pas non plus de normes ou de lignes directrices précises concernant l'exercice de ce pouvoir », un tribunal de révision confirmera les décisions du département du Commerce concernant les demandes fondées sur des « frais de commercialisation directs » allégués dès lors que ces décisions sont raisonnables. Voir, p. ex., l'arrêt *NSK Ltd.*, précité; voir aussi l'arrêt *Smith-Corona Inc. v. United States*, 713 F.2d 1568, à la page 1575 (Fed. Cir. 1983), demande de certiorari refusée 465 U.S. 1022 (1984).

En l'espèce, la décision du département du Commerce de ne pas traiter les gains de Slocan sur les opérations sur contrats à terme comme des frais de commercialisation directs est raisonnable et étayée par une preuve substantielle. Bien que ces gains proviennent de contrats à terme ayant pour objet le bois d'œuvre, les contrats ne se rapportaient aucunement à des ventes de la marchandise en cause effectuées pendant la période d'enquête. Par définition, dans les cas où Slocan effectuait des ventes (livraisons

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

hors corbeille) de la marchandise en cause en règlement d'un contrat sur le CME, elle ne réalisait pas de gain ou de perte sur la négociation du contrat à terme. De même, Slocan aurait pu réaliser un gain ou une perte sur ses opérations sur contrats à terme même si elle n'avait pas fait de ventes de la marchandise en cause. Ces opérations sur les contrats à terme de marchandises n'avaient pas d'incidence sur les prix payés par les clients qui achetaient la marchandise en cause, que ces achats soient faits ou non en vertu de contrats négociés sur le CME. La décision du département du Commerce est raisonnable.

À la suite du refus du département du Commerce d'accorder un ajustement des frais directs de commercialisation pour les gains de Slocan sur les opérations sur contrats à terme, et de la qualification par l'organisme de ces gains comme produits financiers, Slocan a soutenu que les gains devraient être traités comme un ajustement des coûts de financement de l'entreprise, reflétés dans le coût de production. Toutefois, tant le département du Commerce que les requérantes disent qu'il n'y a pas lieu d'effectuer un ajustement du CP pour des pertes ou des gains qui ne se rapportent pas aux coûts de production. Le département du Commerce a conclu que ces frais, au lieu de se rapporter au coût du financement de la production, « se rapportent à l'activité de base [de Slocan] qui consiste à vendre du bois d'œuvre par opposition à des opérations de placement spéculatives<sup>158</sup> ». Toutefois, le département du Commerce a indiqué, dans son mémoire, que, dans la mesure où les opérations sur contrats à terme de Slocan étaient effectuées dans un but de couverture, « [c]e type d'opérations sur contrats à terme se rapporte clairement à son activité de vente et à son exposition aux fluctuations de prix. Une telle opération se rapporte indirectement à l'activité de vente et constituerait une déduction des frais de commercialisation indirects »<sup>159</sup>.

---

<sup>158</sup> IDM, Comment 21.

<sup>159</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 54.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

La décision du département du Commerce de ne pas traiter les gains de Slokan sur les opérations sur contrats à terme comme un ajustement des frais de financement est également raisonnable et étayée par une preuve substantielle. Les opérations sur contrats à terme de Slokan semblent n'avoir rien à voir avec la production de bois d'œuvre résineux au Canada par l'entreprise et ne semblent pas non plus constituer un moyen de financement de la production de bois d'œuvre résineux.

Dans les cas où les vendeurs ont fait des opérations sur des contrats à terme de change dans un but de couverture, les tribunaux ont statué qu'il n'y a pas de raison justifiant de traiter automatiquement le gain ou la perte découlant de ces opérations comme un ajustement du prix des marchandises vendues à l'exportation vers les États-Unis. Voir, p. ex., la décision *Thyssen Stahl AG v. United States*, 886 F. Supp. 23 (Ct. Int'l Trade 1995) [« le Tribunal n'est pas persuadé que la loi permet, à l'heure actuelle, un ajustement dans le calcul des marges de dumping à raison de gains ou de pertes découlant de la couverture de change »]. Les décisions du département du Commerce refusant des ajustements de la valeur normale (valeur marchande étrangère) au titre des circonstances de vente pour des opérations de couverture de change ont donc été confirmées. Voir, p. ex., la décision *Torrington Co. v. United States*, 832 F. Supp. 379 (Ct. Int'l Trade 1993)<sup>160</sup>.

Puisque la décision du département du Commerce sur ce point est raisonnable et étayée par la preuve au dossier, le groupe spécial la confirme.

---

<sup>160</sup> Toutefois, dans certaines circonstances, les tribunaux ont jugé que « [l]es profits ou les pertes provenant d'opérations de couverture de change se rapportant au virement de fonds générés aux États-Unis n'ont rien à voir directement avec le prix payé pour les marchandises des défenderesses sur le marché américain. Les gains et les pertes résultant de la couverture de change font partie des frais indirects de l'entreprise exerçant son activité sur le marché américain et c'est ainsi qu'ils devraient être traités en vertu de l'article [ancien] 19 C.F.R. ' 353.56(b)(2) ». *Federal-Mogul Corp. v. United States*, 862 F. Supp. 384, à la p. 412 (Ct. Int'l Trade 1994). Un tel ajustement est ordinairement accordé dans les situations de prix à l'exportation construit (PEC), toutefois, et aucune demande n'a été formulée au groupe spécial pour que ces frais soient traités comme des frais indirects.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**13. Le département du Commerce a utilisé correctement les prix demandés par Canfor à des affiliés pour les copeaux de bois comme base pour déterminer une déduction du coût de production de Canfor**

Les requérantes allèguent qu'en déterminant le montant des recettes provenant du sous-produit copeaux de bois à déduire du coût de production de la défenderesse Canfor, le département du Commerce a violé la loi a) en ne tenant pas compte de ventes de Canfor à des non-affiliés en Alberta, les recettes en provenant étant comptabilisées dans les états financiers vérifiés de Canfor et b) en comparant les prix de Canfor pour les ventes de copeaux de bois à des entreprises affiliées en Colombie-Britannique aux prix pour les ventes de marchandises similaires fabriquées par d'autres entreprises de Colombie-Britannique à des acheteurs non affiliés plutôt qu'à l'échelle de l'ensemble du pays.

Les parties conviennent que le département du Commerce peut laisser de côté les opérations entre affiliés qui ne donnent pas une image fidèle du prix ordinairement demandé sur le marché examiné<sup>161</sup> et que, lorsque des ventes du même produit sont faites à des non-affiliés à des prix différents, ces prix sont considérés comme représentant des prix de marché et des prix de pleine concurrence. En l'espèce, les renseignements vérifiés par le département du Commerce indiquaient que les prix obtenus par Canfor sur ses ventes à des acheteurs non affiliés en Alberta comportaient une distorsion attribuable à des accords contractuels. Comme Canfor n'avait pas d'autres ventes à des entreprises non affiliées, le département du Commerce a comparé ses prix de vente de copeaux de bois à ses affiliés en Colombie-Britannique au prix de marché moyen pondéré des ventes de copeaux de bois des autres défenderesses en Colombie-Britannique. Cette comparaison a permis au département du Commerce de conclure que les ventes de Canfor à ses affiliés pendant la période d'enquête étaient effectuées sans lien de dépendance et n'appelaient donc pas d'ajustement dans la décision définitive<sup>162</sup>.

---

<sup>161</sup> Voir l'article 19 U.S.C. § 1677b(f)(2).

<sup>162</sup> IDM, Comment 11.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le département du Commerce conteste la prétention de la requérante voulant qu'il ait pour pratique habituelle d'évaluer les opérations entre affiliés à l'échelle du pays. En l'espèce, le département du Commerce a conclu que les données obtenues après avoir vérifié les renseignements de chaque entreprise et la preuve au dossier montrent que les coûts du bois et les prix des copeaux varient de façon significative selon les régions et qu'ils sont influencés par l'offre et la demande du produit, les coûts de transport et l'existence d'usines de pâte locales. Ces facteurs ont donc été pris en compte pour refléter les réalités du marché des copeaux de bois examiné<sup>163</sup>.

La loi donne au département du Commerce le pouvoir discrétionnaire de déterminer quelles opérations entre affiliés sont sans lien de dépendance, sans prévoir de méthode particulière en vue de cette décision. Le dossier établit que les accords contractuels entre les deux scieries de Canfor et des entreprises non affiliées en Alberta étaient extrêmement compliqués et faisaient intervenir des prix fixes inférieurs aux prix du marché pour les copeaux de bois et les grumes ainsi que des arrangements spéciaux pour d'autres produits de copeaux de l'entreprise. Les faits relatifs à ces arrangements étaient clairement exposés au dossier et n'ont pas été réfutés. Bien que les recettes découlant de ces opérations aient été comptabilisées correctement dans les registres financiers de Canfor, le groupe spécial est convaincu, sur le fondement du dossier, que les prix des ventes de copeaux de bois prévus dans ces contrats constituaient une mesure non fiable aux fins de calcul des recettes provenant de sous-produits à déduire du coût de production de Canfor.

Suivant la note intitulée *Issues and Decision Memorandum*<sup>164</sup>, le dossier confirme que les coûts du bois au Canada varient selon les régions et les provinces (coûts différents du bois sur pied et de récolte), que les prix des copeaux de bois reflètent les prix et le coût

---

<sup>163</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 123 à 134.

<sup>164</sup> IDM, Comment 11.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

des grumes sur les divers marchés au Canada et que les coûts élevés de transport rendent non rentable l'expédition de copeaux de bois sur des longues distances. La requérante conteste chacun de ces éléments dans ses observations au motif qu'ils ne seraient pas soutenus par la preuve au dossier, mais ne donne aucune preuve substantielle du contraire, sinon en signalant le fait que les scieries de Canfor en Alberta ont vendu une certaine quantité de copeaux de bois à des usines de Colombie-Britannique. Le fait que quelques ventes de ce type ont eu lieu entre ces entreprises ne fournit pas la preuve, de l'avis du groupe spécial, que les marchés de l'Alberta et de la Colombie-Britannique sont similaires. D'ailleurs, ces ventes peuvent refléter simplement une décision interne de l'entreprise et une disposition à absorber les coûts de transport additionnels afférents à ces opérations.

L'article 19 U.S.C. §1677b(f)(2) prévoit que l'organisme peut déterminer si le prix payé par l'affilié donne une image fidèle du « montant ordinairement reflété dans les ventes de la marchandise examinée sur le marché examiné ». À cet égard, la requérante emploie les termes « à l'échelle du pays » ou « dans le pays dans son ensemble » en rapport avec son interprétation des termes employés dans la loi « produit similaire étranger » et « marché examiné » et plaide que le département du Commerce doit fonder ses calculs sur le coût de production du produit similaire étranger vendu en vue de la consommation dans le pays exportateur dans son ensemble. L'examen de ces dispositions par le groupe spécial ne soutient pas une interprétation aussi rigide.

Le groupe spécial convient avec le département du Commerce que le terme « marché examiné » n'est pas expressément défini dans la loi et que les comparaisons entre les prix aux affiliés et aux non-affiliés devraient être faites à des conditions comparables pour déterminer si les opérations avec les affiliés sont sans lien de dépendance. Il existe de nombreux exemples de l'existence de plus d'un marché pour un produit donné dans un pays donné (particulièrement un grand pays) où les coûts de transport ou des obstacles au commerce entre les régions limitent les échanges entre elles.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Dans ces situations, il peut ne pas être raisonnable pour le département du Commerce de procéder à ses calculs à l'échelle du pays. D'ailleurs, on obtiendra probablement une comparaison plus équitable en comparant les ventes aux affiliés et aux non-affiliés sur le marché régional particulier, qui peut ou non correspondre aux frontières d'une subdivision politique au sein du pays exportateur. En l'espèce, le département du Commerce a conclu raisonnablement qu'il ne pouvait utiliser les ventes à l'échelle du pays pour les raisons indiquées ci-dessus et parce que le dossier indiquait que les prix régionaux donnaient une mesure plus réaliste du marché.

Le groupe spécial convient avec le département du Commerce que les ventes de copeaux de bois à des non-affiliés en Alberta n'étaient pas fiables. Le dossier montre que Canfor n'avait pas de ventes de copeaux de bois à des non-affiliés en Colombie-Britannique et, dans cette situation, l'organisme devait chercher une autre méthode d'établissement du prix qui était raisonnable dans les circonstances et qui fournirait une base représentative pour établir « le montant ordinairement demandé sur le marché examiné ». À cet égard, il convient de noter que le département du Commerce a rejeté une autre méthode de calcul qu'avait proposée Canfor.

La méthode adoptée comparait le prix moyen des ventes de copeaux de bois de Canfor à des affiliés en Colombie-Britannique pendant la période d'enquête à un prix de référence fondé sur les prix moyens des ventes par certains autres producteurs de Colombie-Britannique à des non-affiliés en Colombie-Britannique au cours de la même période, c'est-à-dire un prix de référence qui reflétait le prix du marché libre entre entreprises non liées sur des marchandises similaires en Colombie-Britannique. Cette comparaison avec le prix de référence a établi que les prix demandés par Canfor à ses affiliés sur ce marché étaient inférieurs au prix moyen pondéré demandé sur le marché libre par d'autres producteurs de Colombie-Britannique. L'organisme a donc décidé que les ventes de Canfor étaient sans lien de dépendance et qu'aucun ajustement n'était

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

nécessaire à l'égard des recettes à déduire de son coût de production du bois d'œuvre. Pour les besoins du dossier, il convient de noter que des prix internes plus élevés entre Canfor et ses affiliés auraient entraîné des déductions de recettes plus élevées et des coûts globaux de production inférieurs pour ses produits de bois d'œuvre.

La question que doit trancher le groupe spécial est donc de savoir si le département du Commerce a agi raisonnablement, conformément à la loi et sur le fondement d'une preuve substantielle au dossier. Aucune disposition de la loi n'impose la méthode que l'organisme doit employer pour déterminer si des opérations entre affiliés sont sans lien de dépendance. Le département du Commerce a le pouvoir discrétionnaire d'adopter une méthode raisonnable; s'il peut être préférable d'employer comme référence des ventes comparables à des non-affiliés, lorsqu'on n'en trouve pas, le département peut s'appuyer « sur les renseignements disponibles » pour mesurer les prix de marché. En l'espèce, le dossier démontre que les prix demandés par Canfor à des entreprises non affiliées en Alberta étaient inférieurs aux prix du marché et que les arrangements compliqués entre les parties à ces opérations rendaient ces prix particulièrement peu fiables comme fondement pour déterminer des prix sans lien de dépendance.

En conclusion, le groupe spécial juge que la méthode adoptée par le département du Commerce en l'espèce en vue d'établir la valeur des copeaux de bois de Canfor et la somme à déduire des coûts de production était raisonnable, étayée par une preuve substantielle au dossier et conforme à la loi.

**14. La déclaration par Canfor des ventes de clôtures à coins coupés en biais ne justifiait pas le département du Commerce d'appliquer le principe de la décision en fonction des renseignements disponibles**

Les requérantes allèguent que le département du Commerce, à l'occasion de sa vérification, a découvert que Canfor et son affiliée, Lakeland, n'ont pas déclaré des volumes considérables de ventes de clôtures à coins coupés en biais pendant la période

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

d'enquête qui pourraient être significatifs en vue du calcul des marges et disent que Canfor n'a pas coopéré de son mieux avec l'organisme. Elles soutiennent donc que le département du Commerce, conformément à sa pratique antérieure, aurait dû invoquer les renseignements disponibles à l'égard des ventes non déclarées.

S'agissant de la question des obligations de déclaration, le département du Commerce a effectué une vérification d'exhaustivité pour s'assurer que Canfor avait correctement déclaré ses ventes de bois d'œuvre de 2x2 ou de dimensions supérieures et trouvé qu'il y avait une divergence dans la mesure où l'entreprise n'avait pas déclaré de vente de planches de clôture à coins coupés en biais d'une épaisseur égale ou supérieure à deux pouces<sup>165</sup>. Toutefois, le groupe spécial convient avec l'organisme qu'il y avait une certaine ambiguïté sur le point de savoir s'il fallait ou non déclarer ce produit. À cet égard, nous notons un manque de précision relativement à l'épaisseur dans la définition de la portée pour les clôtures à coins coupés en biais. Les définitions de la portée tant dans l'enquête antidumping que dans l'enquête en vue de l'imposition de droits compensateurs ont été modifiées et le département du Commerce a introduit des obligations de déclaration simplifiées pendant la durée de l'enquête.

S'agissant de la question de savoir si Canfor a coopéré de son mieux avec l'organisme, le dossier fournit la preuve que, pendant la période où Canfor devait préparer ses bases de données, l'entreprise n'était pas certaine si elle devait déclarer les planches de clôture. Dans les divers documents présentés, notamment la réponse au questionnaire, l'entreprise avait explicitement énoncé sa position qu'elle considérait que les planches de clôture à coins coupés en biais n'étaient pas des marchandises en cause et avait dit ouvertement qu'elle n'avait pas déclaré de planches de clôture à coins coupés en biais, y compris celles qui avaient une épaisseur normale de deux pouces. Comme on n'a pas demandé à Canfor de fournir de données supplémentaires au sujet de ses ventes de

---

<sup>165</sup> IDM, Comment 17.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

planches de clôture à coins coupés en biais dans les questionnaires supplémentaires, elle n'avait pas de motif de conclure que son traitement de ces ventes n'était pas correct. De plus, Canfor prétend que c'est seulement à la publication de la décision provisoire que le département du Commerce a indiqué que les planches de clôture à coins coupés en biais ayant une épaisseur supérieure à un pouce étaient censées être comprises dans la portée de l'enquête<sup>166</sup>.

S'agissant de la prétention de la requérante que le département du Commerce est tenu de tirer des inférences défavorables en cas de non-déclaration de ventes, le groupe spécial note que Canfor a coopéré et fourni à l'organisme toutes les données qui lui ont été demandées dans la présente affaire. De plus, le département du Commerce a, dans sa vérification des données de Canfor, établi que la quantité de planches de clôture en question était minuscule en comparaison des ventes annuelles totales et que l'inclusion de ces ventes dans les bases de données n'aurait pas eu d'incidence sur le calcul de la marge de dumping<sup>167</sup>. Le département du Commerce a donc déterminé raisonnablement que Canfor avait fait de son mieux pour fournir des renseignements en l'espèce.

Compte tenu de ce qui précède, le groupe spécial conclut que la décision du département du Commerce de ne pas tirer d'inférences défavorables concernant le volume non déclaré des planches de clôture à coins coupés en biais était raisonnable, conforme à la loi et étayée par une preuve substantielle au dossier.

---

<sup>166</sup> Voir le *Mémoire de Canfor*, p. 7.

<sup>167</sup> IDM, Comment 17.

## Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02

### Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada

#### Décision du groupe spécial

- 15. Le département du Commerce a correctement traité les coûts du règlement par Weyerhaeuser d'un certain litige relatif au parement en panneaux de fibres durs comme une partie des frais généraux et frais d'administration de l'entreprise, qui ont été attribués en partie à la production canadienne de bois d'œuvre résineux**

Pendant la période d'enquête, la défenderesse Weyerhaeuser a conclu un projet de règlement d'un recours collectif relatif à des défauts allégués dans du parement en panneaux de fibres durs que Weyerhaeuser avait vendu au cours des années 1981 à 1999. Il est admis que le parement en panneaux de fibres durs n'est pas une « marchandise en cause » dans la présente procédure antidumping portant sur les produits de bois d'œuvre résineux. Dans l'état consolidé des résultats donné dans le rapport annuel 2000, Weyerhaeuser présentait le coût du règlement, 130 millions de dollars, comme une partie des frais d'administration généraux de l'entreprise dans son ensemble. Ces frais étaient présentés dans une catégorie particulière de charges intitulée “[c]harge pour le règlement de poursuites concernant le parement en panneaux de fibres durs » et ne figuraient pas dans la catégorie « [c]oût des produits vendus ».

Pour déclarer ses frais généraux et frais d'administration en vue du calcul par le département du Commerce du coût de production (CP), Weyerhaeuser a calculé un taux distinct de frais généraux et frais d'administration pour sa filiale Weyerhaeuser Canada – taux qui excluait toute partie du coût de 130 millions de dollars pour le règlement du litige relatif au parement en panneaux de fibres durs<sup>168</sup>.

---

<sup>168</sup> Ainsi que l'explique Weyerhaeuser dans le mémoire présenté au groupe spécial :

Lorsque Weyerhaeuser a calculé son taux définitif de frais généraux, frais de commercialisation et frais d'administration, il se composait de deux taux – l'un pour la Weyerhaeuser Company et l'autre pour Weyerhaeuser Canada. Weyerhaeuser a obtenu les frais généraux et frais d'administration de sa société mère en isolant tous les frais de l'ensemble du groupe que la Weyerhaeuser Company pouvait attribuer à Weyerhaeuser Canada. Cela excluait expressément tous les frais généraux et frais administratifs qui pouvaient être attribués à toutes les autres sections de la Weyerhaeuser Company, comme ses divisions de construction et d'immobilier et son activité outre-mer. De même, Weyerhaeuser a exclu les passifs estimatifs liés au règlement par la Weyerhaeuser Company de poursuites reliées à ses ventes de parement en panneaux de fibres durs aux États-Unis. Weyerhaeuser's Cost Verification, pièce 26, 30, NPR Doc. 396; Réponse de

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le département du Commerce a rejeté le calcul des frais généraux et frais d'administration proposé par Weyerhaeuser, et il a traité le coût de règlement de 130 millions de dollars comme des frais généraux de toute l'entreprise et a réparti ces frais, avec d'autres frais généraux, dans un ratio global pour l'entreprise, attribué aux différents produits en fonction du « coût des ventes global<sup>169</sup> ». De cette manière, une portion des coûts de règlement était traitée comme partie des frais généraux rattachés à la production de bois d'œuvre résineux canadien de Weyerhaeuser, augmentant le CP. À cet égard, le département du Commerce a noté que les coûts du règlement des poursuites n'étaient pas des « coûts de production » et n'étaient pas traités comme tels dans les états financiers vérifiés de Weyerhaeuser.

Weyerhaeuser dit que le traitement par le département du Commerce des frais de règlement viole l'article 19 U.S.C. §1677b(b)(3)(B), qui prescrit que le calcul des frais généraux et frais d'administration soit « fondé sur les données réelles relatives à la production et aux ventes du produit similaire étranger par l'exportateur en question ». Disant que les frais de règlement du litige se rapportaient aux « ventes effectuées dans les années antérieures de marchandises qui ne sont pas en cause », Weyerhaeuser prétend que le département du Commerce peut inclure dans le calcul du CP de Weyerhaeuser Canada « seulement les frais généraux et frais d'administration de la société mère qui sont "engagés pour le compte" de la filiale<sup>170</sup> ».

La loi antidumping ne fournit pas de règles strictes pour déterminer quelles charges d'une entreprise devraient être caractérisées comme des « coûts de production »

---

Weyerhaeuser à la Section A, pièce 15 (rapport annuel 2000 de l'entreprise, p. 51, 53 et 74).

*Mémoire de Weyerhaeuser*, p. 7.

<sup>169</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. III, p. 113 (citant la décision de l'organisme dans l'affaire *Expandable Polystyrene Resins from the Republic of Korea*, 65 Fed. Reg. 69,284 (16 novembre 2000), Comment 7).

<sup>170</sup> *Mémoire de Weyerhaeuser*, p. 8.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

ou comme des « frais généraux, frais de commercialisation et frais d'administration », mais dispose simplement :

(3) *Calcul du coût de production.* Pour l'application du présent sous-titre [19 U.S.C. §§ 1677-1677b(3)], le coût de production est un montant égal à la somme des éléments suivants –

(A) le coût des matières et de la fabrication ou autre transformation d'un type quelconque employées dans la production du produit similaire étranger, au cours d'une période qui permettrait ordinairement la production de ce produit similaire étranger au cours d'opérations commerciales normales;

(B) un montant pour les frais de commercialisation, frais d'administration et frais généraux fondé sur les données réelles relatives à la production et aux ventes du produit similaire étranger par l'exportateur en question;

(C) le montant de tous les contenants et emballages d'une nature quelconque...

La loi indique aussi : « Les coûts seront normalement calculés sur le fondement des registres de l'exportateur ou du producteur de la marchandise... » 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A).

La décision du département du Commerce en l'espèce d'attribuer les coûts de règlement du litige au coût des ventes total dans l'ensemble de Weyerhaeuser serait conforme à la pratique ordinaire de l'organisme, telle qu'elle est exposée dans l'affaire *Expandable Polystyrene Resins from the Republic of Korea*, 65 Fed. Reg. 69,284 (16 novembre 2000), où il est reconnu que « la Loi ne comporte pas de définition traçant une démarcation nette de ce que sont les frais généraux et d'administration, ou de la façon dont le taux de frais généraux et frais d'administration doit être calculé », et où l'on indique que la pratique habituelle de l'organisme est de « calculer le taux sur le fondement des frais généraux et frais d'administration de l'ensemble de l'entreprise, attribués au coût des ventes de l'ensemble de l'entreprise productrice, et non sur la base des divisions ou de produits particuliers ». Le département du Commerce reconnaît qu'il

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

peut « exister plus d'une façon de répartir raisonnablement » les coûts, mais dit que sa pratique est raisonnable, prévisible et non axée sur les résultats.

Au soutien de sa décision de traiter les coûts de règlement du litige de Weyerhaeuser comme des frais de l'ensemble de l'entreprise et d'en attribuer une partie à la marchandise en cause, le département du Commerce invoque sa décision, non contestée par Weyerhaeuser, que les coûts de règlement ne constituent pas des « coûts de production ». Le département du Commerce note également que les états financiers vérifiés de Weyerhaeuser ne traitent pas les coûts de règlement comme des coûts de production et que Weyerhaeuser reconnaît ne pas avoir suivi les frais généraux et frais d'administration sur la base de produits particuliers. De plus, la note complémentaire 14 aux états financiers de Weyerhaeuser, qui traitait du règlement du litige relatif au parement en panneaux de fibres durs, indiquait que l'entreprise était « partie à des poursuites et à des affaires environnementales qui sont généralement accessoires à son activité », commentaire que le département du Commerce interprète comme une indication que Weyerhaeuser considère les frais de contentieux comme une charge générale, plutôt que comme une charge rattachée à un produit particulier. Puisque, selon la compréhension qu'on en a généralement, les frais généraux et d'administration comprennent les frais qui se rapportent aux activités de l'entreprise dans son ensemble, plutôt qu'aux processus de production (voir les décisions *Torrington Co. v. United States*, 146 F. Supp.2d 845 (Ct. Int'l Tr. 2001); *U.S. Steel Group v. United States*, 998 F. Supp. 1151, à la page 1154 (Ct. Int'l Tr. 1998), le département du Commerce dit que sa décision de traiter les frais de règlement du litige relatif au parement en panneaux de fibres durs comme une charge de l'ensemble de l'entreprise et de la répartir à l'échelle de l'ensemble de l'entreprise est raisonnable et étayée par une preuve substantielle au dossier.

Le règlement du département du Commerce autorise l'organisme à répartir les frais dans les cas où « il n'est pas possible de présenter les données par rapport à des

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

opérations particulières », à condition que le secrétaire « soit convaincu que la méthode de répartition employée ne cause pas d'inexactitudes ou de distorsions ». 19 C.F.R.

§351.401(g). Cet article du règlement prescrit que la partie qui peut présenter une charge sur une base répartie « doit démontrer d'une manière jugée satisfaisante par le secrétaire que la répartition est calculée sur la base la plus spécifique possible et expliquer pour quelle raison la méthode de répartition employée ne cause pas d'inexactitudes ou de distorsions ». *Id.* De plus, cette disposition précise que, pour apprécier si la répartition est calculée sur la base la plus spécifique possible, « le secrétaire tiendra compte des registres tenus par la partie en question dans le cours normal de son activité, ainsi que de facteurs comme les pratiques comptables normales dans le pays et la branche d'activité en question... » *Id.*

Le groupe spécial doit confirmer la décision du département du Commerce concernant la répartition des frais généraux et frais d'administration si elle est raisonnable et étayée par une preuve substantielle au dossier. Cette règle s'applique particulièrement dans le cas où, comme en l'espèce, la loi est ambiguë et où l'établissement et l'application d'une méthode appropriée sont laissés à l'appréciation du département du Commerce. Voir les arrêts *Chevron USA Inc. v. Natural Resources Defense Council, Inc.*, 467 U.S. 837 (1984); *Thai Pineapple Pub. Co. v. United States*, 187 F.3d 1362 (Fed. Cir. 1999). Le groupe spécial n'a pas la latitude de choisir entre deux ou plusieurs méthodes qui sont « raisonnables », dès lors que la décision de l'organisme est raisonnable, conforme à la loi et expliquée de façon satisfaisante. Les tribunaux de révision ont tendance à faire preuve de déférence à l'égard des décisions du département du Commerce lorsqu'elles dépendent d'enquêtes économiques et comptables complexes. *Fujitsu General Inc. v. United States*, 88 F.3d 1034 (Fed. Cir. 1996).

La décision du département du Commerce de rejeter la répartition proposée par Weyerhaeuser et d'attribuer les frais généraux et frais d'administration, notamment le

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

coût du règlement du litige relatif au parement en panneaux de fibres durs, aux coûts des marchandises vendues de l'ensemble de l'entreprise, est étayée par une preuve substantielle et est raisonnable. Le département du Commerce a correctement déterminé que les frais de règlement du litige ne constituaient pas des « coûts de production » et n'étaient pas traités comme tels dans les livres et registres de Weyerhaeuser. Le département du Commerce a également constaté que Weyerhaeuser elle-même traitait ces frais de règlement, avec d'autres frais de contentieux engagés dans le cours normal de son activité, comme des coûts de l'ensemble de l'entreprise. Ce traitement a été approuvé par les vérificateurs de la société, ce qui donne à penser qu'il est conforme aux pratiques comptables généralement acceptées au Canada. Weyerhaeuser n'a pas prétendu le contraire. La décision du département du Commerce de suivre la caractérisation des frais présentée dans les états financiers vérifiés de Weyerhaeuser s'accorde également avec la prescription de la loi portant que les coûts sont normalement calculés sur le fondement des registres de l'exportateur ou du producteur de la marchandise. 19 U.S.C. §1677b(f)(1)(A). Lorsque le département du Commerce accepte les renseignements sur le coût de production fondés sur les états financiers de la défenderesse, tenus conformément aux pratiques comptables généralement reconnues, la décision de l'organisme sera généralement confirmée. Voir la décision *Hercules, Inc. v. United States*, 673 F. Supp. 454, à la page 490 (Ct. Int'l Tr. 1987).

La décision de Weyerhaeuser de calculer des taux séparés de frais généraux et frais d'administration pour la filiale canadienne et pour sa société mère ne semble pas conforme à la pratique comptable normale et n'a été prise que pour les besoins de la présente procédure. Puisqu'il juge la décision du département du Commerce raisonnable, le groupe spécial n'a pas à se demander si la proposition de Weyerhaeuser est également « raisonnable » et il confirme la décision du département du Commerce sur ce point<sup>171</sup>.

---

<sup>171</sup> Le membre du groupe spécial Feltham renverrait l'affaire en donnant la directive d'exclure de la portion des frais généraux et frais d'administration de la Weyerhaeuser Company attribués à la production

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

**16. Le département du Commerce n'a pas commis d'erreur en refusant de tirer une inférence défavorable à l'égard de la répartition des frais de transport aux États-Unis par la défenderesse Weyerhaeuser**

La législation antidumping prévoit que les prix sur le marché intérieur et les prix américains doivent être réduits du coût du transport de la marchandise du lieu d'expédition initial au lieu de livraison. 19 U.S.C. ' 1677a(c)(2); 19 U.S.C. ' 1677b(a)(6)(B)(i). La loi ne précise pas une méthode calcul de cet ajustement. En outre, le *Statement of Administrative Action* accompagnant l'*Uruguay Round Agreements Act* indique qu'il n'y avait pas de volonté de modifier « la pratique actuelle du département du Commerce, confirmée par les tribunaux... » SAA, p. 823 et 824.

La défenderesse Weyerhaeuser, producteur et importateur de produits de bois d'œuvre résineux, a déclaré au département du Commerce qu'elle distribue à ses clients ses produits, dont le bois d'œuvre résineux, par l'entremise de sa division de distribution de gros, Weyerhaeuser Building Materials (WBM). Weyerhaeuser a déclaré que chaque camion de livraison de WBM transporte, dans la même expédition, une gamme étendue de matériaux de construction destinés à des clients multiples. WBM ne calcule pas ses coûts de transport de matériaux en fonction des produits, ni en fonction du poids, de la distance de livraison ou du temps de livraison.

Dans sa réponse initiale au questionnaire IJV du département du Commerce, Weyerhaeuser a déclaré les frais de transport de WBM pour ses entrepôts canadiens et américains en fonction de la valeur, c'est-à-dire qu'elle a réparti le total des frais de

---

de bois d'œuvre résineux de sa filiale canadienne le montant inscrit pour le règlement du litige relatif au parement en panneaux de fibres durs. À son avis, la prescription de la loi portant qu'il faut établir le coût de production réel de la marchandise en cause rend déraisonnable l'inclusion d'un élément qui ne se rattache qu'aux activités de la société mère aux États-Unis (ne portant pas sur la marchandise en cause) et qui est identifié et expliqué séparément dans les états financiers de la société mère. L'extrait provenant de la note complémentaire 14 de l'état consolidé des résultats de Weyerhaeuser constitue une formule d'usage courant reconnaissant qu'une entreprise est partie à des affaires contentieuses non importantes, accessoires généralement à son activité. Du fait qu'il s'agit du dernier paragraphe, sous forme de résumé, de la note donnée sous l'intitulé « Poursuites », il ne convertit pas l'élément identifié séparément en un coût accessoire à la production de la marchandise en cause en l'espèce.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

transport en fonction de la valeur (les prix de vente) de la marchandise livrée.

Weyerhaeuser a déclaré qu'elle ne pouvait présenter ou répartir les frais de transport en fonction de la quantité (poids ou volume).

Le département du Commerce a demandé à Weyerhaeuser de présenter des réponses à un questionnaire supplémentaire, prévoyant la présentation des frais de transport en fonction de la répartition du poids. Voir la décision définitive, Comment 38. Weyerhaeuser a répondu à ce questionnaire supplémentaire, en répartissant les frais de transport en fonction du poids, mais a informé l'organisme qu'elle n'était pas en mesure de vérifier l'exactitude des renseignements en fonction du poids. Weyerhaeuser a également indiqué que la répartition de ces frais en fonction de la valeur des ventes (des prix) était le seul moyen identifiable de présenter avec exactitude ses frais de transport à l'organisme. En janvier 2002, le département du Commerce a procédé à la vérification des réponses de Weyerhaeuser, notamment des réponses concernant les frais de transport de WBM. Le département du Commerce a trouvé quelques erreurs mineures dans le programme comptable de Weyerhaeuser, mais a conclu que ces erreurs étaient isolées, non systémiques, et ne portaient donc pas atteinte à la fiabilité de ses données. Weyerhaeuser a corrigé les erreurs et le département du Commerce a vérifié ses réponses.

À la suite de cette vérification, le département du Commerce a décidé que Weyerhaeuser avait réparti raisonnablement ses frais de transport en fonction de la valeur des ventes. L'organisme a conclu qu'on ne pouvait raisonnablement attendre de Weyerhaeuser qu'elle répartisse les frais de transport en fonction de la quantité, puisque 1) WBM vend des produits différents, qui comportent des unités de mesure différentes (livres, unités, pieds-planche, etc.), 2) les contrats de transport de WBM avec les transporteurs n'ont pas été négociés en fonction de la quantité et 3) WBM n'engage pas ses frais de transport en fonction de la facture, du client ou du produit particuliers.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Les requérantes ont demandé au département du Commerce d'appliquer « les renseignements disponibles défavorables » à Weyerhaeuser pour avoir déclaré les frais de transport de WBM en fonction de la valeur, plutôt que de la quantité. Le département du Commerce a refusé, disant que, si la méthode fondée sur la valeur de Weyerhaeuser « ne résout pas le problème de la répartition des frais de transport entre la marchandise en cause et la marchandise non en cause », l'entreprise avait fait de son mieux en présentant ses données et avait coopéré à toutes les phases de l'enquête du département du Commerce.

Le groupe spécial juge que le département du Commerce n'était pas tenu de tirer une inférence défavorable au sujet de Weyerhaeuser à l'égard de la répartition faite par l'entreprise de ses frais de transport en fonction de la valeur. La loi antidumping prévoit que, dans le cas où le département du Commerce :

conclut qu'une partie intéressée a refusé de coopérer en ne faisant pas tout en son pouvoir pour donner suite à une demande de renseignements de [l'organisme responsable], [ce dernier] peut, pour arriver à la décision applicable en vertu du présent sous-titre, tirer une inférence défavorable à l'intérêt de cette partie en opérant une sélection parmi les renseignements qui sont autrement disponibles.

19 U.S.C. ' 1677e(b).

La loi confère au département du Commerce le pouvoir de déterminer si une défenderesse a coopéré aux demandes de renseignements de l'organisme. Voir l'article 19 C.F.R. ' 351.308(a); voir également les arrêts *F. Lii de Cecco di Filippo Fara S. Martino S.p.A. v. United States*, 216 F.3d 1027 (Fed. Cir. 2000); *Smith-Corona Inc. v. United States*, 713 F.2d 1568 (Fed. Cir. 1983). Dès lors que la décision de l'organisme concernant l'application (ou la non-application) d'une inférence défavorable est fondée sur une preuve substantielle, un tribunal de révision ne l'infirmera pas. Voir, p. ex., la décision *Nippon Steel Corp. v. United States*, 118 F. Supp. 2d 1366, à la page 1378 (Ct. Int'l Tr. 2000).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Selon l'article 19 U.S.C. ' 1677e(b), le département du Commerce peut appliquer les « renseignements disponibles » pour tirer une inférence défavorable à une partie qui a refusé de coopérer au mieux de sa capacité à une demande de renseignements de l'organisme. Le pouvoir de tirer une inférence défavorable est nécessaire pour empêcher une défenderesse d'obtenir de l'organisme, en lui refusant sa coopération, un traitement plus favorable que celui qu'elle aurait obtenu en collaborant pleinement avec l'organisme. Comme le département du Commerce est considéré comme le « maître » de la législation antidumping, les tribunaux de révision vont ordinairement faire preuve de déférence à l'égard de l'exercice de son expertise particulière pour déterminer s'il y a lieu de tirer une inférence défavorable fondée sur les renseignements disponibles. *Micron Tech. Inc. v. United States*, 117 F.3d 1386 (Fed. Cir. 1997).

Les requérantes, en invitant l'organisme à tirer une inférence défavorable fondée sur les renseignements disponibles, disent que « l'utilisation de la valeur des ventes pour déterminer les frais de transport entraîne une distorsion, parce qu'elle repose sur la supposition erronée que la valeur des ventes d'un produit est reliée aux frais de transport facturés pour l'expédition à une distance particulière<sup>172</sup> ». Les requérantes affirment que, dans la branche de production du bois d'œuvre résineux, les frais de transport sont établis en fonction du volume ou du poids, mais elles ne peuvent fournir aucune preuve que Weyerhaeuser a calculé les coûts de cette façon, ni combattre la preuve de Weyerhaeuser, soumise à la vérification du département du Commerce, selon laquelle différents types de produits, vendus dans des unités de mesure différentes, étaient livrés dans les mêmes véhicules de WBM selon diverses formules de prix. D'ailleurs, la demande que font les requérantes en vue de l'application d'inférences défavorables est fondée largement sur la conjecture que Weyerhaeuser refusait de coopérer aux demandes de renseignements du département du Commerce, plutôt que sur les faits.

---

<sup>172</sup> *Mémoire de la requérante*, p. 63.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

S'il est exact que le département du Commerce n'accepte pas ordinairement les données sur les frais de transport réparties en fonction des prix de vente, il les accepte dans les cas où elles sont raisonnables et n'entraînent pas de distorsion. *Tapered Roller Bearings, Finished and Unfinished, and Parts Thereof, from Japan*, 56 Fed. Reg. 41,508 (1991). Le dossier en l'espèce, notamment les rapports sur la vérification effectuée, contient une preuve substantielle soutenant la décision du département du Commerce portant que Weyerhaeuser a coopéré aux demandes de renseignements de l'organisme et que sa répartition des frais de transport en fonction de la valeur des ventes n'entraînait pas de distorsion. L'organisme a encore décidé, sur le fondement de la preuve au dossier, que la répartition en fonction de la valeur était possible compte tenu des registres tenus par Weyerhaeuser dans le cours normal de son activité et ne causait pas d'inexactitudes ou de distorsions inexplicables. Voir le *Rapport sur le contrôle des ventes de Weyerhaeuser*, aux pages 37, 38, 59 et 60.

Pour ces motifs, le groupe spécial juge que la décision du département du Commerce d'accepter la répartition des frais de transport en fonction de la valeur effectuée par Weyerhaeuser était étayée par une preuve substantielle au dossier et qu'elle n'était ni arbitraire ni contraire à la loi. La décision de l'organisme sur ce point est confirmée.

**17. Le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce pour qu'il considère les demandes de la défenderesse West Fraser à l'égard du calcul des recettes de cette entreprise provenant de la vente de copeaux de bois**

La défenderesse West Fraser prétend que la décision du département du Commerce d'ajuster à la baisse les recettes déclarées par l'entreprise sur ses ventes de copeaux de bois n'est pas étayée par une preuve substantielle ou n'est pas conforme à la loi pour d'autres motifs. West Fraser plaide que l'organisme a utilisé à tort des prix tirés de ventes de West Fraser à des non-affiliés pour effectuer l'ajustement. Ces ventes à des

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

non-affiliés représenteraient des quantités *de minimis*. En outre, la majorité de ces ventes ont été effectuées pendant les deux premiers mois de la période d'enquête, à un moment où les prix des copeaux étaient au plus bas, et résultaient de contraintes imposées par un contrat à long terme. West Fraser soutient qu'une telle quantité de ventes *de minimis* ne peut fournir la preuve substantielle nécessaire pour étayer les conclusions du département du Commerce.

West Fraser demande que les recettes à déduire au titre de sous-produits, provenant des ventes à des affiliés en Colombie-Britannique, ne soient pas ajustées. Elle fait valoir qu'elle a fourni la preuve, lors de la vérification, qu'une partie importante de ses ventes à des affiliés en Colombie-Britannique ont été faites aux prix du marché. West Fraser soutient également que le département du Commerce n'a pas justifié son rejet de ses ventes à des affiliés alors qu'il a conclu que ces ventes étaient faites aux prix du marché lors de la détermination du prix pour Canfor.

Le département du Commerce répond que West Fraser n'a pas soulevé son argument *de minimis* au cours de la procédure administrative, de sorte qu'elle ne peut le soulever devant le groupe spécial du fait qu'elle n'a pas épuisé les recours administratifs<sup>173</sup>.

Le groupe spécial juge que la règle de l'épuisement des recours n'empêche pas West Fraser de soulever son argument *de minimis*. Bien que West Fraser ait déclaré ses

---

<sup>173</sup> Au soutien de son argument, le département prétend que 1) West Fraser a plaidé pendant la procédure administrative que le département ne devrait pas continuer de procéder à son analyse des opérations sans lien de dépendance sur une base nationale, comme il l'avait fait dans la décision provisoire, mais plutôt sur une base régionale; (2) West Fraser était au courant que la méthode ordinaire employée par le département était de comparer les ventes à des affiliés aux ventes à des non-affiliés dans une analyse des opérations sans lien de dépendance; et 3) cette méthode avait été employée dans la décision provisoire. Donc, fait valoir le département, la question était posée à West Fraser dans la procédure administrative, et West Fraser n'a pas soulevé de question au sujet de la quantité de ses ventes à des non-affiliés en Colombie-Britannique. Par conséquent, elle ne devrait pas être admise à soulever la question devant le groupe spécial.

Le département prétend aussi que West Fraser ne devrait pouvoir présenter son argument que si elle peut se prévaloir de l'une des exceptions à la règle de l'épuisement des recours administratifs. Le département soutient ensuite qu'aucune des exceptions ne s'applique en l'espèce.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

ventes à des non-affiliés et en ait discuté au cours de la procédure administrative dans la perspective d'établir que les ventes de l'entreprise à des affiliés étaient sans lien de dépendance, elle ne savait pas comment le département du Commerce allait utiliser ces données dans sa décision définitive<sup>174</sup>. Il appert du dossier que West Fraser pensait avoir démontré, au cours de la vérification, l'absence de lien de dépendance dans ses ventes à des affiliés sur la base des scieries particulières. West Fraser pouvait donc s'attendre à ce que l'organisme calcule la déduction au titre des sous-produits sur la base des recettes qu'elle avait inscrites dans ses livres et registres sans effectuer d'autre ajustement<sup>175</sup>. Elle n'avait donc pas de raison de soulever de question concernant la qualité de ses données sur les ventes à des non-affiliés avant la décision définitive du département du Commerce<sup>176</sup>.

Le département du Commerce a demandé au groupe spécial de renvoyer la question s'il devait conclure que West Fraser était recevable à soulever dans le présent appel la question *de minimis*. Comme le groupe spécial estime que la question est recevable, il renvoie la décision au département du Commerce en lui donnant la directive de considérer au fond l'argument *de minimis* de West Fraser. Le groupe spécial donne également au département du Commerce la directive de considérer également l'effet cumulatif de deux questions connexes touchant à la qualité des données sur les ventes de West Fraser à des non-affiliés, à savoir si le moment de ces ventes à des non-affiliés (dans

---

<sup>174</sup> Voir, p. ex., *Chefline Corp. v. United States*, 170 F. Supp. 2d 1320, à la p. 1334, n.10 (Ct. Int'l Trade 2001).

<sup>175</sup> Voir le *Mémoire en réponse de West Fraser*, pièce 3, 5.

<sup>176</sup> La requérante soutient, à l'appui du département du Commerce, que l'argument *de minimis* de West Fraser n'est pas recevable en vertu de la règle de l'épuisement des recours. Elle cite la décision *Peer Bearing Co. v. United States*, 57 F. Supp. 2d 1200 (Ct. Int'l Trade 1999) comme exemple d'un type de plainte que le Tribunal de commerce international a refusé de réviser en appel.

Le groupe spécial estime que la requérante invoque à tort la décision *Peer Bearing*, puisque, dans cette affaire, le calcul contesté en appel était le même que celui de la décision provisoire du département, de sorte que l'appelante avait été en mesure de revoir pleinement le calcul et de le contester avant la décision définitive. Il n'en est pas ainsi en l'espèce.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

la première partie de la période d'enquête) et l'existence du contrat à long terme, s'ajoutant à la quantité des ventes qui serait *de minimis*, font en sorte que les données sur les ventes à des non-affiliés ne donnent pas une image fidèle des prix pendant la période d'enquête.

**C. QUESTIONS SUR LA CATÉGORIE OU SUR LE TYPE ET LA PORTÉE**

Plusieurs des défenderesses contestent la décision du département du Commerce d'inclure certains produits dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête de l'organisme et de l'ordonnance ultérieure instituant un droit antidumping contre *le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada*. L'inclusion dans la catégorie ou le type du thuya géant, du pin blanc de l'Est, de la semelle de bois jointé et des composantes de cadre de lit à angle droit a donné lieu à des contestations particulières. Le groupe spécial se prononce séparément sur chacune de ces contestations de la décision du département du Commerce sur la catégorie ou le type, mais il convient d'abord d'indiquer le critère de déférence que le groupe spécial est tenu d'appliquer dans l'examen des décisions antidumping, tel qu'il s'applique de façon particulière à ce type de questions.

La loi antidumping prescrit l'imposition d'un droit compensateur dans les cas où l'organisme responsable détermine qu'« une catégorie ou un type de marchandise étrangère » est vendu, ou sera probablement vendu, à des prix inférieurs à sa juste valeur et où la Commission du commerce international des États-Unis détermine que ces ventes causent ou menacent de causer un dommage important à une branche de production aux États-Unis. 19 U.S.C. ' 1673. À cet égard, il est de droit constant que le département du Commerce jouit d'un large pouvoir discrétionnaire pour définir la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête antidumping. Alors que l'organisme, pour décider si un produit est couvert par une enquête antidumping, fait preuve d'une grande déférence à l'égard de l'intention de la requête (voir la décision *Minebea Co. v. United*

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

*States*, 782 F. Supp. 117, à la page 120 (Ct. Int'l Trade 1992)), la classe ou le type de marchandise couvert par l'enquête de l'organisme peut être plus large ou plus étroit que ce qu'a indiqué la requête. Voir la décision *Mitsubishi Electric Corp. v. United States*, 700 F. Supp. 538, à la page 555 (Ct. Int'l Trade 1988), conf. par l'arrêt 898 F.2d 1577, à la page 1583 (Fed. Cir. 1992). Le requérant n'est pas tenu d'énumérer tous les articles qui pourraient être embrassés par l'ordonnance antidumping qu'il demande. *Id.*, à la page 559. Le département du Commerce peut aussi décider qu'une requête embrasse plusieurs « catégories ou types » de marchandise et procéder à l'enquête sur les allégations de la requête en conséquence. Voir la décision *Torrington Co. v. United States*, 745 F. Supp. 718, à la page 728 (Ct. Int'l Tr. 1992).

La requête antidumping ne fait que proposer une enquête; l'enquête qui en découle vise à « déterminer quelle marchandise doit être comprise dans l'ordonnance définitive ». *Duferco Steel, Inc. v. United States*, 296 F.3d 1087, à la page 1096 (Fed. Cir. 2002). La « portée de l'enquête et la décision ultérieure ... relèvent largement du pouvoir discrétionnaire du [département du Commerce] ». *Kern-Liebers USA Inc. v. United States*, 881 F. Supp. 618, à la page 621 (Ct. Int'l Trade 1995). Pour définir la catégorie ou le type de marchandise qui fait l'objet de l'enquête antidumping, le département du Commerce n'est pas limité par les pratiques de classification d'autres organismes. Voir les décisions *Royal Business Machines Inc. v. United States*, 507 F. Supp. 1007 (Ct. Int'l Trade 1980), conf. par 69 F.2d 692 (Fed. Cir. 1982); *Roquette Freres v. United States*, 583 F. Supp. 599 (Ct. Int'l Trade 1984). Au contraire, le département du Commerce « jouit d'une liberté considérable pour interpréter et clarifier ses ordonnances antidumping ». *Duferco*, précité, 296 F.3d à la page 1096 (citant l'arrêt *Novosteel SA v. United States*, 284 F.3d 1261 (Fed. Cir. 2002)).

En vue de définir la catégorie ou le type de la marchandise faisant l'objet d'une enquête antidumping, le règlement applicable prescrit au département du Commerce de

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

considérer l'intention apparente du requérant ainsi que la formulation objective et les descriptions contenues dans la requête. Si ces facteurs ne sont pas concluants, le département du Commerce considérera également les facteurs énumérés par le Tribunal de commerce international dans la décision *Diversified Products, Inc. v. United States*, 572 F. Supp. 883 (Ct. Int'l Trade 1983). Cette décision a statué que, pour déterminer et interpréter la catégorie ou le type de marchandise visé par une décision antidumping, le département du Commerce devrait considérer les facteurs suivants :

- 1) les caractéristiques physiques de la marchandise;
- 2) les attentes des acheteurs finaux;
- 3) l'utilisation finale du produit;
- 4) les circuits commerciaux dans lesquels le produit est vendu;
- 5) la façon dont le produit est annoncé et présenté.

*Id.*, à la page 889. Voir aussi la décision *Bohler-Uddeholm Corp. v. United States*, 978 F. Supp. 1176 (Ct. Int'l Trade 1997). Aucun des facteurs énumérés dans la décision *Diversified* n'est nécessairement concluant à lui seul à l'égard d'une décision sur la catégorie ou le type<sup>177</sup>.

Enfin, le groupe spécial, comme tout tribunal de révision, doit faire preuve de déférence à l'égard des décisions du département du Commerce sur la catégorie ou le type. Le groupe spécial doit confirmer la décision du département du Commerce sauf dans le cas où elle n'est « pas étayée par une preuve substantielle au dossier, ou ... pour quelque autre motif, ... n'est pas conforme à la loi ». 19 U.S.C. ' 1516a(b)(1)(B)(i). La « preuve

---

<sup>177</sup> Le département du Commerce utilise également les facteurs énumérés dans la décision *Diversified* en vue de décisions sur la « portée », c'est-à-dire de décisions portant sur le point de savoir si un produit présenté par la suite entre dans la catégorie ou le type de marchandise visé par une ordonnance antidumping déjà prononcée. Voir l'article 19 C.F.R. ' 351.225(k). L'application par l'organisme de ces facteurs dans une situation où il s'agit de statuer sur la portée peut être soumise à un contrôle judiciaire un peu plus grand, puisque l'organisme doit également tenir compte, dans ces affaires, des décisions antérieures du département du Commerce et de la Commission du commerce international et doit prendre soin de ne pas élargir la portée des ordonnances antidumping antérieures au-delà de leurs termes originaux. Voir l'arrêt *Ericsson GE Mobile Communications Inc. v. United States*, 60 F.3d 778, à la p. 782 (Fed. Cir. 1995).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

substantielle » est « plus que de simples indices : ce sont des éléments pertinents qu'un esprit raisonnable pourrait considérer comme suffisants pour étayer une conclusion. » *Universal Camera Corp. v. NLRB*, 340 U.S. 474, à la page 477 (1951) (citant l'arrêt *Consolidated Edison Co. v. NLRB*, 305 U.S. 197, à la page 229 (1938)). La preuve substantielle « est un peu moins que la prépondérance de la preuve, et la possibilité de tirer deux conclusions incompatibles de la preuve n'empêche pas la conclusion d'un organisme administratif d'être étayée par une preuve substantielle. » *Consolo v. Federal Maritime Comm'n*, 383 U.S. 607, à la page 620 (1966) (renvois omis). Comme un tribunal de révision, le groupe spécial ne peut « substituer son opinion à celle de [l'organisme] lorsqu'il s'agit de choisir "entre deux vues relativement contradictoires, même si [le groupe spécial] aurait été justifié de faire un choix différent s'il avait connu de l'affaire *de novo*" ». *American Spring Wire Corp. v. United States*, 590 F. Supp. 1273, à la page 1276, citant l'arrêt *Penntech Papers Inc. v. NLRB*, 706 F.2d 18, aux pages 22 et 23 (1<sup>st</sup> Cir. 1983) (citant à son tour l'arrêt *Universal Camera*, 340 U.S. à la page 488).

Ayant ainsi reconnu la façon dont il faut appliquer le critère d'examen, le groupe spécial examine maintenant les diverses contestations de décisions du département du Commerce sur la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête antidumping sur *le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada*.

**1. Le département du Commerce a correctement décidé que le thuya géant ne représente pas une catégorie ou un type distinct de marchandise**

Les défenderesses disent que le thuya géant aurait dû être considéré comme une catégorie ou un type de marchandise distinct des autres produits de bois d'œuvre résineux canadiens faisant l'objet de l'enquête<sup>178</sup>. Au soutien de cet argument, les défenderesses

---

<sup>178</sup> Bien que le Mémoire conjoint des défenderesses ait plaidé que le thuya géant est une catégorie ou un type de marchandise qui se situe « en dehors de la portée de l'enquête » (*Mémoire des défenderesses*, p. 21), l'avocat de la défenderesse Weyerhaeuser a, dans sa plaidoirie, clarifié cette position en disant que le thuya géant n'était pas en dehors des produits de bois d'œuvre résineux visés par la requête ou par l'enquête

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

signalent la preuve abondante dans le dossier administratif indiquant que le thuya géant est une essence de résineux qui possède des caractéristiques distinctives d'apparence, de durabilité, de fragrance, de stabilité dimensionnelle, de qualités d'isolation thermique et acoustique et de légèreté. En outre, le thuya possède son propre système de classification, établi par la Commission nationale de classification des sciages. Le dossier indique que le département du Commerce, pour arriver à sa décision que le thuya géant faisait partie de la catégorie ou du type de marchandise faisant l'objet de l'enquête, a pris note de ces caractéristiques. Voir l'*Issues and Decision Memorandum* (IDM) du département du Commerce, aux pages 154 à 156; PR Doc. 1263. Les défenderesses notent également que le thuya géant sert beaucoup à des usages non structureaux, dans la décoration, est généralement vendu à des prix plus élevés que la plupart des produits de bois d'œuvre résineux et est distribué dans des circuits plus spécialisés que la plupart des autres types de bois d'œuvre.

Tout en reconnaissant que le thuya géant possédait certaines caractéristiques distinctives, le département du Commerce a décidé que ces caractéristiques, à elles seules, « ne rendent pas le thuya géant suffisamment unique parmi toutes les autres essences de résineux pour créer une catégorie ou un type distinct de marchandise ». Voir le *Preliminary Scope Memorandum*, PR Doc. 1263, à la page 24. Le département du Commerce a également jugé que les caractéristiques qui, selon les défenderesses, permettaient de distinguer le thuya géant d'autres bois d'œuvre résineux étaient en fait communes à divers autres produits de bois d'œuvre résineux compris dans la catégorie ou le type de marchandises faisant l'objet de l'enquête :

Le département a conclu que ces autres essences possèdent des caractéristiques distinctes et importantes sur le plan commercial qui sont similaires, comme une apparence attrayante ... la légèreté [cèdre blanc de l'Est et pin blanc de l'Est], durabilité naturelle (cèdre blanc de l'Est et bois de « qualité » atelier et

---

du département du Commerce, mais aurait dû être traité comme une catégorie ou un type de marchandise distinct et faire l'objet d'une analyse distincte.

## Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02

### Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada

#### Décision du groupe spécial

« choisi »provenant de vieilles forêts) et résistance structurale plus faible (pin blanc de l'Est et cèdre blanc de l'Est). En notant ces caractéristiques similaires, nous ne donnons pas à entendre que ces essences sont des images conformes du thuya géant. Nous indiquons simplement que le thuya géant n'est pas différent d'autres essences de résineux dans ses caractéristiques physiques au point qu'on ne puisse le rattacher à un continuum de produits de bois d'œuvre résineux.

P.R. Doc. 1304, Comment 52. Le département du Commerce a également noté que d'autres types de bois d'œuvre résineux étaient considérés comme de qualité « apparence » et étaient appréciés, comme le thuya géant, pour leur apparence distinctive et que de nombreux autres types de bois d'œuvre résineux étaient moins durables, présentaient une résistance structurale plus faible et étaient récoltés et sciés de la même manière que le thuya géant (signalant, en particulier, des « essences comme l'épinette Sitka, le sapin Douglas et la pruche occidentale »). *Id.* Le département du Commerce a noté que d'autres formes de bois d'œuvre résineux servaient à des usages non structureaux.

Le département du Commerce n'a pas rejeté en bloc la position des défenderesses que le thuya géant devait être distingué d'autres essences de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête. Il a noté que le thuya géant créait des attentes différentes chez la clientèle, en partie à cause des utilisations distinctives [*Preliminary Scope Memorandum*, PR Doc. 1263, à la page 27], mais aussi que les attentes de la clientèle à l'égard du thuya géant étaient similaires aux attentes à l'égard d'autres types de produits de bois d'œuvre résineux de qualité « apparence ». Le département du Commerce a également reconnu que les bois d'œuvre de qualité apparence comme le thuya géant étaient souvent commercialisés par l'entremise de circuits spécialisés différents des circuits utilisés pour le bois d'œuvre de qualité structurale, mais l'organisme a conclu que les circuits de distribution du thuya géant n'étaient pas complètement différents de ceux d'autres produits de bois d'œuvre résineux compris dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Enfin, le département du Commerce a reconnu que le thuya géant était souvent annoncé comme un produit unique, mais que cela valait également pour d'autres produits de bois d'œuvre résineux compris dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête, comme le cèdre blanc de l'Est et le pin blanc de l'Est, et que la publicité et la commercialisation ne fournissaient pas « une ligne de démarcation claire pour le thuya géant à l'égard de ce critère ».

Sur le fondement de son analyse, le département du Commerce a refusé de conclure que le thuya géant constituait une catégorie ou un type de marchandise distinct d'autres formes de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête et de procéder à une enquête distincte sur le thuya géant.

Le groupe spécial conclut que la décision du département du Commerce de ne pas traiter le thuya géant comme une catégorie ou un type de marchandise distinct est étayée par une preuve substantielle au dossier et n'est pas contraire à la loi. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, le département du Commerce jouit d'une large pouvoir discrétionnaire pour définir la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête antidumping et ses décisions à cet égard sont examinées avec déférence. La décision du département du Commerce d'analyser la situation du thuya géant en le comparant à d'autres produits de bois d'œuvre résineux qui sont clairement compris dans la catégorie ou le type de marchandise constitue une méthode appropriée, que les tribunaux ont jugée valide. Voir l'arrêt *Novosteel USA Inc. v. United States*, 284 F.3d 1261 (Fed. Cir. 2002). Il existe dans le dossier administratif une preuve substantielle établissant que le thuya géant comporte un certain nombre de caractéristiques physiques communes avec d'autres formes de bois d'œuvre résineux qui sont incontestablement comprises dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête. Ce ne sont pas toutes les caractéristiques physiques distinctives qui justifient une distinction de catégorie ou de type. *Id.* En outre, une preuve substantielle appuie la décision du département du

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Commerce portant que d'autres types de bois d'œuvre résineux compris dans la catégorie ou le type de marchandise sont employés pour les mêmes usages « apparence » que le thuya géant. Si d'autres types de bois d'œuvre résineux peuvent mieux convenir aux usages « structuraux », il est bien établi que, dans l'application des critères énumérés par la décision *Diversified Products*, « [l]e critère de l'utilisation finale n'exige pas qu'un recoupement complet des utilisations soit appuyé par une preuve substantielle. »

*Novosteel, USA Inc.*, 128 F. Supp. 2d 720, à la page 735 (Ct. Int'l Trade 2001), conf. par 284 F.3d 1261 (Fed. Cir. 2002). De même, le dossier contient une preuve substantielle confirmant la décision du département du Commerce qu'il existe un recoupement des circuits commerciaux et des méthodes de publicité employés pour le thuya géant et pour les autres types de bois d'œuvre résineux de la qualité apparence. Si le thuya géant peut créer chez la clientèle des attentes qui sont uniques, le dossier établit que ces attentes ne sont pas différentes de celles qui sont créées par d'autres types de bois d'œuvre résineux. En l'espèce, la décision définitive indique que le département du Commerce a bien considéré les distinctions inhérentes aux divers produits compris dans l'enquête [voir la décision *Koyo Seiko Co. Ltd. v. United States*, 768 F. Supp. 832 (Ct. Int'l Trade 1991)] et fondé sa décision sur une analyse des critères énumérés dans la décision *Diversified Products* et d'autres facteurs appropriés.

« [I]l est bien établi que le département du Commerce dispose d'un pouvoir discrétionnaire en ce qui concerne la pondération à accorder aux divers facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products* ». *Koyo Seiko Co. Ltd. v. United States*, 955 F. Supp. 1532, à la page 1547 (Ct. Int'l Tr. 1997); voir également les décisions *Shieldalloy Metallurgical Corp. v. United States*, 975 F.Supp. 361, à la page 364 (Ct. Int'l Tr. 1997); *Smith-Corona Corp. v. United States*, 698 F. Supp. 240, à la page 253 (1988). La décision de l'organisme de traiter le thuya géant comme faisant partie de la même catégorie ou du même type que les autres produits de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

est étayée par une preuve substantielle au dossier. Rien ne justifierait le groupe spécial d'infirmier la décision, de procéder à une nouvelle appréciation de la preuve au dossier ou de substituer son opinion à celle de l'organisme<sup>179</sup>.

**2. Le département du Commerce a correctement décidé que le pin blanc de l'Est ne représentait pas une catégorie ou un type distinct de marchandise**

Certaines défenderesses ont plaidé que le département du Commerce a commis une erreur en ne décidant pas que le pin blanc de l'Est constituait une catégorie ou un type distinct de marchandise en vue de l'enquête antidumping. Au soutien de cet argument, les défenderesses font valoir que le pin blanc de l'Est possède des caractéristiques physiques uniques « qui le distinguent du bois d'œuvre résineux<sup>180</sup> ». En particulier, le pin blanc de l'Est est décrit comme ayant une couleur distinctive, comportant relativement peu de nœuds et possédant un excellent rapport résistance-poids, ce qui le rend plus tendre et plus vulnérable aux dommages causés par les chocs. Le pin blanc de l'Est aurait une bonne stabilité dimensionnelle et absorberait bien les fluides, ce qui le rend facile à teindre et permet de lui appliquer divers finis. Le pin blanc de l'Est comporte son propre système de classification, fondé sur l'apparence plutôt que sur les emplois structuraux, et il est produit selon des méthodes de fabrication uniques.

---

<sup>179</sup> Il convient également de faire observer que la présente enquête porte sur un grand nombre de produits dont les propriétés forment un « continuum ». Si les défenderesses avaient demandé que diverses portions de ce « continuum » soient traitées comme des catégories ou types distincts **B** si elles avaient demandé, par exemple, que le bois d'œuvre de qualité « apparence » soit distingué du « bois structural » **B** le département du Commerce aurait dû procéder à une analyse plus étendue dans ce sens. [Il ne faut pas penser pour autant que le groupe spécial ne confirmerait pas une décision concluant à l'existence d'une catégorie ou d'un type unique.] Les défenderesses ont plutôt demandé qu'un seul type de bois **B** le thuya géant **B** soit extrait du continuum et traité comme une catégorie ou un type distinct, mais sans contester l'inclusion ou le maintien dans la catégorie ou le type d'autres résineux présentant des caractéristiques, des utilisations, des circuits de distribution, etc., qui sont similaires. Étant donné les facteurs définis par les tribunaux en vue de l'analyse des questions se rapportant à la catégorie ou au type, les défenderesses qui formulent une demande du genre ont le lourd fardeau de prouver que le produit en question appartient à une catégorie ou à un type différent.

<sup>180</sup> *Mémoire des défenderesses*, p. 34.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

On dit que le pin blanc de l'Est est largement utilisé dans la fabrication de meubles et qu'il est ordinairement séché selon les besoins du client en vue de ces usages. Les clients recherchent le pin blanc de l'Est en raison de sa stabilité dimensionnelle et de son apparence, alors que le bois d'œuvre résineux serait apprécié pour sa résistance mécanique et sa résistance au fendage. Les défenderesses disent que le pin blanc de l'Est est vendu par l'entremise de circuits commerciaux différents par rapport aux autres types de bois d'œuvre résineux et que, par exemple, il est généralement expédié par camion plutôt que par chemin de fer. Les défenderesses disent que l'application des critères énumérés dans la décision *Diversified Products*, exposés ci-dessus, impose la décision que le pin blanc de l'Est devrait avoir été traité comme une catégorie ou un type distinct de marchandise en vue de la présente enquête.

Le département du Commerce oppose que l'analyse des défenderesses repose sur des distinctions subtiles ou triviales et qu'elle conduit à la conclusion déraisonnable que « le département du Commerce doit créer une catégorie ou un type distinct pour chaque produit de bois d'œuvre qui est apprécié pour son apparence unique<sup>181</sup> ». Le département du Commerce dit qu'il a plutôt appliqué correctement les facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products* et qu'il a décidé raisonnablement que le pin blanc de l'Est entrerait dans la catégorie ou le type unique de produits de bois d'œuvre résineux visé par son enquête.

Plus précisément, le département du Commerce a conclu que, s'il existe quelques caractéristiques physiques propres à chaque type de bois d'œuvre résineux, le pin blanc de l'Est « partage ses caractéristiques physiques générales avec les autres essences de pin, particulièrement les pins de l'Ouest<sup>182</sup>. » Tout en concédant que le pin blanc de l'Est pourrait, par exemple, comporter un temps de séchage plus long que les autres types de

---

<sup>181</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. II, p. 25.

<sup>182</sup> IDM, Comment 52.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

bois d'œuvre résineux, le département du Commerce a conclu que cette distinction ne justifiait pas l'établissement d'une catégorie ou d'un type de marchandise différent. Le département du Commerce a accordé du poids à la preuve présentée par les requérantes indiquant que le pin blanc de l'Est possédait des caractéristiques similaires à celles de produits comme le pin ponderosa, le pin de Lambert et le pin blanc de l'Idaho. *Id.* Les défenderesses plaident devant le groupe spécial que l'analyse du département du Commerce est viciée parce qu'il n'a pas été établi que les autres essences de pin auxquelles le pin blanc de l'Est a été comparé étaient comprises « sans ambiguïté dans la portée de l'enquête », mais elles n'ont pas elles-mêmes établi que ces autres essences de pin n'étaient pas comprises dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête. D'ailleurs, les défenderesses semblent concéder que, lorsqu'on compare le pin blanc de l'Est aux autres pins indiqués ci-dessus, la seule différence majeure selon les critères énumérés dans la décision *Diversified Products* se rapporte aux « circuits de distribution ». Toutefois, la seule distinction affirmée est que le pin blanc de l'Est se vend surtout dans l'Est des États-Unis, alors que les pins de l'Ouest se vendent presque exclusivement dans l'Ouest<sup>183</sup>. Cependant, le fait que des produits différents sont vendus dans des régions géographiques différentes n'établit pas que leurs circuits de distribution sont dissemblables sur le plan qualitatif.

Le département du Commerce a fondé sa décision de ne pas traiter le pin blanc de l'Est comme une catégorie ou un type distinct de marchandise sur l'application des facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products* et sur la preuve au dossier. Par exemple, le département du Commerce a conclu que les différences de couleur ou de nuance de différents types de bois d'œuvre n'entraînent pas nécessairement qu'ils appartiennent à des catégories ou des types différents de marchandises. En ce qui concerne l'apparence générale, la résistance, la stabilité dimensionnelle, la rétention de la

---

<sup>183</sup> *Id.*, p. 40 et 41.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

teinture et les autres caractéristiques physiques, le département du Commerce a déterminé que le pin blanc de l'Est était similaire aux pins de l'Ouest, lesquels faisaient partie de la catégorie ou du type de marchandise.

Le département du Commerce a aussi déterminé, sur le fondement de la preuve au dossier, que le pin blanc de l'Est était employé pour des usages similaires à ceux des autres types de bois d'œuvre résineux visés dans l'enquête. Bien qu'il existe pour le pin blanc de l'Est des systèmes de classification fondés sur l'apparence, l'organisme a conclu que d'autres types de bois d'œuvre résineux étaient utilisés pour les mêmes produits spéciaux (boiseries, lambris, parement et planches en pin nouveaux, étagères, caisserie, bateaux, articles et spécialités de bois) que les autres sortes de bois d'œuvre résineux. Si le pin blanc de l'Est n'est pas surtout utilisé dans la construction, le département du Commerce a conclu qu'il y avait une preuve au dossier établissant que le pin blanc de l'Est était employé comme bois de construction dans une certaine mesure. Ici encore, il convient de noter que la requête dans la présente affaire ne visait pas simplement une enquête antidumping sur le « bois structural », et que l'inclusion dans l'ordonnance de nombreux autres types de résineux comportant une classification fondée sur l'apparence n'est pas contestée.

Donc, s'agissant du facteur des « attentes de la clientèle » prévu dans la décision *Diversified Products*, le département du Commerce a jugé que la diversité des tailles, des couleurs et des densités dans les divers produits de bois d'œuvre résineux compris dans l'enquête était si grande que bon nombre des bois en cause étaient appréciés par la clientèle pour leur apparence. La preuve n'étaye donc pas la position que les attentes de la clientèle à l'égard du pin blanc de l'Est étaient si uniques qu'elles justifiaient de décider que le pin blanc de l'Est constituait une catégorie ou un type distinct de bois d'œuvre résineux appelant une enquête antidumping distincte. De même, le département du Commerce a conclu que la preuve au dossier n'étayait pas clairement la position que le

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

pin blanc de l'Est était vendu par l'entremise de circuits différents par rapport aux autres types de bois d'œuvre résineux.

S'agissant de la façon dont le produit est annoncé et présenté, le département du Commerce a convenu que le pin blanc de l'Est est commercialisé et présenté d'une manière différente des nombreux autres types de bois d'œuvre résineux. Toutefois, le département du Commerce a conclu que ce facteur n'était pas unique au pin blanc de l'Est, puisque d'autres bois d'œuvre résineux compris dans la même catégorie ou le même type, comme le thuya géant et le cèdre blanc de l'Est, étaient également annoncés d'une manière similaire, attirant l'attention sur des caractéristiques propres à l'essence particulière.

Le groupe spécial juge que la décision du département du Commerce de ne pas traiter le pin blanc de l'Est comme une catégorie ou un type distinct de marchandise est étayée par une preuve substantielle au dossier et n'est pas contraire à la loi. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, le département du Commerce jouit d'une latitude considérable pour définir la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête. Pour décider si une requête antidumping appelle une enquête sur une catégorie ou un type unique de marchandise, ou sur des catégories ou types multiples, le département du Commerce peut considérer la formulation et l'intention de la requête et, s'il le juge nécessaire, appliquer les critères énumérés dans la décision *Diversified Products*. Ces critères n'exigent pas une identité complète des caractéristiques physiques, des utilisations, des attentes de la clientèle, des circuits commerciaux ou des méthodes de publicité pour que des produits différents soient compris dans une catégorie ou un type unique de marchandise. D'ailleurs, si le législateur avait voulu que des enquêtes antidumping distinctes soient effectuées pour chaque produit susceptible d'être identifié ou distingué séparément, il aurait pu le prévoir. Or, ce n'est pas ce que prescrit la législation antidumping, qui envisage plutôt des enquêtes portant sur des catégories ou des types de produits qui peuvent posséder

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

certaines caractéristiques individuelles distinctives, mais qui peuvent être réunis raisonnablement par un ou plusieurs facteurs communs.

Il est incontesté que le pin blanc de l'Est est un bois d'œuvre résineux et qu'il constitue un type parmi plusieurs de bois d'œuvre faisant l'objet d'un classement fondé sur l'apparence, qui sont compris dans la catégorie ou le type de marchandises faisant l'objet de l'enquête. Pour décider que le pin blanc de l'Est était compris dans la catégorie ou le type unique de bois d'œuvre résineux défini dans l'enquête, le département du Commerce a correctement pris en compte les éléments communs dans les caractéristiques physiques, les utilisations et les circuits de distribution de la marchandise. Une preuve substantielle au dossier étaye les conclusions de l'organisme au sujet de ces facteurs. Il est clair que l'organisme a choisi d'accorder plus de poids à certains facteurs qu'à d'autres. Toutefois, dès lors que l'organisme a considéré les bons facteurs, il n'appartient pas au groupe spécial d'apprécier de nouveau la preuve ou de substituer son opinion à celle du département du Commerce. Même si l'on suppose, pour les besoins de la discussion, que des personnes raisonnables pourraient tirer des conclusions différentes de l'analyse de la preuve au dossier, cela ne suffirait pas à établir que le choix du département du Commerce n'est pas étayé par une preuve substantielle. Le groupe spécial confirme la décision du département du Commerce de ne pas traiter le pin blanc de l'Est comme une catégorie ou un type distinct de marchandise.

**3. La décision du département du Commerce de ne pas traiter la semelle de bois jointé comme une catégorie ou un type distinct de marchandise n'est pas étayée par une preuve substantielle au dossier**

Le département du Commerce a déterminé que la semelle de bois jointé est comprise dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête antidumping *Bois d'œuvre résineux en provenance du Canada*. Du fait que le département du Commerce n'a pas donné une explication motivée de sa décision permettant de

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

discerner raisonnablement sa démarche, le groupe spécial renvoie la question au département du Commerce en lui donnant la directive de fournir une explication détaillée et motivée de sa décision.

À la différence des autres produits visés par l'enquête, la semelle de bois jointé est un produit de haute technologie, fabriqué en longueurs pouvant atteindre 66 pieds. On la produit avec du bois brut, traité au séchoir et soumis à des tests de contrainte mécanique qui mesurent sa résistance et sa rigidité. Le bois est réparti en diverses qualités en fonction des résultats de ces tests, traité pour enlever les défauts et scié de manière à obtenir à l'extrémité des morceaux des entures qui permettront le jointage. Les morceaux portant les entures sont ensuite aboutés avec un adhésif et passés dans un séchoir où le chauffage par énergie radiofréquence durcit l'adhésif. À la sortie du séchoir, le produit est coupé à la longueur indiquée par l'acheteur.

Il existe une seule utilisation pour la semelle de bois jointé **B** le produit est employé exclusivement par les fabricants de poutrelles en I comme composante de pièces de charpente en bois manufacturées. La semelle de bois jointé est fabriquée selon les caractéristiques indiquées par l'acheteur et est souvent accompagnée d'une copie d'un rapport de tests.

Les défenderesses disent que la semelle de bois jointé n'appartient pas à la même catégorie ou au même type de marchandise que les autres produits de bois d'œuvre résineux qui font l'objet de la requête antidumping et de l'enquête ouverte par le département du Commerce à la suite de celle-ci. Elles soulignent le fait qu'il s'agit d'un produit manufacturé, qui se distingue par sa longueur, dont le département du Commerce concède qu'elle constitue une « caractéristique inhabituelle<sup>184</sup> », alors que les autres produits visés par l'enquête sont « limités à la longueur de la grume<sup>185</sup> ». Elles font

---

<sup>184</sup> Voir IDM, Comment 52.

<sup>185</sup> *Mémoire conjoint des défenderesses*, vol. II, p. 44.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

ressortir que la semelle de bois jointé a un usage unique qui, de ce fait, dicte un circuit de distribution unique. Elle est annoncée et commercialisée d'une manière différente des autres produits de bois d'œuvre résineux; en fait, elle n'est pas annoncée, car elle est vendue à une seule catégorie d'acheteurs, qui la commandent souvent en indiquant la longueur et la résistance voulues.

Le département du Commerce a néanmoins jugé que la semelle de bois jointé est comprise dans la catégorie ou le type de produits de bois d'œuvre résineux visés par l'enquête. Le *Preliminary Scope Memorandum* de l'organisme indiquait :

Si la longueur particulière de certaines semelles de bois jointé représente une caractéristique inhabituelle du produit, nous ne pouvons voir dans les semelles autre chose qu'un produit de bois d'œuvre dans la vaste gamme des produits de bois d'œuvre, comportant des caractéristiques et des utilisations finales particulières. Nous avons examiné tous les arguments fondés sur les facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products* que [les défenderesses] ont présentés et nous n'avons pas trouvé de différences satisfaisant à ces critères. La construction, le classement en fonction de la résistance, la dimension et l'utilisation finale qui sont propres à la semelle de bois jointé ne peuvent constituer la seule justification de la traiter comme une catégorie ou un type distinct. Si c'était le cas, le nombre de catégories ou de types distincts que le département devrait créer serait impossible à administrer.

P.R. Doc. 1263, aux pages 31 et 32. Dans sa décision définitive, le département du Commerce a réaffirmé sa position en disant : « Nous n'avons pas trouvé de différences qui satisferaient à l'un ou l'autre des critères énumérés dans la décision *Diversified Products* de sorte que nous devrions traiter la semelle de bois jointé comme une catégorie ou un type distinct. » P.R. Doc. 1304, Comment 52.

Toutefois, le département du Commerce a constaté que, outre la longueur unique, la preuve établissait que la semelle de bois jointé possède un « circuit commercial distinct (ventes aux producteurs de poutrelles en I) » et un « mode de publicité » supposant les ventes directes à ces producteurs de poutrelles en I. De plus, le département du Commerce dit s'être appuyé sur les critères énumérés dans la décision *Diversified Products* pour

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

atteindre sa conclusion concernant la semelle de bois jointé, mais il n'explique pas dans sa décision comment les facteurs pertinents ont été appliqués à la semelle de bois jointé.

Devant le groupe spécial, le département du Commerce soutient que sa décision d'appliquer les critères énumérés dans la décision *Diversified Products* « n'entraîne pas, toutefois, qu'il doive, dans chaque cas, pour chaque producteur ou exportateur, expliquer inutilement son analyse de chacun des facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products* s'il est clair d'après le dossier que, à l'égard de certains de ces facteurs, un produit d'une partie n'est pas unique par rapport à d'autres produits entrant dans la portée de l'enquête<sup>186</sup> ». Pourtant, le département du Commerce reconnaît également avoir « décidé que la longueur, le circuit commercial et le mode de publicité uniques de la semelle de bois jointé différencieraient potentiellement ce produit de bois d'œuvre résineux des autres produits compris dans la portée de l'enquête<sup>187</sup> ». Tout en reconnaissant ne pas avoir donné une explication complète de sa décision concernant la semelle de bois jointé, le département du Commerce maintient que l'on peut saisir son analyse en examinant la décision dans son ensemble. L'organisme dit avoir expliqué dans sa décision définitive qu'il avait appliqué les facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products* « et exprimé clairement qu'il ne traitait que des facteurs dont il pensait qu'on pouvait soutenir qu'ils étaient uniques par rapport aux autres marchandises comprises dans la portée de l'enquête<sup>188</sup> ».

Le groupe spécial ne peut discerner les facteurs sur lesquels s'est fondé le département du Commerce pour décider que la semelle de bois jointé était comprise dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête et entrant dans la portée de l'ordonnance antidumping en découlant. On ne voit vraiment pas de quelle façon le

---

<sup>186</sup> *Mémoire du département du Commerce*, vol. II, p. 32.

<sup>187</sup> *Id.*

<sup>188</sup> *Id.*, vol. II, p. 34.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

département du Commerce a appliqué à ce produit les facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products*. Par exemple, il n'explique pas comment il a comparé les caractéristiques physiques de la semelle de bois jointé à celles de marchandises faisant partie sans ambiguïté de la catégorie ou du type. Le département du Commerce a noté que la semelle de bois jointé était offerte en longueurs plus grandes que les autres produits « limités par la taille de la grume » faisant partie de la catégorie ou du type, mais il semble y avoir d'autres différences significatives entre la semelle de bois jointé et les autres produits de bois d'œuvre résineux visés par l'enquête. D'abord, la semelle de bois jointé est un produit manufacturé, composé de morceaux multiples de bois d'œuvre qui ont été aboutés avec un adhésif et chauffés au séchoir par radiofréquence. À la différence des autres produits qui font partie sans ambiguïté de la catégorie ou du type, la semelle de bois jointé est produite selon les spécifications du client, dans des longueurs calculées scientifiquement, et est vendue sur le fondement de tests et d'une certification portant non seulement sur la qualité du bois d'œuvre employé, mais aussi sur la qualité du processus de fabrication. Dans sa décision définitive, le département du Commerce n'indique pas d'autres produits de haute technologie, assemblés ou manufacturés qui appartiennent sans ambiguïté à la catégorie ou au type de marchandise. Il n'indique pas non plus les caractéristiques physiques que la semelle de bois jointé possède en commun avec d'autres produits de bois d'œuvre résineux. Dans ces circonstances, l'assertion du département du Commerce que la semelle de bois jointé est simplement « un autre produit de bois d'œuvre dans la vaste gamme des produits de bois d'œuvre, comportant des caractéristiques et des utilisations finales particulières » n'est pas une explication qui se rapporte à l'un des facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products*. On pourrait formuler la même observation, avec une égale facilité, à l'égard des meubles de bois ou de tout autre produit manufacturé de bois.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Ensuite, dans la mesure où le département du Commerce concède que la semelle de bois jointé a une seule utilisation, qui est distinctive, et qu'elle se vend par l'entremise de circuits de distribution différents des autres types de bois d'œuvre résineux, il est clair que ces critères énumérés dans la décision *Diversified Products* n'appuient pas sa décision à l'égard de la semelle de bois jointé. Les utilisations et les circuits de distribution uniques de la semelle de bois jointé sembleraient également indiquer que les attentes de la clientèle à l'égard de ce produit sont uniques et différentes des attentes à l'égard des autres formes, non manufacturées, de bois d'œuvre résineux. On comprend également difficilement comment le mode de publicité de ce produit **B** la semelle de bois jointé n'est pas annoncée **B** étaye la décision du département du Commerce. Le fait qu'un produit ne soit pas annoncé, à lui seul, n'établit pas qu'il soit inclus ou exclu dans une catégorie ou un type de marchandise.

Bref, le département du Commerce dit avoir appliqué les facteurs énumérés dans la décision *Diversified* pour rendre sa décision sur la catégorie ou le type à propos de la semelle de bois jointé, mais sa décision n'indique pas les éléments que la semelle de bois jointé possède en commun avec les autres membres de la catégorie ou du type, lorsqu'on l'analyse en fonction de ces facteurs.

Ainsi qu'il a été expliqué auparavant, le département du Commerce jouit d'un large pouvoir discrétionnaire pour définir la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête antidumping et il n'appartient pas au tribunal de révision ou au groupe spécial de substituer son opinion à celle de l'organisme. Toutefois, pour que l'organe d'examen puisse évaluer la conduite de l'organisme selon le critère d'examen de la « preuve substantielle », il faut que l'organisme donne une explication motivée de sa décision. Il n'est pas nécessaire que cette explication soit exhaustive, mais elle est suffisante « dès lors que l'on peut raisonnablement discerner la démarche de l'organisme ». *Bowman Transportation v. Arkansas-Best Freight Sys.*, 419 U.S. 281, à la

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

page 286 (1974). Le département du Commerce n'a pas à donner une explication explicite sur chaque point de l'analyse, mais il doit laisser un tracé suffisant de son processus de décision pour que le tribunal de révision puisse discerner la démarche qui a conduit au résultat final. Voir l'arrêt *Wheatland Tube Co. v. United States*, 161 F.3d 1365, aux pages 1369 et 1370 (Fed. Cir. 1998). En l'espèce, l'explication donnée de l'inclusion de la semelle de bois jointé dans la seule catégorie ou le seul type de marchandise faisant l'objet de l'enquête ne satisfait pas au minimum nécessaire pour permettre l'examen selon le critère de la « preuve substantielle ». Ainsi qu'il a été relevé ci-dessus, le seul fait de caractériser la semelle de bois jointé comme « un autre produit de bois d'œuvre dans la vaste gamme des produits de bois d'œuvre » n'est pas très éclairant et ne nous apprend aucunement lesquels parmi les critères énumérés dans la décision *Diversified Products* le département du Commerce prétend avoir appliqués sur ce point. La simple affirmation que « [l]a construction, le classement en fonction de la résistance, la dimension et l'utilisation finale qui sont propres à la semelle de bois jointé ne peuvent constituer la seule justification de la traiter comme une catégorie ou un type distinct » n'est guère plus informative. Il est clair que, selon les critères de la décision *Diversified Products*, des différences de construction et d'utilisation finale, par exemple, *peuvent* justifier (mais ne justifient pas nécessairement) la conclusion que des marchandises constituent une catégorie ou un type distinct. Le département du Commerce n'a pas expliqué pour quelle raison, *dans ce cas précis*, il a été jugé que les facteurs identifiés ne constituaient pas la preuve que la semelle de bois jointé appartenait à une catégorie ou à un type différent des autres produits de bois d'œuvre visés par l'ordonnance antidumping. Le département du Commerce n'explique pas non plus quels faits au dossier étayaient sa décision de traiter la semelle de bois jointé comme faisant partie de la seule catégorie ou du seul type de marchandise défini.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le fait qu'une enquête puisse porter sur un grand nombre de produits ou qu'on pourrait aboutir, en faisant l'analyse nécessaire, à de nombreuses catégories ou à de nombreux types distincts ne constitue pas une explication des motifs pour lesquels la semelle de bois jointé appartient à la seule catégorie ou au seul type défini dans ce cas. Évidemment, le département du Commerce ne peut, pendant le cours de son enquête, prévoir chaque demande possible de renseignements concernant l'étendue d'une catégorie ou d'un type **B** c'est pourquoi l'organisme est appelé à rendre des décisions sur la portée après l'enquête **B** mais, lorsque des parties intéressées qui sont des « parties à la procédure » soulèvent une question particulière concernant la définition d'une catégorie ou d'un type, le département du Commerce doit décider la question et donner une justification de sa décision susceptible d'examen. Le département du Commerce ne l'a pas fait sur ce point.

Le groupe spécial renvoie donc l'affaire au département du Commerce, en lui donnant la directive de fournir une explication complète de sa décision que la semelle de bois jointé est comprise dans la seule catégorie ou le seul type de marchandise qui embrasse les autres produits qui, de l'aveu de tous, sont visés par l'ordonnance antidumping. À cet égard, le département du Commerce doit expliquer comment il a appliqué chacun des facteurs prévus dans la décision *Diversified* dans le cas de la semelle de bois jointé, les conclusions auxquelles il arrive par rapport à chacun de ces facteurs et la façon dont il a pondéré ces facteurs pour rendre sa décision.

**4. Le département du Commerce a commis une erreur en concluant que les composantes de cadre de lit à angle droit ne constituent pas une catégorie ou un type distinct de marchandise**

La défenderesse Abitibi conteste la décision du département du Commerce d'inclure certaines composantes de cadre de lit à angle droit (y compris les filtres de tête et de pied, les renforts en L, les supports centraux et les produits similaires) dans la

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

catégorie ou le type de marchandise visé par l'ordonnance antidumping. À cet égard, Abitibi note que l'ordonnance antidumping *exclut* :

Les composantes de cadre de sommier avec éboutage radial, n'excédant pas 1 po d'épaisseur réelle et 83 po de longueur, qui sont prêts à l'assemblage sans autre transformation. Les éboutages radiaux doivent se trouver aux deux extrémités des montants et il doit s'agir de coupes substantielles de manière à obtenir un coin arrondi.

*Decision Memorandum.* Abitibi fait valoir que, l'application des facteurs prévus par la décision *Diversified Products* ayant abouti à la conclusion que les composantes de cadre de lit avec éboutage radial n'entraient pas dans la catégorie ou le type de marchandise visé par l'ordonnance antidumping, l'application des mêmes facteurs devrait conduire à la même conclusion à l'égard des composantes à angle droit. Abitibi dit que les composantes de cadre de lit à angle droit constituent une catégorie ou un type de produit différent, en fonction de l'individualisation, de la transformation à valeur ajoutée, de l'usage spécialisé et de l'absence d'interchangeabilité avec les autres marchandises visées dans la requête antidumping.

Le département du Commerce, dans sa décision définitive, a convenu avec les producteurs nationaux qu'« il est difficile de distinguer les composantes de cadre de lit à angle droit des autres produits de bois d'œuvre, sur la base de leurs caractéristiques physiques<sup>189</sup> ». En appliquant à ce produit les critères prévus dans la décision *Diversified Products*, le département du Commerce reconnaît la preuve dans le dossier administratif qui démontre que les composantes de cadre de lit à angle droit sont faites dans des dimensions précises et que certaines composantes, comme les « renforts en L », comportent une forme unique. L'organisme note que ces composantes de cadre de lit sont fabriquées expressément selon les spécifications des fabricants de cadres de lit, n'ont pas d'autre usage que de servir à la fabrication de cadres de lit et sont vendues par l'entremise

---

<sup>189</sup> IDM, Comment 52.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

d'un circuit de distribution distinct par rapport aux autres produits de bois d'œuvre résineux **B** à une seule catégorie d'acheteurs, dans le cadre de contrats annuels, sans « ventes ponctuelles » et sans commercialisation de détail. De plus, la preuve au dossier indique que les composantes de cadre de lit ne sont pas vendues individuellement, mais en combinaison avec les autres composantes nécessaires pour faire un cadre de lit. Il ne semble pas être contesté que les composantes de cadre de lit, si elles étaient vendues sous forme d'ensembles individuels, contenant toutes les composantes nécessaires pour faire un seul cadre de lit, échapperaient à l'enquête du département du Commerce<sup>190</sup>. De plus, les requérantes ont concédé et convenu que les composantes de cadre de lit « à éboutage radial » ne sont pas visées par l'ordonnance antidumping.

Dans l'*Issues and Decision Memorandum* accompagnant sa décision définitive, le département du Commerce a indiqué :

... nous avons analysé ces produits en fonction des critères de la décision *Diversified Products*, notamment l'utilisation finale et les circuits de distribution, dans la mesure où les renseignements au dossier nous ont permis de le faire. En fait, nous avons dit qu'il existait des arguments relativement plus forts en faveur du traitement comme une catégorie ou un type distinct par rapport à ces critères que par rapport aux caractéristiques physiques. Toutefois, nous avons décidé que les différences ne justifient pas de reconnaître une catégorie ou un type distinct. S'agissant des attentes de la clientèle, nous notons qu'elles sont liées à l'utilisation finale particulière, comme c'est le cas de nombreux autres produits spécialisés de bois d'œuvre. Toutefois, parce qu'il existe une multitude de produits spécialisés de bois d'œuvre qui sont définis par leur utilisation finale, il n'est pas pratique de considérer chacun comme une catégorie ou un type de marchandise distinct potentiel. Sur le même fondement, en vue de déterminer une catégorie ou un type distinct, nous ne pouvons établir une démarcation claire entre les composantes de cadre de lit et d'autres produits spécialisés de bois d'œuvre lorsque nous considérons les circuits de commercialisation et les méthodes de publicité.

---

<sup>190</sup> Toutefois, les défenderesses notent que les cadres de lit ne sont généralement pas vendus en ensembles individuels, parce qu'il serait prohibitif d'emballer, d'expédier et d'entreposer les composantes de cadre de lit sous forme d'ensembles individuels et parce que cette forme de conditionnement ne serait pas compatible avec les processus de fabrication du type « chaîne de montage » des producteurs de cadres de lit. Voir PR Docs. 648, 2001.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le département du Commerce a ensuite conclu :

La différence entre les composantes de cadre de lit à angle droit et à éboutage radial n'est pas une question de catégorie ou de type. Nous convenons avec les requérantes que les deux produits sont du bois d'œuvre. Nous avons accordé une exclusion de la portée aux composantes à éboutage radial parce que les requérantes ont consenti à cette exclusion pour la raison que les composantes à éboutage radial sont facilement identifiables.

Même si l'on accorde que l'exclusion de l'enquête des composantes de cadre de lit à éboutage radial et des ensembles de cadre de lit était une question d'« exclusion de la portée », les défenderesses ont correctement soulevé un argument voulant que les composantes de cadre de lit à angle droit n'appartiennent pas à la même catégorie ou type que les autres produits de bois d'œuvre résineux faisant l'objet de l'enquête antidumping. Le département du Commerce le concède et, dans sa décision définitive, analyse les composantes de cadre de lit à angle droit en employant au moins quelques-uns des facteurs énumérés dans la décision *Diversified Products*. S'attachant étroitement à cette analyse, le groupe spécial conclut que le département du Commerce n'a pas expliqué sa conclusion que l'application des facteurs de la décision *Diversified Products* établit que les composantes de cadre de lit à angle droit appartiennent à la même catégorie ou au même type que les autres marchandises faisant l'objet de l'enquête. Le groupe spécial renvoie la question au département du Commerce, en lui donnant la directive de procéder à une analyse complète des facteurs énumérés dans la décision *Diversified* à l'égard des composantes de cadre de lit à angle droit, de faire état de sa conclusion par rapport à chacun de ses facteurs et d'indiquer au groupe spécial la façon dont il a pondéré ses déterminations par rapport à chacun de ces facteurs.

L'examen de la décision définitive sur ce point ne fournit pas une explication suffisante pour permettre au groupe spécial de discerner la démarche de l'organisme. S'agissant du critère des « caractéristiques physiques » prévu dans la décision *Diversified*, le département du Commerce a conclu qu'il est « difficile de distinguer les composantes

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

de cadre de lit à angle droit des autres produits de bois d'œuvre, sur la base de leurs caractéristiques physiques ». Même si l'on suppose une certaine difficulté à établir de telles distinctions, la décision du département du Commerce semble concéder qu'il existe des différences physiques. Le critère de la décision *Diversified* exige que l'on identifie, dans un premier temps, les caractéristiques physiques de la marchandise analysée, puis qu'on les compare aux caractéristiques de marchandises qui appartiennent, de l'aveu de tous, à la catégorie ou au type. S'il n'existe pas de différences dans les caractéristiques physiques, ou si ces différences sont mineures, cela peut justifier l'organisme de conclure que ce facteur de la décision *Diversified* va dans le sens de l'inclusion de la marchandise dans la même catégorie ou le même type. Mais une simple assertion qu'il est « difficile » de distinguer les composantes de cadre de lit des autres produits de bois d'œuvre n'informe pas le groupe spécial ou un tribunal de révision des similarités ou différences précises qui pourraient constituer le fondement de la conclusion de l'organisme. Même selon le critère de déférence que le groupe spécial applique, la justification donnée par le département du Commerce sur ce point est insuffisante pour permettre au groupe spécial de décider si la conclusion apparente du département sur cette branche du critère de la décision *Diversified* est étayée par une preuve substantielle au dossier. Le groupe spécial n'a pas la liberté de supposer quelles similarités ou différences peuvent avoir été identifiées par le département du Commerce.

S'agissant des deux autres facteurs prévus dans la décision *Diversified* – les attentes des acheteurs finaux et l'utilisation finale de la marchandise –, la décision définitive du département du Commerce concède qu'il existait « des arguments relativement plus forts en faveur du traitement comme une catégorie ou un type distinct par rapport à ces critères que par rapport aux caractéristiques physiques ». Toutefois, le département du Commerce a ensuite jugé :

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

S'agissant des attentes de la clientèle, nous notons qu'elles sont liées à l'utilisation finale particulière, comme c'est le cas de nombreux autres produits spécialisés de bois d'œuvre. Toutefois, parce qu'il existe une multitude de produits spécialisés de bois d'œuvre qui sont définis par leur utilisation finale, il n'est pas faisable de considérer chacun comme une catégorie ou un type de marchandise distinct potentiel. Sur le même fondement, en vue de déterminer une catégorie ou un type distinct, nous ne pouvons établir une démarcation claire entre les composantes de cadre de lit et d'autres produits spécialisés de bois d'œuvre lorsque nous considérons les circuits de commercialisation et les méthodes de publicité<sup>191</sup>.

Toutefois, cet énoncé ne semble pas traduire l'application par le département du Commerce des facteurs de la décision *Diversified* aux composantes de cadre de lit à angle droit, mais plutôt une abdication devant la responsabilité de l'organisme d'y procéder. Concédant qu'« il existe une multitude de produits spécialisés de bois d'œuvre qui sont définis par leur utilisation finale », le département du Commerce établit ainsi qu'il existe un fondement pour l'application de ce facteur de la décision *Diversified* dans son analyse des produits de *bois d'œuvre résineux*, mais refuse ensuite d'y procéder au motif que ce serait « infaisable ». Il n'existe aucune indication, dans le critère de la décision *Diversified Products*, que celui-ci ne doit pas être appliqué dans les cas complexes intéressant un grand nombre de produits. De plus, l'argument du département du Commerce voulant qu'il soit « infaisable » de considérer en l'espèce les facteurs de l'utilisation finale et des attentes de la clientèle, prévus dans la décision *Diversified*, est démenti par l'application que l'organisme fait de ces facteurs s'agissant de la détermination de la catégorie ou du type à l'égard d'autres produits, comme le thuya géant et le pin blanc de l'Est.

De même, la conclusion de l'organisme portant qu'il ne peut « établir une démarcation claire » entre les composantes de cadre de lit et d'autres produits spécialisés de bois d'œuvre lorsqu'il considère « les circuits de commercialisation et les méthodes de publicité » traduit une nouvelle abdication du département du Commerce devant son obligation d'appliquer le facteur prévu dans la décision *Diversified* aux composantes de

---

<sup>191</sup> IDM, Comment 52.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

cadre de lit à angle droit. À vrai dire, compte tenu de la preuve au dossier apparemment non contredite, aisément discernable par le groupe spécial, donnant à penser que les composantes de cadre de lit sont vendues par l'entremise d'un réseau de commercialisation unique, sans publicité, il semblerait facilement possible de formuler des constatations expresses sur ce point. Le groupe spécial ne formulera pas de constatations du genre, mais renverra plutôt l'affaire au département du Commerce en lui donnant la directive de le faire.

**5. Le département du Commerce a correctement conclu que les traverses de chemin de fer usagées ne constituent pas une catégorie ou un type distinct de marchandise**

La défenderesse Anderson Wholesale, Inc. (Anderson) demande au groupe spécial de décider que les traverses de chemin de fer usagées ne sont pas une catégorie ou un type de marchandise correctement inclus dans la portée de la décision définitive. Anderson rappelle l'historique des traverses usagées et signale que les nouvelles traverses ne sont pas incluses dans la portée de l'enquête. Les traverses usagées mises hors service sont importées aux États-Unis en vue de leur emploi dans l'aménagement paysager. Les arguments d'Anderson peuvent se résumer ainsi : 1) il n'est pas logique d'inclure les traverses usagées puisque les traverses neuves ne sont pas incluses; 2) seul le bois d'œuvre résineux classé sous les numéros TDHEU 4407 et 4409 lors de la première fabrication au Canada devrait être inclus (Anderson s'appuie sur le fait que l'ABR ne couvrait que ces produits); 3) les requérantes n'avaient pas l'intention d'inclure les traverses usagées dans la portée de l'enquête, notant que les traverses usagées ne sont pas d'une qualité convenant à la fabrication d'autres produits; 4) l'application du critère de la décision *Diversified Products* devrait conduire à la conclusion que les traverses usagées n'appartiennent pas à la même catégorie ou au même type que le bois d'œuvre résineux, c'est-à-dire qu'elles sont suffisamment différentes pour ne pas être comprises dans ce

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

classement. La défenderesse note que les traverses sont usagées, ont la tête fendue et les côtés avariés. Certaines peuvent être en feuillu et/ou peuvent avoir été fabriquées aux États-Unis, mais la défenderesse reconnaît ne pas être en mesure de déterminer lesquelles, le cas échéant, sont dans cette situation. Également, certaines traverses sont très anciennes. Elles sont achetées presque exclusivement en vue de l'utilisation dans l'aménagement paysager. Elles sont différentes du bois d'œuvre correctement compris dans la portée du fait qu'elles ne peuvent être utilisées en vue d'une transformation ultérieure. Elles sont vendues par l'entremise de divers circuits commerciaux : les chemins de fer vendent les traverses aux enchères à des intermédiaires qui les vendent à Anderson et à d'autres importateurs qui, à leur tour, les revendent aux magasins de détail.

En réponse, le département du Commerce et les requérantes font valoir qu'il n'existe pas de distinction dans les caractéristiques du bois d'œuvre résineux visé par l'enquête selon que le bois d'œuvre est neuf ou usagé. Ils notent qu'Anderson n'est pas en mesure de déterminer lesquelles parmi les traverses sont en feuillu ou si certaines ont été fabriquées aux États-Unis. S'agissant de l'ABR, ils font valoir que le champ d'application de l'accord ne peut déterminer la portée de l'enquête et de l'ordonnance antidumping en cause dans la présente affaire. En particulier, l'exigence de la première transformation n'est pas applicable selon les principes pertinents par rapport à l'enquête antidumping. De plus, font-ils valoir, rien ne soutient la position que les requérantes n'avaient pas l'intention d'inclure les traverses usagées; au contraire, les requérantes ont déclaré expressément au cours de l'enquête qu'elles avaient l'intention d'inclure les traverses usagées. L'exclusion ne serait pas non plus justifiée sur le fondement des critères prévus dans la décision *Diversified Products*.

La portée de la requête et de l'ordonnance est large, ainsi qu'il est exposé dans la décision définitive, et comprend tous les produits classés sous le numéro TDHEU 4407.1000, à savoir « Bois de conifères sciés ou dédossés dans le sens de la longueur ...

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

d'une épaisseur supérieure à six millimètres...<sup>192</sup> » De nombreuses demandes d'exclusion ont été présentées et plusieurs ont été accordées pour diverses raisons. Ainsi qu'il a été indiqué ci-dessus, le département du Commerce a refusé de donner suite à la demande d'Anderson et la plainte d'Anderson au sujet de l'ordonnance est maintenant présentée au groupe spécial.

Dans l'IDM et dans son mémoire présenté au groupe spécial, le département du Commerce a examiné à fond chacun des arguments présentés par Anderson. Bien que les marchandises en question aient déjà été des pièces créosotées utilisées comme traverses de chemin de fer, au moment de l'importation, en vue de la décision en question, elles sont des pièces de bois traitées destinées à être utilisées dans l'aménagement paysager. En fait, elles ne sont plus des traverses de chemin de fer et ne sont pas classées comme telles par les Douanes américaines, mais sont plutôt classées sous le numéro TDHEU 4407, marchandise qui est expressément incluse dans la portée de l'ordonnance. Le classement des traverses neuves n'est pas pertinent. L'ABR n'est non plus d'aucun secours à Anderson parce qu'il s'agissait d'un accord particulier, conclu sans référence aux lois antidumping. S'agissant de l'intention des requérantes, telle qu'elle a été plaidée par Anderson, la portée de la requête et les observations ultérieures des requérantes établissent que la position d'Anderson est erronée.

Le département du Commerce a appliqué les critères énumérés dans la décision *Diversified Products* de façon raisonnable. Comme c'est le cas pour toutes les décisions au sujet de la catégorie ou du type, ainsi qu'il a été exposé plus amplement ci-dessus, l'application des critères de la décision *Diversified Products* suppose un exercice de jugement. Le département du Commerce a expliqué son raisonnement dans l'IDM, Comment 52, l'amenant à conclure que la preuve au dossier et les observations d'Anderson n'établissent pas que les traverses usagées soient différentes d'autres bois

---

<sup>192</sup> Voir 67 Fed. Reg. 15,539 (2 avril 2002); voir aussi 67 Fed. Reg. 36,068 (22 mai 2002).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

destinés à l'aménagement paysager. Le groupe spécial souscrit à cette position. La seule différence des bois en question par rapport aux autres bois utilisés dans l'aménagement paysager est qu'ils ont déjà eu un autre usage et peuvent être endommagés ou avoir la tête fendue. Néanmoins, ils sont utilisés de la même façon en pratique. Ils ne sont donc pas essentiellement différents des autres bois traités qui peuvent être utilisés pour le même usage et sont vendus par l'entremise des mêmes circuits de détail. Le bois d'œuvre résineux, qu'il soit usagé ou neuf, est compris dans la portée de l'ordonnance. Anderson n'est pas en mesure d'étayer son affirmation que certaines des traverses peuvent être en feuillu ou avoir été produites aux États-Unis. Anderson n'a pas persuadé le groupe spécial que le département du Commerce a exercé son jugement de façon déraisonnable à l'égard des traverses usagées.

Pour les motifs qui précèdent, le groupe spécial conclut que la décision du département du Commerce devrait être confirmée.

**6. Le département du Commerce a correctement inclus les produits de bois d'œuvre résineux provenant des provinces Maritimes dans la portée de l'enquête antidumping**

Les Maritimes<sup>193</sup> prétendent que le département du Commerce devrait avoir exempté de l'enquête antidumping le bois d'œuvre résineux provenant des provinces Maritimes. Le bois d'œuvre résineux des Maritimes a été exclu de l'enquête parallèle en vue de l'imposition de droits compensateurs. Les Maritimes soutiennent que des circonstances uniques distinguent les producteurs de bois d'œuvre des Maritimes de ceux du reste du Canada<sup>194</sup> et justifient donc d'exclure également le bois d'œuvre des

---

<sup>193</sup> Voir le *Mémoire des Maritimes*, p. 1 (Le terme s'entend des provinces Maritimes (Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard et Terre-Neuve et Labrador), le Bureau du bois de sciage des Maritimes et les producteurs de bois d'œuvre résineux des provinces Maritimes).

<sup>194</sup> Voir le *Mémoire des Maritimes*, p. 22 et 23. (Les Maritimes plaident que leurs circonstances particulières comprennent le fait que la plus grande partie du bois récolté dans les Maritimes provient de forêts privées qui sont soumises aux forces du marché et qu'il n'existe pas de régime forestier public artificiel forçant la production de bois d'œuvre dans une période où les prix ne peuvent soutenir la

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Maritimes de la présente enquête. Les Maritimes soutiennent que le département du Commerce a le pouvoir de définir les paramètres d'une enquête antidumping, y compris la capacité de définir le « pays » dont provient la marchandise étrangère. Les Maritimes font également valoir que la définition du « pays » peut s'interpréter de manière à exclure des provinces particulières d'une enquête antidumping lorsqu'il n'a pas été présenté d'allégation ou de preuve de dumping à l'égard de ces provinces.

Les Maritimes disent que l'organisme doit, dans l'exercice de son pouvoir de définir les paramètres d'une enquête antidumping, prendre en compte tous les renseignements disponibles. Le département du Commerce aurait donc omis, de manière injustifiable, de considérer pleinement les circonstances spéciales existant aux Maritimes.

Le département du Commerce répond que la portée d'une enquête et de la décision ultérieure relève largement de son pouvoir discrétionnaire. Selon sa pratique générale, le département du Commerce exerce ce pouvoir discrétionnaire d'une manière qui correspond à l'intention de la requête. En l'espèce, la requête, dans la formulation de la portée, couvrait tout le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada (sous réserve de certaines exceptions explicites pour certains produits). La requête n'excluait pas le bois d'œuvre résineux provenant des provinces Maritimes; au contraire, le bois d'œuvre résineux des provinces Maritimes était, et est, traité comme compris dans le bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. En outre, fait valoir le département du Commerce, c'est l'objet d'un examen administratif, non de l'enquête, de déterminer la marge de dumping, le cas échéant. S'il est constaté, au cours d'un examen, qu'un producteur de bois d'œuvre des Maritimes n'a pas pratiqué le dumping de la marchandise en cause, son dépôt lui sera remboursé.

---

production additionnelle. Les Maritimes expliquent pleinement leurs circonstances spéciales dans leur Mémoire, p. 2 à 14).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Le département du Commerce n'est pas forcé de présumer que tout le bois d'œuvre résineux provenant des Maritimes sera vendu à la juste valeur du simple fait que les Maritimes ont des branches de production axées sur le marché recevant peu de subventions. Il existe des ordonnances de dumping à l'encontre de nombreux pays possédant des économies de marché. L'existence ou l'inexistence de subventions, à elle seule, ne fournit pas au département du Commerce une preuve suffisante pour justifier une présomption négative quant à l'existence de dumping.

Le groupe spécial décide que l'organisme n'a pas abusé de son pouvoir discrétionnaire en n'excluant pas de l'enquête antidumping le bois d'œuvre résineux en provenance des Maritimes. En arrivant à cette décision, le groupe spécial est conscient du critère d'examen applicable, soit le caractère raisonnable, et de la déférence dont il faut faire preuve à l'égard du département du Commerce en ce qui concerne la détermination des paramètres de l'enquête. En l'espèce, le département du Commerce a défini les paramètres de l'enquête comme les produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada. Rien n'exige qu'une défenderesse soit exemptée d'une enquête antidumping pour la seule raison qu'elle est exemptée de l'enquête parallèle visant l'imposition de droits compensateurs. Les affaires antidumping et les affaires de droits compensateurs sont des enquêtes distinctes portant sur des questions différentes. Le département du Commerce exerçait son pouvoir discrétionnaire en maintenant pour la présente enquête une portée distincte de celle de l'enquête parallèle visant l'institution de droits compensateurs<sup>195</sup>. Donc, le groupe spécial conclut que la décision du département du Commerce d'inclure les Maritimes dans l'enquête antidumping est conforme à la loi.

---

<sup>195</sup> Le groupe spécial n'examine pas la question de savoir si le département peut définir le « pays » de manière à comprendre un territoire, une province ou un État plutôt que le pays tout entier, parce qu'il conclut que la décision du département d'inclure toutes les provinces dans l'affaire antidumping était conforme à la loi.

## **Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**

### **Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**

#### **Décision du groupe spécial**

- 7. La demande, tardive et tronquée, de commentaires du département du Commerce au sujet des produits inclus dans la catégorie ou le type de marchandise faisant l'objet de l'enquête n'a pas violé le droit des parties à l'application régulière de la loi**

Les défenderesses allèguent qu'on leur a dénié le droit de se faire entendre dans un délai sensé et de façon utile puisque le département du Commerce n'a prévu que trois jours ouvrables et demi pour traiter toutes les décisions provisoires sur la portée. Elles allèguent encore que le département du Commerce n'a pas été en mesure d'apprécier convenablement le bien-fondé de leurs arguments au sujet de la portée parce qu'il s'est accordé moins de deux jours pour considérer ces arguments avant le prononcé de sa décision définitive. En somme, les défenderesses présentent les arguments suivants :

- 1) Le calendrier comprimé fixé par le département du Commerce a violé le droit garanti par le cinquième amendement à l'application régulière de la loi en refusant aux défenderesses l'occasion de se faire entendre dans un délai sensé et de façon utile,
- 2) Le calendrier comprimé fixé par le département du Commerce n'a pas respecté les délais imposés au département du Commerce par la loi et le règlement,
- 3) le département du Commerce n'a pas publié d'avis de l'audience sur la portée dans le Federal Register,
- 4) les actes du département du Commerce sont incompatibles avec les obligations internationales des États-Unis au titre de l'Accord de l'OMC relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994 (l'Accord antidumping), qui incorpore des garanties fondamentales d'application régulière de la loi pour les parties aux enquêtes antidumping.

Les défenderesses plaident que le département du Commerce ne leur a pas accordé suffisamment de temps pour présenter une réponse et des commentaires valables sur les

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

décisions définitives au sujet de la portée. Elles notent le temps que le département du Commerce donne habituellement pour la préparation et la présentation des mémoires en réponse et le manque de temps en l'espèce<sup>196</sup>. Du fait que les défenderesses n'ont disposé que d'un court délai pour consulter leurs clients et pour préparer et présenter leur mémoire en réponse, elles allèguent, notamment, que leur droit à l'application régulière de la loi, garanti par le cinquième amendement, a été violé.

L'application régulière de la loi est essentiellement l'exigence qu'« une personne exposée à un préjudice grave soit informée de la preuve contre elle et qu'on lui donne la possibilité de la contredire<sup>197</sup> ». Tout ce qui est nécessaire, c'est que la procédure soit adaptée, compte tenu de la décision à prendre, « aux capacités et à la situation des personnes qui doivent être entendues »<sup>198</sup>.

L'argument des défenderesses que le département du Commerce ne s'est pas ménagé suffisamment de temps pour prendre une décision convenable est mal fondé. Il appert que le département du Commerce a reconnu le grand nombre de questions au sujet de la portée et a, par conséquent, demandé à toutes les parties intéressées de « présenter leurs commentaires au sujet de la portée de l'enquête dans un délai de vingt jours après la publication de l'avis d'ouverture ». Cette publication a eu lieu le 30 avril 2001<sup>199</sup>. Le département du Commerce a continué de recevoir des commentaires sur les questions relatives à la portée et, au 6 novembre 2001, avait reçu des demandes à cet égard visant approximativement 50 produits<sup>200</sup>. Le département du Commerce avait rassemblé divers renseignements des parties intéressées bien à l'avance des décisions définitives. Les défenderesses avaient eu près d'un an pour présenter des commentaires et formuler des

---

<sup>196</sup> Voir le *Mémoire conjoint des défenderesses*, vol. II, p. 8.

<sup>197</sup> *Matthews v. Eldredge*, 424 U.S. 319, à la p. 348 (1976) (citant *Joint Anti-Fascist Comm. v. McGrath*, 341 U.S. 123, aux p. 171 et 172 (1951)).

<sup>198</sup> *Id.*, p. 349 (citant *Goldberg v. Kelly*, 397 U.S. 254, aux p. 268 et 269 (1970)).

<sup>199</sup> Voir le *Mémoire du département du Commerce*, vol. II, p. 63.

<sup>200</sup> *Id.*, p 63.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

demandes sur des questions de portée avant que le département du Commerce ne leur demande une argumentation écrite en mars. Le fait que les défenderesses n'ont pas eu suffisamment de temps pour répondre à chaque décision relative à la portée ne constitue pas automatiquement une violation de leur droit à l'application régulière de la loi.

« Le réexamen de sa décision par l'organisme après la publication de ses conclusions provisoires n'entraîne pas nécessairement que les parties touchées par la décision n'ont pas eu droit à l'application régulière de la loi. Une partie visée ou touchée par l'examen n'a pas le droit, au titre de l'application régulière de la loi, à recevoir un avis et à présenter des commentaires sur le changement de position de l'organisme dès lors que, tout au long de l'enquête de l'organisme, la partie était raisonnablement informée que l'organisme considérait la solution finalement retenue dans la décision définitive<sup>201</sup>. » En outre, l'organisme « n'est pas tenu d'accorder aux parties intéressées une possibilité illimitée de présenter des commentaires sur chaque modification de sa pratique ou de sa procédure. Disposer autrement imposerait inutilement à l'organisme un cycle sans fin d'avis, de commentaires et de réponses<sup>202</sup>. »

Les défenderesses plaident que le département du Commerce n'a pas observé les délais qui lui étaient imposés par la loi et le règlement. Un délai légal « n'est pas impératif à moins qu'il n'oblige expressément un organisme ou un fonctionnaire à agir dans un délai particulier *et précise la conséquence de l'inobservation de la disposition*<sup>203</sup> ». L'inobservation par le département du Commerce des délais qui lui sont imposés par la loi et le règlement est sans effet et ne donne pas de recours aux défenderesses.

---

<sup>201</sup> *Peer Bearing Co. v. United States*, 182 F. Supp. 2d 1285, aux p. 1301 et 1302 (Ct. Int'l Trade 2001).

<sup>202</sup> *Id.*, p. 302 (citant *British Steel PLC v. United States*, 879 F. Supp. 1254, à la p. 1317 (Ct. Int'l Trade 1995)).

<sup>203</sup> *Alberta Gas Chemicals, Inc. v. United States*, 515 F. Supp. 780, à la p. 785 (Ct. Int'l Trade 1981) (non souligné dans l'original) (citant l'arrêt *Usery v. Whitin Machine Works, Inc.*, 554 F. 2d 498, à la p. 501 (1st Cir. 1977)).

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

Les défenderesses relèvent que le département du Commerce n'a pas publié au Federal Register l'avis de l'audience sur la portée. Toutefois, les défenderesses avaient une connaissance de fait de l'audience sur la portée, de sorte que la non-publication par le département du Commerce devient une erreur anodine.

Enfin, les défenderesses soutiennent que les actes du département du Commerce étaient incompatibles avec les obligations internationales des États-Unis au titre de l'Accord de l'OMC relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994 (l'Accord antidumping), qui incorpore des garanties fondamentales d'application régulière de la loi pour les parties aux enquêtes antidumping. Étant donné que le groupe spécial a décidé que le département du Commerce s'est conformé aux obligations découlant de l'application régulière de la loi en droit américain, la conduite de l'agence peut être déclarée valide sur ce seul fondement.

Manifestement, selon la loi et le règlement, le département du Commerce aurait dû publier plus tôt ses décisions sur la portée et allouer plus de temps à la présentation et à la considération des commentaires. Toutefois, si regrettables soient ces retards, le groupe spécial conclut que le département du Commerce n'a pas violé le droit des défenderesses à l'application régulière de la loi.

**CONCLUSION**

Pour les motifs exposés ci-dessus, le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce en vue de la poursuite de la procédure conformément à la présente opinion. Précisément, le groupe spécial renvoie l'affaire au département du Commerce en lui donnant les directives suivantes :

1. Expliquer le contexte factuel de la décision du département du Commerce que la définition du « produit similaire étranger », en vue du

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

calcul du bénéfice intégré dans la valeur construite, comme étant les ventes globales de la marchandise en cause effectuées par chaque défenderesse canadienne pendant la période d'enquête, est raisonnable et conforme à la loi;

2. Procéder à une nouvelle répartition des coûts de production communs au moyen d'une méthode fondée sur la valeur qui tient compte des différences de dimensions entre les divers produits de bois d'œuvre résineux issus du processus de production mixte;
3. Effectuer un ajustement en vertu de l'article 19 U.S.C. §1677b(a)(6)(c)(ii) pour tenir compte des différences de dimensions entre les divers produits de bois d'œuvre résineux comparés;
4. Exclure les exportations de Scieries Saguenay Ltée (SSL) de la décision définitive sur les ventes IJV prononcée à l'égard d'Abitibi-Consolidated Inc.;
5. Exclure du coût de production et de la valeur construite des produits de bois d'œuvre résineux produits par Abitibi pendant la période d'enquête les coûts de rachat d'options sur actions attribuées aux dirigeants de Donohue, Inc.;
6. Traiter les « éboutures » produites par Abitibi Inc. comme une marchandise en cause plutôt que comme des sous-produits et attribuer des coûts de production aux éboutures produites par Abitibi pendant la période d'enquête;
7. Expliquer son raisonnement l'amenant à la conclusion que, sur la base d'une considération de l'ensemble du dossier, les frais généraux et frais d'administration engagés dans la production de bois d'œuvre de Tembec Inc. d'après les états financiers vérifiés de la société mère sont

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

raisonnables et conformes à la loi, compte tenu de l'obligation de l'organisme, prévue à l'article 19 U.S.C. §1677b(b)(3)(B), de calculer ces frais sur le fondement des « données réelles relatives à la production et aux ventes du produit similaire étranger »;

8. Expliquer pour quelle raison la décision définitive du département du Commerce concernant les frais de crédit de Tembec ne contenait pas d'erreur d'écriture à l'égard du langage de programmation employé pour les conversions de monnaies, ou, dans le cas où la décision définitive contient une telle erreur, l'identifier et la corriger;
9. Expliquer pour quelle raison les prix de cession interne des copeaux de bois de Tembec étaient représentatifs de leur coût de production et constituaient un fondement raisonnable et admissible en vue de calculer une déduction des coûts de production de Tembec;
10. Considérer les prétentions de West Fraser Mills que le département du Commerce a commis une erreur en ajustant la déduction des coûts de production découlant de ses ventes de copeaux de bois qui constituent des sous-produits à des acheteurs non affiliés en Colombie-Britannique pendant la période d'enquête et, en particulier, examiner si le moment des ventes de copeaux de bois par West Fraser à des non-affiliés (dans la première partie de la période d'enquête) et l'existence du contrat à long terme font en sorte que ces ventes ne donnent pas une image fidèle des prix des copeaux de bois de West Fraser pendant la période d'enquête;
11. Fournir une explication complète de la décision du département du Commerce que la semelle de bois jointé ne constitue pas une catégorie ou un type de marchandise distinct en vue de l'enquête, en montrant

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

comment il a appliqué chacun des facteurs prévus dans la décision *Diversified Products* dans le cas de la semelle de bois jointé, les conclusions auxquelles il arrive par rapport à chacun de ces facteurs et la façon dont il a pondéré ces facteurs pour rendre sa décision;

12. Fournir une explication complète de la décision du département du Commerce de ne pas traiter les composantes de cadre de lit à angle droit comme une catégorie ou un type de marchandise distinct en vue de l'enquête, en montrant comment il a appliqué chacun des facteurs prévus dans la décision *Diversified Products* dans le cas des composantes de cadre de lit à angle droit et la façon dont il a pondéré ces facteurs pour rendre sa décision;
13. Publier des marges de dumping (IJV) révisées pour les défenderesses visées par l'enquête, y compris un taux applicable à tous les autres révisé, déterminées après avoir mis en œuvre les directives de renvoi ci-dessus.

Le département du Commerce doit publier sa décision sur renvoi dans un délai de soixante (60) jours à compter de la date de la présente décision. Tout participant souhaitant ensuite contester la décision sur renvoi devra déposer une contestation dans le délai prévu à l'article 73 des *Règles de procédure des groupes spéciaux binationaux formés en vertu de l'article 1904*, et la procédure sera poursuivie, au besoin, conformément à cet article des Règles.

**Dossier du Secrétariat n° USA-CDA-2002-1904-02**  
**Certains produits de bois d'œuvre résineux en provenance du Canada**  
**Décision du groupe spécial**

\_\_\_\_\_  
Jeffery Atik

Jeffery Atik

\_\_\_\_\_  
Ivan R. Feltham

Ivan R. Feltham

\_\_\_\_\_  
W. Roy Hines

W. Roy Hines

\_\_\_\_\_  
John M. Peterson

John M. Peterson

\_\_\_\_\_  
Leon Trakman

Leon Trakman

Le 17 juillet 2003