

Durant cette même période, l'industrie sidérurgique des CE, qui était fortement subventionnée, expédiait de l'acier au Canada à des prix de dumping. Il s'en est suivi plusieurs causes anti-dumping menées avec succès devant les tribunaux contre les exportateurs de pratiquement tous les États membres des CE. Ces causes couvraient un grand nombre de produits.

Pour l'industrie sidérurgique canadienne, les exportations d'acier à destination de l'Europe ne sont que des ventes marginales par suite du coût élevé du transport qui s'échelonne de 40 à 60 \$/t, tandis que les expéditions vers les principaux marchés des États-Unis ne coûtent que 13 à 15 \$/t.

Au niveau international, les industries sidérurgiques ne livrent pas de matériaux secondaires (ou de matériaux non conformes aux spécifications) sur leurs marchés intérieurs. Ceci, pour deux raisons: d'une part, cela réduirait la demande intérieure de produits de première qualité; et d'autre part, les expéditions aux clients de premier choix deviendraient discriminatoires et pourraient se solder par des réactions défavorables de la part d'autres clients. En 1984, Dofasco a procédé à plusieurs expéditions de demi-produits aux CE, ce qui a provoqué des plaintes anti-dumping de la part de l'industrie sidérurgique européenne.

Contrairement à ce qui se passe au Canada et aux États-Unis, il n'y a pas eu d'audiences publiques pour justifier le préjudice. Les enquêteurs des CE ont jugé bon de désigner les ventes de Dofasco comme produit de première qualité, établissant de ce fait une marge anti-dumping de 32 %. Seules Dofasco et Sidbec-Dosco avaient livré de l'acier au cours de la période de référence. Toutefois, les sociétés Stelco, Aciers Algoma Limitée et IPSCO Inc. ont été également pénalisées par cette marge anti-dumping, ce qui excluait toute autre possibilité de ventes à l'avenir.

Dans ces conditions, il n'est pas surprenant que le commerce de l'acier entre le Canada et les CE ait évolué en faveur des Communautés (voir le tableau à la page 19). Les données montrent qu'au cours de la période de référence, la balance commerciale de l'acier n'a été favorable au Canada qu'en 1982, qui était pourtant une année de grande récession internationale. Quoi qu'il en soit, Dofasco a su identifier des possibilités considérables de ventes aux CE. En outre, il est à noter que Dofasco a été le seul grand producteur international à réaliser des bénéfices en 1982.

Spécifications et codes

L'acier est un produit fongible caractérisé par diverses compositions chimiques et une variété de propriétés physiques. Si la plupart des pays ont établi leurs propres spécifications et définitions, il existe une corrélation sur le plan international qui interdit aux pays des CE toute rivalité en matière de spécifications. Il est intéressant de noter que les CE ont élaboré à l'égard des éléments de construction un certain nombre de normes dimensionnelles qui ne correspondent pas aux normes de l'Amérique du Nord. Toutefois, les CE produisent en même temps de l'acier de construction qui est conforme aux normes nord-américaines, ce qui fait ressortir l'importance qu'elle accorde à ce marché.

Un problème important concerne l'Eurocode III des CE (Common Unified Rules for Steel Structures (Règles communes unifiées pour les structures d'acier)). Ces spécifications sont assez différentes des normes canadiennes et américaines. Les exportations canadiennes d'éléments de charpente d'acier aux CE ont été négligeables. Toutefois, les CE sont en train de modifier leurs normes pour se placer dans une position favorable sur le plan international; elles tentent actuellement de faire approuver leurs normes relatives à l'acier de construction par l'Organisation internationale de normalisation (ISO) pour que cet organisme les adopte officiellement. Cette adoption officielle désavantagerait le Canada et les États-Unis sur certains marchés tels ceux des Caraïbes et de l'Amérique du Sud.