



Tribunal canadien du  
commerce extérieur

Canadian International  
Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN  
DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR

# Dumping et subventionnement

---

## CONCLUSIONS ET MOTIFS

Enquête n° NQ-2003-003

Stores vénitiens et lamelles en bois

*Conclusions rendues  
le vendredi 18 juin 2004*

*Motifs rendus  
le vendredi 2 juillet 2004*

**TABLE DES MATIÈRES**

CONCLUSIONS.....	i
EXPOSÉ DES MOTIFS.....	1
CONTEXTE.....	1
RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC .....	2
PRODUIT.....	2
Définition des produits .....	2
Renseignements sur les produits.....	3
Procédés de production .....	4
PRODUCTEURS NATIONAUX.....	5
IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS.....	5
COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION .....	6
Stores standard.....	6
Stores sur mesure.....	6
Lamelles .....	6
POSITIONS DES PARTIES .....	7
SBM.....	7
Shade-O-Matic.....	8
Royal.....	9
Springs.....	10
ANALYSE .....	10
Marchandises similaires et catégories de marchandises .....	11
Production nationale et branche de production nationale .....	14
Effets cumulatifs .....	16
Dommmage.....	17
DEMANDE D'EXCLUSION .....	25
CONCLUSIONS .....	25

EU ÉGARD À une enquête, aux termes de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, concernant :

**STORES VÉNITIENS ET LAMELLES EN BOIS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS  
DU MEXIQUE ET DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, afin de déterminer si le dumping au Canada de stores vénitiens et de lamelles en bois originaires ou exportés du Mexique et de la République populaire de Chine a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

La présente enquête fait suite à la publication d'une décision provisoire datée du 19 février 2004 et d'une décision définitive datée du 17 mai 2004, rendues par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada, selon lesquelles les marchandises susmentionnées ont fait l'objet de dumping et les marges de dumping des marchandises ne sont pas minimales.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que :

- le dumping au Canada de stores vénitiens standard en bois originaires ou exportés de la République populaire de Chine n'a pas causé un dommage, ne menace pas de causer un dommage et n'a pas causé un retard sensible de la mise en production de la branche de production nationale de stores vénitiens standard en bois;
- le dumping au Canada de lamelles en bois originaires ou exportées de la République populaire de Chine a causé un dommage à la branche de production nationale de lamelles en bois.

De plus, conformément aux paragraphes 43(1) et 43(1.01) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que :

- le dumping au Canada de stores vénitiens sur mesure en bois originaires ou exportés du Mexique n'a pas causé un dommage et ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale de stores vénitiens sur mesure en bois;
- le dumping au Canada de lamelles en bois originaires ou exportées du Mexique a causé un dommage à la branche de production nationale de lamelles en bois.

Richard Lafontaine  
Richard Lafontaine  
Membre président

Pierre Gosselin  
Pierre Gosselin  
Membre

Meriel V. M. Bradford  
Meriel V. M. Bradford  
Membre

Susanne Grimes  
Susanne Grimes  
Secrétaire intérimaire

L'exposé des motifs sera publié d'ici 15 jours.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 17 au 21 mai 2004

Membres du Tribunal : Richard Lafontaine, membre président  
Pierre Gosselin, membre  
Meriel V. M. Bradford, membre

Directeur de la recherche : Réal Roy

Rechercheur principal : Martin Giroux

Rechercheur : Pierre Gatto

Économiste : Éric Futin

Préposés aux statistiques : Julie Charlebois  
Marie-Josée Monette  
Rebecca Campbell

Conseiller pour le Tribunal : Eric Wildhaber

Greffier adjoint : Gillian E. Burnett

**PARTICIPANTS :****Producteur national**

Stores de bois Montréal Inc.

**Conseiller/représentant**

Peter Kirby  
Vincent Routhier

**Importateurs/Exportateurs/Autres**

Shade-O-Matic Ltd.

**Conseiller/représentant**

Darrel H. Pearson  
Jesse I. Goldman  
Eli T. Fellman  
Carol Beaul

Royal Group Technologies (Quebec) Inc.  
Royal Group Technologies Limited  
Royal Window Coverings México S.A. de C.V.  
Springs Window Fashions de Mexico, S de R.L.  
de C.V.  
Springs Window Fashions LP

Greg Kanargelidis  
Navin Joneja  
Marianne Smith  
Jamie M. Wilks  
A. Neil Campbell

Urban Outfitters Canada, Inc.  
Urban Outfitters Inc.

Paul Lalonde  
Rajeev Sharma

The NAFTA Office of Mexico in Canada -  
Ambassade du Mexique

Carlos Pinera

Summer Snow Soft Finishings Limited

David H. Weldon

**TÉMOINS :**

Gabriel Alarie  
Président  
SBM Industries

Pierre Roy  
SBM Industries

Jacques Martineau  
Président  
Trans UV Inc.

Sandy Gray  
Président-directeur général  
Caldwell/VSR, Inc.

Emilio Carinci  
Vice-président, Finances  
Shade-O-Matic Ltd.

Donna Battison  
Directrice générale  
Shade-O-Matic Ltd.

Brian Sharpe  
Vice-président, Commercialisation  
Shade-O-Matic Ltd.

Dan Weare  
Directeur commercial national  
Articles ménagers, couvre-fenêtres, luminaires  
Sears Canada, Commercialisation

Herschel Gavsie  
Blinds to Go Inc.

Francisco Nieto  
Vice-président  
Royal Window Coverings México S.A. de C.V.

Collin Hamilton  
Président  
Royal Recouvrements de Fenêtre (Canada) Inc.

Pierre Ghannoum  
Les produits décoratifs Omni

Michael Cech  
Ingénieur de produit  
Springs Window Fashions LP

Gary W. Macdonald  
Directeur général  
Nanik

Adresser toutes les communications à la :

Secrétaire  
Tribunal canadien du commerce extérieur  
Standard Life Centre  
333, avenue Laurier Ouest  
15<sup>e</sup> étage  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G7

Téléphone : (613) 993-3595  
Télécopieur : (613) 990-2439  
Courriel : [secretaire@tcce-citt.gc.ca](mailto:secretaire@tcce-citt.gc.ca)

## EXPOSÉ DES MOTIFS

### CONTEXTE

1. Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup>, afin de déterminer si le dumping au Canada de stores vénitiens et de lamelles en bois, originaires ou exportés du Mexique et de la République populaire de Chine (Chine) (les marchandises en question), a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

2. Le 21 novembre 2003, le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC), à la suite d'une plainte déposée par Stores de bois Montréal Inc. (SBM), a fait ouvrir une enquête afin de déterminer si les marchandises en question faisaient l'objet de dumping. Le 24 novembre 2003, aux termes du paragraphe 34(2) de la *LMSI*, le Tribunal a donné avis aux parties intéressées qu'il avait ouvert une enquête préliminaire de dommage afin de déterminer si les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage ou un retard ou menaçait de causer un dommage à la branche de production nationale. Le 20 janvier 2004, aux termes du paragraphe 37.1(1), le Tribunal a déterminé que les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage à la branche de production nationale.

3. Le 19 février 2004, l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC) (anciennement l'ADRC) a rendu une décision provisoire de dumping à l'égard des marchandises en question. L'ASFC était convaincue, à la suite de son enquête préliminaire, que les marchandises en question avaient fait l'objet de dumping, que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume des marchandises sous-évaluées n'était pas négligeable<sup>2</sup>.

4. Le 20 février 2004, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête<sup>3</sup>. La période visée par l'enquête couvre une période de trois ans, soit du 1<sup>er</sup> janvier 2001 au 31 décembre 2003. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a fait parvenir des questionnaires aux producteurs nationaux, aux importateurs, aux acheteurs et aux producteurs étrangers. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.

5. Le 17 mai 2004, l'ASFC a rendu une décision définitive selon laquelle les marchandises en question avaient fait l'objet de dumping et les marges de dumping n'étaient pas minimales<sup>4</sup>.

6. Une audience avec témoignages publics et à huis clos a été tenue à Ottawa (Ontario) du 17 au 21 mai 2004. SBM, un producteur intégré national, a présenté des observations et était représentée par des conseillers à l'audience. Shade-O-Matic Ltd. (Shade-O-Matic), un fabricant national de stores et un importateur des marchandises en question, a présenté des observations et était représentée par des conseillers à l'audience. Royal Group Technologies Limited, Royal Window Coverings México S.A. de C.V. (Royal México) et Royal Group Technologies Window Coverings (Quebec) Inc. (Royal Québec) (collectivement, Royal) ont aussi présenté des observations et étaient représentées par des conseillers à

---

1. L.R.C. 1985, c. S-15 [*LMSI*].

2. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 11.

3. *Gaz. C.* 2004.I.470.

4. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-04, dossier administratif, vol. 1 à la p. 73.10.

l'audience. Springs Window Fashions LP et Springs Window Fashions de Mexico, S. de R.L. de C.V. (collectivement, Springs) ont présenté une demande d'exclusion de produit et étaient représentées par des conseillers à l'audience. Les produits décoratifs Omni a présenté des observations et a témoigné à l'appui de Springs, alors qu'Abbey Blinds Inc. (Abbey Blinds) a uniquement présenté un exposé écrit. Le Tribunal a aussi entendu le témoignage de témoins de Blinds to Go Inc. (Blinds to Go) et de Sears Canada Inc. (Sears) qui avaient toutes deux été citées à comparaître par le Tribunal.

7. Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, les demandes de renseignements et les réponses afférentes, les témoignages et toutes les pièces déposées par les parties au cours de l'enquête et la transcription de l'audience. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement en matière de confidentialité ont eu accès aux pièces protégées.

8. Le Tribunal a rendu ses conclusions le 18 juin 2004.

## **RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC**

9. L'enquête de l'ASFC portait sur les marchandises en question importées au cours de la période du 1<sup>er</sup> octobre 2002 au 30 septembre 2003.

10. Un seul exportateur du Mexique a fourni une réponse complète à la demande de renseignements de l'ASFC. Au cours de la période visée par l'enquête, 76 p. 100 des exportations au Canada de Royal México ont été sous-évaluées, et la marge de dumping moyenne pondérée était de 28 p. 100. Les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix à l'exportation, se situaient entre 1 p. 100 et 41 p. 100. Aucun exposé complet n'a été reçu des parties ayant participé à l'exportation de marchandises en question de la Chine au cours de la période visée par l'enquête.

11. Dans le cas des exportateurs du Mexique et de la Chine à qui l'on n'avait pas demandé de remplir les questionnaires, la marge de dumping était fondée sur la marge de dumping moyenne pondérée établie pour Royal México. En conséquence, la totalité des marchandises en question que ces exportateurs ont exportées au Canada étaient sous-évaluées et la marge de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation, était de 28 p. 100.

12. Dans le cas des exportateurs du Mexique et de la Chine à qui l'on avait demandé de fournir une réponse complète au questionnaire mais qui n'ont pas répondu, les valeurs normales des marchandises en question ont été déterminées par prescription ministérielle conformément à l'article 29 de la *LMSI*. Les valeurs normales étaient fondées sur la moyenne pondérée des marges estimatives de dumping les plus élevées déterminées pour chacun des importateurs qui avaient fourni une réponse complète au cours de la première étape de l'enquête de l'ASFC. En conséquence, la totalité des marchandises en question que ces entreprises ont exportées au Canada étaient sous-évaluées et la marge de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation, était de 120 p. 100.

## **PRODUIT**

### **Définition des produits**

13. Aux fins de la présente enquête, les marchandises en question sont définies comme étant les stores vénitiens et lamelles en bois, originaires ou exportés du Mexique et de la Chine.

## Renseignements sur les produits

### Stores vénitiens en bois

14. Les stores vénitiens en bois<sup>5</sup> sont utilisés pour couvrir des fenêtres de dimensions variées. Le store est composé d'abord d'un caisson supérieur en métal, PVC ou autres matières, contenant des mécanismes permettant d'orienter les lamelles et d'actionner les cordons. Il est aussi constitué d'échelles, d'un certain nombre de lamelles en bois et d'une traverse inférieure assortie de chevilles servant à tenir les cordons. Enfin, une valence couvre le caisson supérieur lui donnant plus belle apparence. Les lamelles, la traverse inférieure et la valence sont fabriquées à partir d'un bois de même essence, puis elles sont teintées et vernies de manière identique pour leur donner un fini uniforme. Les cordons qui servent à ouvrir ou à fermer le store ou à orienter les lamelles sont munis d'un gland décoratif aux extrémités. Des tringles sont parfois fournies pour contrôler l'orientation des lamelles.

### Stores vénitiens en bois standard

15. Les stores vénitiens en bois standard (stores standard), aussi appelés stores « prêts à poser », sont fabriqués en grandes quantités par un procédé très automatisé et ne sont disponibles que dans une gamme restreinte de tailles et de couleurs. Les stores standard sont importés uniquement de Chine. Leurs dimensions sont de 48 à 72 pouces de hauteur sur 23, 30, 37, 44, 51, 58, 65 et 72 pouces de largeur. Ils sont exportés de Chine en lots dans des conteneurs.

16. L'importateur tient un stock de stores standard qui peuvent être ajustés au point de vente, avec des machines de coupe, qui peuvent réduire la largeur en enlevant jusqu'à 3,5 pouces à chaque extrémité des lames, pour répondre aux besoins du consommateur. Certains détaillants fournissent des directives écrites à leurs clients pour leur permettre d'ajuster eux-mêmes la hauteur.

### Stores vénitiens en bois sur mesure

17. Les stores vénitiens en bois sur mesure (stores sur mesure) sont fabriqués uniquement sur commande du client. Ils ne sont pas gardés en stock. Ils sont offerts dans une fourchette de largeurs de 12 à 96 pouces, leur hauteur pouvant atteindre 120 pouces. Ils sont offerts dans un vaste choix de couleurs et peuvent comporter des accessoires et des raffinements au choix, comme un choix de valences, de types de caisson supérieur, d'échelles, de tringles ou de cordons, de dispositifs de commande à gauche ou à droite du store, etc. Les stores sur mesure sont fabriqués par des fabricants et producteurs canadiens et importés du Mexique et des États-Unis en petites quantités. Ils sont surtout vendus par l'intermédiaire de boutiques spécialisées et de décorateurs d'intérieurs. Ils sont aussi offerts par l'intermédiaire de centres de décoration des grands détaillants. Habituellement, les stores sur mesure sont assortis d'une garantie de plus longue durée et coûtent sensiblement plus cher que les stores standard.

### Lamelles en bois

18. Les lamelles en bois<sup>6</sup> (lamelles) sont le composant principal des stores vénitiens en bois. L'essence de bois la plus souvent utilisée dans la fabrication des lamelles est le tilleul. Les lamelles peuvent aussi être

---

5. Il existe plusieurs désignations pour ce produit : stores vénitiens en bois, stores en bois, stores en tilleul ou autre essence de bois ou simplement stores.

6. Les termes « lames » et « lattes » sont des synonymes de « lamelles ».



fabriquées en d'autres essences, dont le cerisier, le frêne blanc, le hêtre, le peuplier, le ramin<sup>7</sup>, le samba, le chêne rouge et le cèdre rouge. Ces lamelles peuvent être à l'état naturel, teintes, vernies ou peinturées. Leur largeur est généralement d'un pouce ou deux et leur épaisseur est de 1/8 pouce.

## **Procédés de production**

### Stores standard

19. Les stores standard sont fabriqués dans un choix limité de dimensions, de finis et de couleurs. Ils peuvent être ainsi fabriqués en série au moyen de procédés très automatisés. Par exemple, il est possible de couper en même temps de grandes quantités de lamelles, de traverses inférieures et de caissons supérieurs. Il est également possible de perforer simultanément un grand nombre de lamelles ou de caissons en vue de la pose des échelles. Le procédé de fabrication de stores standard est souvent très intégré. Certains fabricants produisent leurs propres cordons, échelles et parties en métal et en matières plastiques. De plus, certains produisent leurs propres lamelles à partir des billes en bois vert. Un tel degré d'intégration exige un investissement considérable en équipements. La Chine est le seul producteur connu de stores standard.

### Stores sur mesure

20. La fabrication de stores sur mesure comprend cinq étapes : 1) on prépare le caisson supérieur — on le taille aux dimensions désirées, on le perce et on y incorpore plusieurs composants; 2) on apprête les lamelles, la valence et la traverse inférieure — on les sélectionne et on les taille à la largeur appropriée; 3) ces différentes pièces sont ensuite assemblées mécaniquement — on place le caisson supérieur sur une machine, on perce les lamelles afin d'enfiler les cordons qui retiendront le store, on installe la traverse inférieure et on y rattache les cordons; 4) le store est ensuite acheminé à un poste d'inspection où on vérifie la largeur du store, ses fonctions mécaniques et la disposition des lamelles pour obtenir la meilleure uniformité possible au niveau de la couleur; 5) le store est acheminé aux fins d'emballage et d'expédition.

### Lamelles

21. Les lamelles sont fabriquées en cinq étapes : 1) les planches de bois sont posées sur un planeur en vue de leur calibrage et de leur coupe aux dimensions voulues (longueur et épaisseur); 2) les planches de bois sont coupées pour obtenir des blocs de la largeur voulue; 3) les nœuds et imperfections du bois sont éliminés à l'aide d'une ébouteuse; 4) les blocs de bois sont transformés en lamelles à l'aide d'une moulurière; 5) les lamelles sont sablées à la machine.

22. Les lamelles brutes sont ensuite recouvertes d'une teinture, d'une peinture ou d'un vernis. Les lamelles sont teintes mécaniquement et séchées rapidement, en général à l'ultraviolet. Elles peuvent aussi être teintes à la main pour obtenir certains finis ou certaines couleurs.

---

7. Les produits de ramin qui sont importés au Canada doivent être accompagnés d'un permis d'exportation CITES (Convention sur le commerce international des espèces de faune et de flore sauvages menacées d'extinction) délivré par le pays exportateur si le bois provient d'un pays ayant inscrit le ramin sur la liste des espèces protégées, ou d'un permis d'exportation CITES, d'un certificat d'origine CITES ou d'un certificat de réexportation CITES, si le spécimen provient d'un autre pays.

## PRODUCTEURS NATIONAUX

23. Le Tribunal a recensé 27 producteurs<sup>8</sup> de stores vénitiens en bois et les a répartis en trois catégories : (1) les producteurs intégrés<sup>9</sup>; (2) les fabricants<sup>10</sup> qui importent des stores ou des lamelles de pays non visés ou achètent des lamelles de distributeurs canadiens; (3) les fabricants qui importent des stores (presque exclusivement des stores standard) ou des lamelles des pays visés.

24. En plus de SBM, il y a trois autres producteurs intégrés. Il s'agit de Trans UV Inc. (Trans UV), Les Stores A.T.S. Enr. (ATS) et Les Industries La Belle. Les plus grands fabricants sont les suivants : Abbey Blinds, Blinds To Go, Hunter Douglas Canada Inc. (Hunter Douglas), Levolor Home Fashions Canada (Levolor) et Shade-O-Matic. En plus des fabricants susmentionnés, les autres fabricants de stores vénitiens en bois comprennent les fabricants suivants : Ameuriq Inc. (Ameuriq), Benmar Industries, Blinds by Vertican Inc., Caroflex Inc., Delor Window Coverings Inc. (Delor), Elite Window Fashions, Finecraft Custom Shutters Ltd., Forever Window Screens and Blinds Manufacturing (Forever Window), George N. Jackson Limited, HeeShade Blinds Inc., Innovatex Inc. (Innovatex), Les Industries l'Avant-Garde Inc. (Avant-Garde), MERA Industries, Polar Home Fashions Inc. (Polar), SOHJI-CO Inc., Trico Window Coverings Co. Ltd., Tri-Sol Shutters & Blinds, Inc. et VP Fabricant de Stores.

## IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

25. L'ASFC a recensé 43 importateurs des marchandises en question durant la période visée par son enquête. Le Tribunal a envoyé des questionnaires à des importateurs qui représentaient bien au-delà de 90 p. 100 des importations en provenance de Chine et du Mexique, selon les données recensées par Statistique Canada. Les réponses au questionnaire du Tribunal ont indiqué que Sears, Bouclair Inc. (Bouclair), Shade-O-Matic, Ikea Wholesale Limited Partnership (Ikea) et Polar étaient les plus grands importateurs de stores vénitiens en bois des pays visés<sup>11</sup>. Collectivement, ces entreprises représentaient plus de 80 p. 100 des importations de stores vénitiens en bois durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Les réponses indiquaient également que les plus grands fabricants susmentionnés et un distributeur constituaient les plus grands importateurs de lamelles durant la période visée par l'enquête du Tribunal.

26. L'ASFC a recensé 31 entreprises qui ont exporté les marchandises en question au Canada durant la période visée par son enquête. Le Tribunal a envoyé des questionnaires à l'intention des producteurs étrangers à des exportateurs qui représentaient plus de 75 p. 100 des importations en provenance de Chine et du Mexique, selon les données recensées par Statistique Canada. Les entreprises suivantes ont été les seules à y répondre : Yeo Long Wooden Ware Company Ltd. (Yeo Long) de la Chine et Royal México du Mexique.

---

8. Il existe d'autres producteurs, mais il s'agit de très petits producteurs.

9. Les producteurs intégrés fabriquent leurs lamelles et les utilisent dans la fabrication de leurs stores.

10. Désignés par l'expression producteurs/fabricants dans le *Rapport du personnel préalable à l'audience* du Tribunal.

11. Shade-O-Matic et Polar sont des importateurs et des fabricants.

## COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

### Stores standard

27. Les stores standard sont importés de Chine et vendus par des magasins à rayons multiples, des magasins à grande surface, des grandes boutiques spécialisées et, parfois, des fabricants. Sears<sup>12</sup>, Ikea et, dans une moindre mesure, La Société Canadian Tire Limitée figurent au nombre des magasins à rayons multiples et des magasins à grande surface qui vendent les stores standard. Bouclair constitue la principale boutique spécialisée qui vend des stores standard, et Shade-O-Matic et Polar<sup>13</sup> sont les principaux fabricants. Shade-O-Matic vend des stores standard à des magasins à rayons multiples, à certains magasins à grande surface du secteur de la rénovation de maisons<sup>14</sup> et à certains grands détaillants à succursales régionaux du secteur de la décoration<sup>15</sup>, et un autre importateur les vend à Royal Québec qui les revend à des détaillants dans l'ensemble du Canada.

### Stores sur mesure

28. Les stores sur mesure sont fabriqués presque exclusivement par des producteurs canadiens, qu'il s'agisse de producteurs intégrés ou de fabricants. Les producteurs les vendent principalement à des boutiques spécialisées, à des décorateurs ou à des consommateurs, soit directement soit par l'intermédiaire d'agents commerciaux. Quelques grands fabricants vendent aussi à de grands détaillants et à des magasins à rayons multiples. Enfin, certains fabricants et détaillants importent et vendent, en quantités limitées, des stores sur mesure provenant du Mexique et des États-Unis.

### Lamelles

29. Les producteurs intégrés fabriquent leurs propres lamelles et s'en servent dans la fabrication de leurs stores. Les grands fabricants<sup>16</sup> importent les lamelles directement, principalement des États-Unis<sup>17</sup>. Les petits fabricants importent aussi leurs lamelles directement, dans certains cas, ou les achètent des distributeurs. Les lamelles n'ont d'autre objet ou utilisation commerciale que d'être des composants de stores vénitiens en bois.

---

12. Sears est l'importateur attitré de tous les stores standard qu'elle a importés de Chine. Cependant, elle les achète de Shade-O-Matic.

13. Blinds to Go vend aussi des stores standard, mais en petites quantités seulement.

14. Comme Home Depot, Rona/Revy et Reno-Depot.

15. Comme Verti Store et Window & Bed Covers.

16. Les fabricants ne produisent pas les lamelles; ils assemblent les stores surtout à partir de lamelles importées.

17. Le 30 avril 2004, l'ASFC a informé le Tribunal que les lamelles brutes et non finies exportées de la Chine et subissant un complément d'ouvrage aux États-Unis, avant leur importation au Canada à titre de marchandises originaires d'un pays partie à l'ALÉNA, sont considérées comme des marchandises originaires de la Chine et sont donc des marchandises en question. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-01B, dossier administratif, vol. 1 à la p. 43.2.

## POSITIONS DES PARTIES<sup>18</sup>

### SBM

30. SBM a soutenu que les lamelles et les stores, sur mesure et standard, constituent une seule catégorie de marchandises. Selon SBM, puisque les lamelles sont le principal composant des stores, elles devraient donc, en conformité avec la jurisprudence du Tribunal et de ses prédécesseurs, être considérées comme faisant partie de la même catégorie de marchandises que le produit fini, notamment afin d'empêcher le contournement. Quant aux stores standard et aux stores sur mesure, SBM a soutenu qu'ils servent à la même utilisation finale, que leurs caractéristiques physiques et méthodes de fabrication sont les mêmes et qu'ils se livrent directement concurrence sur le marché.

31. SBM a soutenu que la branche de production nationale se compose uniquement des producteurs intégrés parce que ces derniers sont les seuls producteurs de stores et de lamelles. SBM a dit être d'avis que sa production, avec celle de Trans UV, représente une proportion majeure de la production collective nationale. Toutefois, si le Tribunal devait inclure les fabricants dans la branche de production nationale, SBM a soutenu que les fabricants qui sont associés à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées, ou qui sont eux-mêmes importateurs de telles marchandises, devraient être exclus en application de la définition de l'expression « branche de production nationale » énoncée au paragraphe 2(1) de la *LMSI*.

32. De plus, d'après SBM, les éléments de preuve dans la présente enquête sont tels que le Tribunal devrait évaluer l'effet cumulatif du dumping des stores vénitiens et des lamelles en bois en provenance et de Chine et du Mexique.

33. SBM a soutenu que le dumping des marchandises en question avait entraîné la banalisation des stores en bois; il s'agit là d'un indice que le dumping a causé un dommage à la branche de production nationale. Elle a ajouté que la branche de production de stores des États-Unis a été décimée à cause, en partie, du même phénomène. Selon SBM, cette banalisation a perturbé l'assortiment normal de produits concurrentiels dans la catégorie des couvre-fenêtres au détriment des producteurs nationaux.

34. SBM a ajouté que le dommage subi par la branche de production nationale était manifeste au vu des appels répétés de ses clients habituels pour obtenir des remises ou de l'absence de commandes en provenance de tels clients. Elle a allégué que le marché des stores en bois est en croissance, mais que la branche de production nationale n'a pas pu obtenir sa juste part de cette croissance. SBM a soutenu que les fabricants nationaux ont pu profiter de la perturbation susmentionnée du marché en compensant les pertes de ventes de stores sur mesure par des ventes à partir de stores standard importés ou d'autres couvre-fenêtres non en question. Cependant, pour être un des participants sur le marché des stores standard, il faut, d'après SBM, avoir les machines de coupe qui permettent d'ajuster sur mesure le produit en fonction des besoins du client. SBM a soutenu ne pas produire de stores non ajustés comme les producteurs chinois le font. Le dumping de stores standard en provenance de Chine, selon SBM, a empêché la branche de production nationale de se lancer dans la catégorie des stores standard et, par conséquent, la branche de production dispose d'une capacité inutilisée, tant pour la production de lamelles que pour la production de stores. D'après SBM, il y a eu cannibalisation des ventes de la branche de production nationale par les clients qui recherchaient l'optimisation des ressources et qui se sont donc tournés vers les stores sous-évalués, les produits fabriqués à partir de lamelles sous-évaluées ou d'autres types de couvre-fenêtres, plutôt que vers les

---

18. Cette partie du texte a pour objet de décrire diverses observations clés soumises par les parties. Elle ne constitue pas un compte rendu exhaustif.

stores en bois sur mesure fabriqués par les producteurs intégrés nationaux. Dans la mesure où il y a là concurrence au sein même de la branche de production, selon SBM, les producteurs intégrés se battent entre eux car ce qui reste du marché ne représente plus grand-chose.

35. Subsidiairement, SBM a soutenu que la branche de production nationale est confrontée à la menace d'un dommage à cause de la capacité excédentaire chinoise et mexicaine. Elle a aussi soutenu que l'exclusion de produits fondée sur une marque de commerce ou un prix reconnu demandée par Springs n'est pas justifiée. À cet égard, SBM a aussi souligné que le Mexique dispose d'une capacité excédentaire de production et d'expédition au Canada et que les importations de Springs livrent directement concurrence aux produits offerts par SBM et d'autres producteurs nationaux.

### **Shade-O-Matic**

36. Shade-O-Matic a soutenu que l'assemblage de stores vénitiens en bois en utilisant les lamelles importées constitue une production nationale. Elle a aussi soutenu que les parties associées aux importateurs ou aux exportateurs de marchandises sous-évaluées, de même que celles qui importent elles-mêmes de telles marchandises, ne doivent pas être exclues du secteur des producteurs nationaux qui composent la branche de production nationale au sens du paragraphe 2(1) de la *LMSI*. Pour les motifs susmentionnés, selon Shade-O-Matic, les parties qui affirment dans la présente enquête avoir subi un dommage ne représentent pas une proportion majeure de la production collective de marchandises similaires.

37. Selon Shade-O-Matic, les marchandises en question se répartissent en trois catégories de marchandises : les lamelles, les stores standard et les stores sur mesure. Les stores et les lamelles n'ont pas la même apparence, sont fabriqués au moyen de machines différentes, servent à des fins différentes, et leurs prix et leurs circuits de distribution sont très différents. Shade-O-Matic a soutenu que les stores sont un ensemble de composants à faible valeur, les lamelles n'étant pas un composant qui représente la valeur principale. De plus, puisque les stores que vendent les fabricants sont plus chers que ceux vendus par SBM, il s'ensuit, selon Shade-O-Matic, que rien ne prouve que les lamelles sous-évaluées permettent aux fabricants de mieux livrer concurrence au niveau du prix. En ce qui a trait aux stores standard et aux stores sur mesure, Shade-O-Matic a affirmé que les éléments de preuve au dossier militent, en très grande majorité, dans le sens d'une décision selon laquelle ces stores constituent deux catégories de marchandises; entre autres, ils présentent des différences notables sous les angles des caractéristiques, de la qualité et de l'apparence, des procédés de production, des circuits de distribution, des consommateurs, des garanties et des prix. De plus, on ne devrait pas comparer les stores sur mesure de production nationale et les stores importés après qu'ils ont été coupés à dimension. Shade-O-Matic a soutenu qu'il faut comparer les stores en bois standard tels qu'ils sont au moment de leur importation. Elle a ajouté que les stores qui sont modifiés après leur importation et qui sont sur le marché ne peuvent causer un dommage à la production canadienne.

38. Shade-O-Matic a soutenu que tout dommage subi par SBM a été causé non pas par le dumping mais plutôt par l'absence de planification de cette dernière ou de sa reconnaissance en temps opportun de l'évolution des exigences des clients, par la concurrence au sein même de la branche de production sur le marché du Québec et par la compréhension insuffisante qu'a SBM de certains aspects du marché, notamment du fait que le marché des stores en bois sur mesure a atteint sa maturité, que les fabricants nationaux de stores n'achèteront pas de lamelles d'un concurrent qui offre des stores sur mesure, que les prix traditionnels des États-Unis pour l'achat en volume des lamelles est considérablement inférieur aux prix retenus par SBM pour fonder sa décision de se lancer dans la production de lamelles, et que SBM n'a pas reconnu qu'elle ne pourrait pas livrer concurrence sur les marchés étrangers ou nationaux des stores standard ou des lamelles.

39. Shade-O-Matic a soutenu que la décision de SBM de viser l'intégration verticale dans la fabrication de stores sur mesure a échoué à cause de l'absence d'économies d'échelle et que, totalement à l'opposé, le modèle de structure retenu par les fabricants chinois de stores standard et de lamelles leur a permis de tirer parti de telles économies d'échelle. À cet égard, Shade-O-Matic a fait ressortir les données sur la productivité, par entreprise, qui figurent au dossier de l'espèce et a fait observer que ces données établissent que le modèle de distribution et d'intégration horizontale des fabricants nationaux de stores est préférable au modèle d'intégration verticale retenu par SBM ou par Trans UV.

40. Shade-O-Matic a soutenu que SBM ne peut faire valoir les indicateurs habituels de dommage, puisque ses prix sont demeurés les mêmes, qu'elle n'a pas perdu de part de marché et que ses marges brutes et ses niveaux d'emploi n'ont pas été touchés. Tout comme Trans UV, SBM a continué d'investir des capitaux; sa productivité et ses liquidités n'ont pas été touchées de manière défavorable; la conjoncture macroéconomique ne permet pas de conclure à un dommage. Enfin, selon les observations de Shade-O-Matic, il n'y a pas de preuve de menace de dommage en l'espèce. En l'absence d'accès par la branche de production nationale à des machines de coupe brevetées, rien ne prouve que les stores standard peuvent être vendus aux clients de Shade-O-Matic à partir de la production canadienne. De plus, il n'a pas été établi qu'il existe un marché des stores en bois sur mesure en Chine, ni que la Chine pourrait produire des stores sur mesure aux fins d'exportation au Canada, étant donné les délais et les coûts d'expédition associés à des commandes individuelles. Le volume des stores sur mesure importés du Mexique a été négligeable. Quant aux lamelles, selon Shade-O-Matic, il est impossible de remplacer les lamelles finies originaires des États-Unis. Indépendamment du dumping, ces lamelles demeureront extrêmement concurrentielles au niveau des prix. Ces éléments ne changeront vraisemblablement pas dans un avenir prévisible.

### **Royal**

41. Royal a dit faire siennes les observations de Shade-O-Matic sur l'existence de trois catégories de marchandises.

42. Elle a ajouté que le Tribunal ne doit pas cumuler les effets du dumping des pays en question pour les motifs suivants : (1) il n'a pas été conclu que le volume des marchandises importées du Mexique n'est pas négligeable; (2) les conditions de concurrence entre les importations du Mexique et celles de la Chine sont différentes, de sorte qu'il n'est pas indiqué d'évaluer les effets cumulatifs des marchandises en question.

43. Royal a mis en doute certains aspects de la méthodologie statistique appliquée par le personnel de la recherche du Tribunal relativement à l'absence de détermination satisfaisante des volumes. En ce qui a trait aux conditions de concurrence, Royal a soutenu que les stores importés de Chine et du Mexique présentent des différences marquées du point de vue de leurs caractéristiques physiques, puisque les stores du Mexique sont des stores sur mesure, tandis que ceux de la Chine sont exclusivement des stores standard. De plus, les lamelles mexicaines sont de plus grande qualité que celles originaires de la Chine; les lamelles et les stores standard du Mexique sont destinés à des clients particuliers, tandis que les lamelles et les stores standard de la Chine sont destinés à l'ensemble du marché; les marchandises en question se vendent à différents niveaux du circuit de distribution; enfin, le Mexique fait partie du marché intégré de l'Amérique du Nord.

44. Royal a réitéré l'opinion de Shade-O-Matic selon laquelle la branche de production nationale ne subit pas de dommage et n'est pas menacée de subir un dommage et a souligné l'absence de bon nombre des mêmes facteurs analysés par Shade-O-Matic. De plus, Royal a souligné que l'hypothèse de base de SBM, selon laquelle la demande de stores en bois a récemment explosé, est dénuée de fondement; les

éléments de preuve montrent plutôt que les ventes sont demeurées stables ou ont légèrement fléchi durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Royal a aussi affirmé que les ventes canadiennes de stores mexicains ont toujours été faibles et qu'elles ont reculé, tant en chiffres absolus qu'en chiffres relatifs, durant la même période. Dans la mesure où le Tribunal est disposé à reconnaître l'existence d'une véritable branche de production nationale de lamelles, Royal a soutenu que cette dernière ne montre aucun signe de dommage, puisque la demande de lamelles de production nationale demeure stable. De plus, même s'il y a conclusions de dommage à l'égard des lamelles chinoises, le prix des lamelles des États-Unis demeurera inférieur au coût moyen de production de la branche de production nationale. Royal a souligné qu'il importe que le Tribunal prenne en considération la bonne santé globale de la branche de production nationale; cette dernière ne se porte peut-être pas aussi bien qu'elle le souhaiterait, mais elle ne montre aucun des signes connus de dommage causé par le dumping, et SBM a témoigné à huis clos que les possibilités d'exportation étaient prometteuses.

45. Royal a énuméré d'autres facteurs que le dumping qui, à son avis, ont causé un dommage en ce qui a trait aux producteurs de stores en bois, y compris le déplacement de la demande des consommateurs sur le marché des stores vénitiens en bois, où les produits de couvre-fenêtres sont assujettis au caprice de la mode et au cycle de vie des produits, ainsi que l'incapacité des producteurs intégrés de satisfaire aux critères prescrits par des détaillants comme Sears.

### **Springs**

46. Si le Tribunal devait rendre des conclusions de dommage, Springs a demandé une exclusion visant les stores vénitiens en bois, de première qualité, fabriqués sur mesure, à l'intention de clients particuliers, comme ceux qui sont vendus sous ses marques de commerce Nanik, Nanik/Timberline et Graber, qui ne sont pas vendus par l'intermédiaire de magasins à grande surface, comme Home Depot et Rona, ou de grands détaillants, comme Sears.

47. Springs a fondé sa demande sur l'allégation selon laquelle ses marques ne livrent pas concurrence aux marchandises nationales. Elle a souligné les différences des points de vue de la qualité, du prix, de la garantie, du marché ciblé et de la loyauté à la marque. Elle a affirmé que sa demande d'exclusion, si elle est accueillie, pourrait être administrée en établissant un plancher de prix reconnu suffisamment élevé, supérieur à celui des produits de la branche de production nationale.

### **ANALYSE**

48. Aux termes de l'article 42 de la *LMSI*, le Tribunal est tenu de procéder à une enquête sur la question de savoir si le dumping des marchandises auxquelles s'applique la décision provisoire a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) de la *LMSI* comme un « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». L'expression « branche de production nationale », à son tour, est définie, en partie, comme « l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ». Le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes, et le Tribunal n'a pas à rendre de conclusions se rapportant à une menace aux termes du paragraphe 43(1) sauf s'il conclut d'abord qu'il n'y a pas eu de dommage.

49. Le Tribunal doit donc d'abord déterminer quelles sont les marchandises similaires et les producteurs nationaux qui constituent la branche de production nationale. Il établira ensuite si les conditions préalables à l'évaluation des effets cumulatifs du dumping des pays en question sur la branche de production nationale sont présentes. Ensuite, il déterminera les effets du dumping des marchandises en question sur la branche de production nationale pour chacun des pays et pour les pays cumulés, le cas échéant. Le Tribunal déterminera ensuite si ces effets constituent un dommage ou un retard ou s'ils représentent une menace de dommage. Dans son analyse du dommage, le Tribunal examinera d'autres facteurs pertinents pour s'assurer qu'il n'attribue pas au dumping un dommage causé par d'autres facteurs.

### Marchandises similaires et catégories de marchandises

50. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit les « marchandises similaires » par rapport à toutes les autres marchandises, de la façon suivante :

- a) marchandises identiques aux marchandises en cause;
- b) à défaut, marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises en cause.

51. Dans sa décision provisoire de dommage sur cette question, le Tribunal a conclu « que la question de savoir s'il devrait y avoir plus d'une [catégorie] de marchandises mérite d'être examinée davantage ». Il a donc demandé à l'ASFC de recueillir des renseignements sur le dumping de stores vénitiens en bois, de lamelles en bois, et de stores vénitiens et de lamelles en bois ensemble<sup>19</sup>.

52. Dans l'examen de la question des catégories de marchandises et des marchandises similaires, le Tribunal tient habituellement compte d'un nombre de facteurs, dont les caractéristiques physiques des marchandises (comme l'apparence), le procédé de fabrication, les caractéristiques du marché (comme la substituabilité, l'établissement des prix et les circuits de distribution) et la question de savoir si les marchandises nationales répondent aux mêmes besoins des clients que les marchandises importées. Si le Tribunal conclut qu'il y a plus d'une catégorie de marchandises, la question de savoir si les marchandises sous-évaluées ont causé ou menacent de causer un dommage à une branche de production nationale produisant chaque catégorie de marchandises similaires correspondante doit être prise en considération séparément pour chaque catégorie.

53. SBM a prétendu qu'il y a une seule catégorie de marchandises similaires en se fondant sur la pratique antérieure continue du Tribunal et de ses prédécesseurs qui, selon elle, consiste à considérer les principaux composants d'un produit fini comme faisant partie de la même catégorie de marchandises que le produit fini en question. Entre autres, elle a cité les enquêtes sur les *Bicyclettes*, les *Pinceaux* et les *Albums de photos*<sup>20</sup>. Shade-O-Matic et Royal ont remis en question l'applicabilité de ces affaires pour le cas des lamelles et des stores vénitiens.

---

19. Dans ses feuilles de travail confidentielles remises au Tribunal avec sa décision définitive de dumping en date du 17 mai 2004, l'ASFC a fourni des renseignements pour les stores et les lamelles séparément. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-05 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 18.2-18.59.

20. *Bicyclettes assemblées ou démontées, et cadres de bicyclettes, fourches, guidons en acier et roues, (pneus et chambres à air non compris)* (8 novembre 1977), enquête n° ADT-11-77 (ADT); *Pinceaux utilisant la soie de porc comme matière de filament, et des parties constituantes appelées « heads » (têtes)* (20 juin 1984), enquête n° ADT-6-84 (ADT); *Albums de photos à feuilles auto-adhésives (importés ensemble ou séparément) et feuilles auto-adhésives* (2 janvier 1991), NQ-90-003 (TCCE) [*Albums de photos*]; voir également pièce du fabricant A-01, paras. 42-47, dossier administratif, vol. 11.



54. Étant donné qu'elles semblent principalement avoir été motivées par le désir de prévenir les problèmes de détournement, le Tribunal ne considère pas ces affaires comme une autorité permettant de traiter les critères concernés aux termes de la *LMSI*. Il considère plutôt que la *LMSI* l'enjoint à se limiter à entrer dans la définition de marchandises similaires l'une d'uniquement deux choses : les marchandises qui sont identiques ou les marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches les unes des autres<sup>21</sup>.

55. Le Tribunal conclut qu'il existe trois catégories de marchandises : les stores standard, les stores sur mesure et les lamelles. Il est également d'avis que les stores sur mesure produits au pays sont des marchandises similaires aux stores sur mesure en question et que les lamelles fabriquées au pays sont des marchandises similaires aux lamelles en question.

Les stores standard ne sont pas similaires aux stores sur mesure

56. Le Tribunal est d'avis que, d'après les éléments de preuve, les stores standard ne sont pas similaires aux stores sur mesure parce qu'ils sont très différents du point de vue des caractéristiques physiques, des procédés de fabrication, de la qualité, du prix, de la substituabilité et des méthodes de commercialisation<sup>22</sup>.

57. En ce qui a trait aux caractéristiques physiques, d'après les éléments de preuve, les stores sur mesure sont offerts dans une gamme étendue de couleurs (plus de 200), de colorants et de finis (peinturés à la main ou à la machine) et d'essences<sup>23</sup>. La largeur et la longueur exactes varient d'une commande à l'autre<sup>24</sup>. De plus, les options et les caractéristiques offertes par les fabricants de stores sur mesure sont conçues pour mettre en valeur l'aspect mode et dépassent nettement en nombre celles qui sont offertes par les fabricants de stores standard<sup>25</sup>. Par ailleurs, les stores standard se vendent uniquement dans une gamme limitée de largeurs et de longueurs qui sont la norme dans l'industrie<sup>26</sup>. D'après certains éléments de preuve, il existe des différences dans la qualité du bois et le fini<sup>27</sup>.

58. En ce qui a trait aux différents procédés de fabrication, le Tribunal remarque que les commandes de stores sur mesure ne sont pas regroupées en fonction des dimensions, de la couleur ou des caractéristiques ni de combinaisons de ce genre d'exigences. En fait, les stores sur mesure sont fabriqués un à un, une commande à la fois<sup>28</sup>. Bien que le Tribunal ait également entendu des témoignages selon lesquels les procédés de production se mécanisent de plus en plus au Canada, il remarque que la fabrication des stores sur mesure comporte un certain degré d'expertise artisanale (p. ex., l'application à la main de couleurs spéciales, des ajustements précis à la finition pour assurer l'uniformité de la couleur), qu'on ne voit pas dans

---

21. Le Tribunal remarque les motifs distincts du membre Trudeau dans *Albums de photos* aux pp. 17-20.

22. Le Tribunal reconnaît certaines similitudes dans l'utilisation finale; les deux catégories de stores sont destinées à recouvrir des fenêtres.

23. Pièce du fabricant A-01, para. 19, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004 aux pp. 16-17.

24. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004 aux pp. 225-227; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 mai 2004 aux pp. 286-293.

25. Pièce du fabricant ou de l'importateur B-03, para. 28, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004 aux pp. 563-564.

26. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 17.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004 à la p. 625; pièce E-01 du producteur étranger, paras. 18, 20, dossier administratif, vol. 13.

28. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004 aux pp. 225-227; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 mai 2004, aux pp. 286-293.

la fabrication des stores standard; le Tribunal n'a pas de raison de croire que cette situation est différente de celle de l'industrie de la fabrication des stores sur mesure mexicains<sup>29</sup>. Par ailleurs, les stores standard sont produits en série dans un nombre limité de dimensions et de couleurs standard<sup>30</sup> pour être vendus ensuite à des importateurs ou à de grands détaillants, et sont expédiés en lots dans des conteneurs. De l'avis du Tribunal, pour les motifs qui précèdent, il existe donc des différences marquées dans l'apparence, le procédé de fabrication et la qualité entre les stores standard et les stores sur mesure qui permettent difficilement d'affirmer que les deux sortes de stores ont des caractéristiques très proches les unes des autres.

59. De même, d'après des éléments de preuve substantiels et non contestés au dossier, le prix constitue une différence déterminante entre les stores standard et les stores sur mesure<sup>31</sup>. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels, au-delà d'un certain prix reconnu, la demande de stores standard fléchit, les clients se tournant vers d'autres types de couvre-fenêtres, pour la plupart meilleur marché (notamment les rideaux et les stores en aluminium ou en simili-bois), plutôt que les stores sur mesure<sup>32</sup>. Ces constatations amènent le Tribunal à reconnaître que les stores sur mesure se trouvent dans un créneau du marché de produits haut de gamme, composé de consommateurs soucieux de la mode et moins sensibles aux fluctuations des prix<sup>33</sup>. Par ailleurs, les acheteurs de stores standard sont à la recherche de couvre-fenêtres utilitaires vendus à un juste prix, et la mode n'est pas leur premier souci<sup>34</sup>.

60. Enfin, le Tribunal fait remarquer que les points de vente et les méthodes de commercialisation pour les stores standard et les stores sur mesure sont, à bien des égards, différents<sup>35</sup>. Même s'il existe un certain chevauchement à cet égard, les stores sur mesure se vendent surtout dans des boutiques spécialisées ou par l'entremise de décorateurs d'intérieurs; en revanche, les stores standard se retrouvent en grande partie dans les magasins à rayons multiples et les magasins à grande surface, où ils sont commercialisés d'une façon différente des stores sur mesure et où la largeur peut être ajustée sans frais supplémentaires<sup>36</sup>. Le Tribunal remarque qu'il y a très peu d'éléments de preuve, voire aucun, sur l'utilisation de méthodes de commercialisation semblables. Il est plutôt convaincu que les méthodes de commercialisation visent spécifiquement à acquérir soit les clients du marché de masse, sensibles aux fluctuations des prix qui achètent des stores standard ou bien le créneau des stores sur mesure, soucieux de la mode et en quête de qualité, de garantie et de service supérieur.

---

29. Pièce du producteur étranger H-03, para. 9, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 19 mai 2004, aux pp. 663-665.

30. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004, à la p. 81; pièce du fabricant ou de l'importateur B-03, paras. 28a), 28c), dossier administratif, vol. 13.

31. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 49; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004, à la p. 189; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 mai 2004, aux pp. 394-95.

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004, aux pp. 494-501.

33. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-37, dossier administratif, vol. 1, à la p. 111; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004, aux pp. 462-463; pièce du producteur étranger E-01, para. 21, dossier administratif, vol. 13.

34. Pièce du producteur étranger E-01, para. 21, dossier administratif, vol. 13.

35. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 19; pièce du fabricant ou de l'importateur B-03, paras. 36-39, dossier administratif, vol. 13.

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004, à la p. 609.

### Les lamelles ne sont pas similaires aux stores

61. Malgré que les lamelles constituent l'un des principaux composants du produit fini auxquelles elles sont destinées, c'est-à-dire les stores standard ou les stores sur mesure, le Tribunal est d'avis que les lamelles et les stores ne présentent pas les mêmes caractéristiques physiques ni aucun des indicateurs susmentionnés de « ressemblance ». Autrement dit, les lamelles ne ressemblent pas aux stores et ne peuvent pas s'y substituer. Les stores représentent un produit de consommation fini alors que les lamelles sont un composant des stores. Les lamelles sont importées une fois finies, ou fabriquées au pays par des producteurs intégrés pour leur propre utilisation, ou pour la vente à des distributeurs ou, à l'occasion, à des fabricants. Dans tous les cas, les lamelles et les stores finis sont distribués et vendus dans des circuits différents.

### **Production nationale et branche de production nationale**

62. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* se lit, en partie, ainsi :

« branche de production nationale » [. . .] l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires. Peut toutefois en être exclu le producteur national qui est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou qui est lui-même un importateur de telles marchandises.

### Production nationale

63. Le Tribunal conclut que l'assemblage de stores sur mesure à partir de composants importés représente de la production nationale de stores sur mesure<sup>37</sup>. Cependant, à son avis, les modifications de stores standard importés à l'aide de machines de coupe au Canada ne constituent pas de la production nationale de stores standard ni de la production nationale supplémentaire de stores sur mesure. Dans la plupart des cas, ces modifications minimales sont faites par le détaillant dans ses propres locaux sans frais supplémentaires, comme il a déjà été mentionné<sup>38</sup>. Dans certains cas, l'utilisateur final apportera d'autres modifications, conformément aux consignes écrites du vendeur.

### Branche de production nationale

– Stores standard

64. Le Tribunal remarque qu'il n'y a pas de stores canadiens fabriqués en série dans un choix limité de dimensions standard, et qu'il n'y a donc pas de branche de production nationale de stores standard.

---

37. Par exemple, voir *Bottes et souliers en cuir et autres qu'en cuir pour dames* (2 mai 1995), RR-94-003 (TCCE); *Téléviseurs couleurs* (29 octobre 1975), enquête n° ADT-4-75 (ADT); *Bicyclettes assemblées ou démontées, et cadres de bicyclettes, fourches, guidons en acier et roues, (pneus et chambres à air non compris)* (8 novembre 1977), enquête n° ADT-11-77 (ADT).

38. À l'occasion, c'est l'importateur ou le fabricant qui fait la modification lorsqu'il s'agit de commandes spéciales de stores standard provenant des stocks du fabricant, auquel cas il y a des frais supplémentaires. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004, aux pp. 599-600; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004, aux pp. 638-639.

## – Stores sur mesure

65. Le Tribunal conclut que les producteurs intégrés, de même que les fabricants, sont tous engagés dans la production nationale de marchandises similaires et devraient donc normalement constituer la branche de production nationale des stores sur mesure. Cependant, selon le Tribunal, il y a lieu de limiter la branche de production nationale pour l'une ou l'autre des raisons indiquées au paragraphe 2(1) de la *LMSI* uniquement dans le cas de Levolor parce qu'il s'agit d'un fabricant national qui importe également des stores sur mesure sous-évalués du Mexique, en l'espèce. Compte tenu de la discrétion que lui laisse le paragraphe 2(1), le Tribunal conclut donc que la branche de production nationale des stores sur mesure comprend les producteurs et les fabricants indiqués dans le dossier<sup>39</sup>, à l'exception de Levolor.

66. Étant donné que le Tribunal doit évaluer le dommage causé à la production nationale dans l'ensemble ou, dans ce cas-ci, par rapport à au moins une proportion majeure de la production nationale, celui-ci s'est demandé si SBM et les parties en appui<sup>40</sup> qui prétendent qu'il y a eu dommage constituent une proportion majeure de la production nationale. Le Tribunal remarque qu'il n'y a pas de mesure étalon pour établir précisément à partir de quel niveau la production d'un producteur ou d'un groupe de producteurs peut être considérée comme constituant une proportion majeure de la production nationale totale. On en déduit également qu'il doit y avoir un niveau à partir duquel le producteur (ou le groupe de producteurs) serait si peu important qu'il ne serait pas vraiment représentatif d'une branche de production au Canada<sup>41</sup>.

67. Le Tribunal remarque que la part de la production nationale (exception faite de la production de Levolor) de SBM et des parties en appui n'a dépassé que légèrement les 20 p. 100 pendant une seule des trois années de la période visée par l'enquête du Tribunal. Au cours des deux autres années, leur part était de plusieurs points de pourcentage inférieure tout comme l'était donc leur part moyenne de la production nationale pour toute la période<sup>42</sup>. Du point de vue du Tribunal, la part de la production des stores sur mesure ne peut pas être raisonnablement considérée comme une proportion majeure de la production nationale. Le Tribunal est plutôt d'avis que la part de la production nationale de SBM et des parties en appui est peu importante toutes proportions gardées et qu'elle constitue une petite portion de la production nationale totale.

---

39. SBM, Trans UV, ATS, Abbey Blinds, Blinds To Go, Hunter Douglas, Shade-O-Matic, Ameuriq, Delor, Forever Window, Innovatex, Avant-Garde, VP Fabricant de Stores. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 19.

40. Trans UV, ATS, Ameuriq Inc., SOHJI-CO Inc., Blinds by Vertican, Tri Sol Shutters & Blinds, Inc., Les Industries La Belle et Mera Window Fashions. Pièce du fabricant A-02 (protégée), paras. 33-36, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-09, dossier administratif, vol. 11.

41. *Urée solide* (1987), 15 C.E.R. 277 (CIT).

42. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 248; pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.03 (protégée), dossier administratif, vol. 4, à la p. 130.

– Lamelles

68. Enfin, en ce qui a trait aux lamelles, le Tribunal conclut que la branche de production nationale des lamelles se compose des producteurs indiqués dans le dossier<sup>43</sup>. Il constate qu'il n'y a pas de producteurs nationaux de lamelles qui sont apparentés à des importateurs ou à des exportateurs de marchandises sous-évaluées ou qu'aucun de ces producteurs n'est lui-même importateur de telles marchandises aux fins de l'application du paragraphe 2(1) de la *LMSI*. Le Tribunal conclut également que SBM, Trans UV et ATS sont les seuls producteurs nationaux de lamelles connus.

### Effets cumulatifs

69. Aux termes du paragraphe 42(3) de la *LMSI*, le Tribunal doit, dans le cadre d'une enquête tenue en vertu du paragraphe 42(1), évaluer les effets cumulatifs du dumping ou du subventionnement des marchandises qui sont importées au Canada en provenance de plus d'un pays s'il est convaincu que les conditions suivantes sont présentes :

- a) relativement aux importations de marchandises de chacun de ces pays, la marge de dumping ou le montant de subvention n'est pas minimal et que le volume des importations n'est pas négligeable;
- b) l'évaluation des effets cumulatifs est indiquée compte tenu des conditions de concurrence entre les marchandises, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance d'un ou de plusieurs de ces pays et :
  - (i) soit les marchandises, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance d'un ou de plusieurs autres de ces pays,
  - (ii) soit les marchandises similaires des producteurs nationaux.

70. En tenant compte des dispositions pertinentes de la *LMSI* et en fondant ses conclusions sur la décision définitive de dumping de l'ASFC, le Tribunal conclut que les marges de dumping se rapportant aux importations de chacun des pays en question ne sont pas minimales<sup>44</sup>. La première condition aux termes de l'alinéa 42(3)a) est donc remplie.

71. L'alinéa 42(3)a) de la *LMSI* contient une autre exigence, c'est-à-dire que le volume des marchandises de chacun des pays n'est pas négligeable. La définition du terme « négligeable » est présentée en partie au paragraphe 2(1) :

« négligeable » Qualificatif applicable au volume des marchandises sous-évaluées, provenant d'un pays donné, qui est inférieur à un volume représentant trois pour cent de la totalité des marchandises de même description dédouanées au Canada; [...]

72. De plus, le paragraphe 42(4.1) de la *LMSI* prévoit ce qui suit :

Lorsqu'il conclut que le volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées provenant d'un pays est négligeable, le Tribunal clôt l'enquête sur ces marchandises.

---

43. Ce sont SBM, Trans UV et ATS. Bien que ZMC Metal Coating Inc. ait fait un traitement ultérieur (c.-à-d. en appliquant de la peinture) d'un certain nombre de lamelles non peinturées fournies par un producteur national, ce volume n'entre pas dans la production. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 19.

44. Le terme « minimale » est défini au paragraphe 2(1) de la *LMSI* de la façon suivante : « dans le cas de la marge de dumping, d'une marge inférieure à deux pour cent du prix à l'exportation des marchandises ».

73. Le Tribunal remarque qu'il n'y a pas d'importation de stores sur mesure de la Chine et qu'aucun store standard n'est importé du Mexique. Étant donné que ces volumes sont nuls, le Tribunal détermine qu'ils sont donc négligeables. Aux termes du paragraphe 42(4.1) de la *LMSI*, il met donc un terme à son enquête au sujet des stores sur mesure en provenance de la Chine et des stores standard en provenance du Mexique.

74. Le Tribunal conclut que le volume de lamelles sous-évaluées en provenance de la Chine ou du Mexique n'est pas négligeable<sup>45</sup>.

75. La question des effets cumulatifs ne se pose donc que pour la catégorie de marchandises que sont les lamelles.

76. En ce qui a trait à l'alinéa 42(3)b) de la *LMSI*, Royal a soutenu qu'il n'est pas indiqué que le Tribunal procède à l'évaluation des effets cumulatifs des lamelles sous-évaluées en provenance de la Chine et du Mexique, compte tenu des conditions de concurrence différentes auxquelles sont soumises ces marchandises sur le marché canadien<sup>46</sup>. Le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve au dossier n'appuie pas des conclusions du genre. Le Tribunal conclut plutôt que toutes les lamelles en question desservent le même marché et qu'elles se livrent mutuellement concurrence et sont également en concurrence avec les marchandises nationales similaires, dans la majorité des cas, dans des conditions de concurrence semblables. Il entend donc procéder à l'évaluation des effets cumulatifs du dumping des lamelles en question en provenance de la Chine et du Mexique.

### **Dommage**

77. Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*<sup>47</sup> prévoit certains facteurs que le Tribunal peut prendre en considération pour déterminer si le dumping des marchandises a causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Il s'agit du volume des marchandises sous-évaluées, leur effet sur les prix sur le marché national pour les marchandises similaires et l'incidence des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale, notamment le déclin réel ou potentiel dans les ventes nationales, la part de marché, les bénéfices et le rendement financier. Le paragraphe 37.1(3) stipule également que le Tribunal doit tenir compte de facteurs autres que le dumping pour veiller à ce que tout dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas imputé aux marchandises sous-évaluées.

---

45. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 29. Royal a remis en question certains aspects de la méthodologie statistique employée par le personnel de recherche du Tribunal quant à l'évaluation appropriée des volumes de marchandises en provenance du Mexique. Le Tribunal est d'avis que ces inquiétudes ne sont pas fondées. Il est convaincu que le personnel a suivi la méthodologie standard qui s'applique à des situations semblables; de plus, l'échantillon constitué d'importateurs à qui le questionnaire à l'intention des importateurs a été envoyé était très grand, de sorte que tous les gros importateurs ont été consultés sur leurs importations, et qu'il était inutile d'utiliser des estimations pour compléter les données d'importation. Le Tribunal croit que les données sur les volumes recueillies par son personnel sont les meilleures dont on dispose. Pièce du producteur étranger E-01, paras. 42-51, dossier administratif, vol. 13.

46. *Ibid.*

47. D.O.R.S. /84-927.

78. En l'espèce, le Tribunal a établi trois catégories distinctes de marchandises : les stores standard, les stores sur mesure et les lamelles. Il doit donc se livrer à trois analyses distinctes du dommage. Son enquête doit porter sur les questions suivantes : 1) le dumping de stores standard en provenance de la Chine a-t-il causé un dommage ou un retard ou menace-t-il de causer un dommage à la branche de production nationale des stores standard? 2) le dumping de stores sur mesure en provenance du Mexique a-t-il causé ou menace-t-il de causer un dommage à la branche de production nationale des stores sur mesure? 3) le dumping de lamelles en provenance de la Chine et du Mexique a-t-il causé ou menace-t-il de causer un dommage à la branche de production nationale des lamelles?

#### Stores standard

##### – Dommage et menace de dommage

79. Comme il est indiqué ci-dessus, il n'existe pas de branche de production de stores standard au Canada. Par conséquent, le dumping de stores standard au Canada n'a pas causé et ne menace pas de causer de dommage.

##### – Retard

80. En l'espèce, le Tribunal mènera une enquête pour vérifier si le dumping des stores standard en question au Canada a causé un retard sensible à la mise en production d'une branche de production nationale de stores standard<sup>48</sup>.

81. Le Tribunal conclut, compte tenu de la pratique antérieure<sup>49</sup>, que, pour qu'il y ait retard, il faut qu'un engagement important pour la mise en production d'une branche de production nationale ait été sensiblement compromis par le dumping. En l'espèce, il n'est pas convaincu que des producteurs nationaux de stores sur mesure ou de lamelles, ceux-là mêmes qui pourraient être en mesure de mettre en place la production nationale de stores standard, ont fait des tentatives sérieuses pour mettre en place la production de stores standard dans le passé ou peuvent démontrer qu'ils ont les capacités de le faire maintenant ou dans un avenir prévisible. À vrai dire, SBM, le principal producteur intégré national, a certifié qu'il produit une seule qualité de stores, des stores sur mesure, et qu'il ne vend pas de stores standard<sup>50</sup>. Un autre producteur intégré, Trans UV, a assuré qu'il n'a jamais eu l'intention de produire en série des stores standard<sup>51</sup>.

82. Les stores standard sont destinés à un marché distinct, bas de gamme dont les besoins sont différents. La demande de stores standard repose essentiellement sur le besoin ponctuel de couvre-fenêtres, bon marché et, parfois, comme solution à court terme. Pour les stores standard, les caractéristiques, les relations avec les clients, les prix, les procédés de fabrication et la gestion des stocks ont des exigences différentes. La viabilité de la production des stores standard dépend en grande partie de l'engagement de capitaux importants dans l'intégration verticale en vue de réaliser des économies d'échelle et, sur le plan de

---

48. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit le terme « retard » de la façon suivante : « Le retard sensible de la mise en production d'une branche de production nationale ». La *LMSI* oblige le Tribunal à examiner l'éventualité d'un retard, compte tenu des circonstances, abstraction faite de toute allégation à cet effet par l'une ou l'autre des parties à la présente enquête.

49. *Isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, avec pare-vapeur* (19 novembre 1993), NQ-93-002, à la p. 21 (TCCE); *Ail frais* (21 mars 1997), NQ-96-002, à la p. 18 (TCCE); *Caissons pour puits de pétrole et de gaz* (4 juillet 2001), RR-2000-001, à la p. 11 (TCCE).

50. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004, à la p. 131; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 mai 2004, aux pp. 317-318.

51. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 mai 2004, aux pp. 359-360.

la commercialisation, sur l'accès aux machines de coupe qui permettent de couper les stores standard à la largeur requise par le client avant la vente. Le Tribunal est convaincu que SBM et les parties en appui ont entrepris peu ou pas de démarches pour faire l'acquisition de ce genre de technologie. Quoi qu'il en soit, il est permis, dans le meilleur des cas, de douter de la capacité de SBM à produire en série des stores standard bon marché, compte tenu de coût-cible pour la production des lamelles. De plus, SBM n'a pas encore démontré qu'elle avait les capacités nécessaires pour produire les quantités exigées par les magasins à rayons multiples et les magasins à grande surface, comme Home Depot et Sears<sup>52</sup>, et Trans UV en est encore à l'étape du démarrage. Bref, aucun des producteurs nationaux possibles de stores standard n'a démontré au Tribunal qu'il avait une stratégie de commercialisation ou de production convaincante pour aborder le marché des stores standard. Qui plus est, aucun de ces producteurs possibles ne semble avoir fait des efforts sérieux ou récents pour convaincre, de façon concrète, les magasins à rayons multiples et les grands magasins, notamment Sears<sup>53</sup> et Home Depot, qu'il est disposé et capable de mettre en branle la production afin de desservir le secteur des stores standard sur le marché. Le Tribunal n'est donc pas convaincu qu'il existe au Canada une détermination bien arrêtée de mettre en place une branche de production nationale de stores standard.

83. Pour ces motifs, le Tribunal conclut que le dumping, au Canada, de stores standard en provenance de la Chine ne cause pas de retard sensible dans l'établissement d'une branche de production nationale de stores standard.

#### Stores sur mesure

84. Tel qu'il a déjà été indiqué, la production de SBM et des parties en appui ne représente pas une proportion majeure de la production nationale totale de stores sur mesure. Par conséquent, le dumping de stores sur mesure au Canada n'a pas causé de dommage et ne menace pas de causer de dommage à la « branche de production nationale », au sens du paragraphe 2(1) de la *LMSI*.

#### Lamelles

##### – Effets du volume de marchandises sous-évaluées

85. Dans la présente section, le Tribunal examinera les effets du volume de lamelles sous-évaluées sur la production et les ventes nationales. Il fait observer que toutes les lamelles importées des pays en question au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal sont des lamelles finies. Par conséquent, toutes les références aux lamelles dans la présente section renvoient aux lamelles finies, à moins d'indications contraires.

86. Au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal, les lamelles en question sont entrées au Canada directement de la Chine et du Mexique, en plus petites quantités et, indirectement, des États-Unis, en plus grandes quantités. Dans le dernier cas, ces lamelles étaient en grande partie des lamelles non finies exportées de la Chine et transformées ultérieurement aux États-Unis. L'ASFC a établi que ces lamelles sont considérées comme des marchandises en provenance de la Chine et, par conséquent, font partie des marchandises en question<sup>54</sup>. Bien qu'il soit impossible de déterminer la quantité exacte de lamelles déclarées comme des lamelles originaires des États-Unis qui étaient, en fait, des lamelles chinoises, les

52. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4A, à la p. 176; pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-15 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 236; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 mai 2004, aux pp. 503-505.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 18 mai 2004, aux pp. 504-505.

54. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-01B, dossier administratif, vol. 1, à la p. 43.2.



éléments de preuve montrent qu'une partie considérable et sans cesse croissante de lamelles importées des États-Unis au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal étaient, à vrai dire, originaires de la Chine<sup>55</sup>. Les éléments de preuve établissent que pratiquement toutes les marchandises importées des États-Unis ont été vendues aux fabricants. Le Tribunal est d'avis que la branche de production nationale des lamelles n'a pas perdu un montant considérable de ventes à cause du dumping de lamelles importées de la Chine et traitées ultérieurement aux États-Unis, puisque les fabricants sont réticents à acheter des lamelles de concurrents possibles<sup>56</sup>. Le Tribunal conclut donc que les marchandises importées des États-Unis, peu importe leur origine, n'ont pas eu d'incidence marquée sur la quantité de lamelles vendues par la branche de production nationale de lamelles au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal.

87. Cependant, selon le Tribunal, la compétitivité de la branche de production nationale de lamelles a été sensiblement affectée en ce qui a trait aux lamelles produites pour utilisation interne (c.-à-d. la production de stores sur mesure). N'eût été du faible coût des lamelles importées pour la fabrication des stores sur mesure, les producteurs intégrés auraient été nettement plus concurrentiels. Les quantités de lamelles qu'ils ont fabriquées auraient vraisemblablement augmenté, ce qui aurait réduit les coûts et raffermi la rentabilité tant du point de vue du marché de l'utilisation interne que du marché commercial externe qu'ils desservent.

88. En ce qui a trait aux marchandises en question entrées directement au Canada en provenance de la Chine et du Mexique, le Tribunal remarque qu'elles ont été vendues à des distributeurs de composants de stores ou directement aux fabricants. Bien que la branche de production nationale de lamelles ne puisse pas espérer vraiment vendre des lamelles directement aux fabricants de stores en quantités importantes, pour les raisons exposées ci-dessus, le Tribunal fait observer néanmoins que, durant sa période d'enquête, les lamelles fabriquées par la branche de production nationale se vendaient sur le marché en quantités significatives. Les quantités de lamelles vendues par les producteurs intégrés en 2002 en attestent. Le Tribunal remarque que, entre 2001 et 2003, la plupart des marchandises importées entrées directement au Canada en provenance de la Chine et du Mexique ont été vendues à des distributeurs<sup>57</sup>.

89. Entre 2001 et 2003, les ventes de marchandises importées directement de la Chine ont presque triplé; par ailleurs, les ventes de marchandises importées du Mexique, qu'on ne retrouvait pas sur le marché en 2001, se sont pratiquement multipliées par six en 2003 par rapport à l'année précédente<sup>58</sup>. Prises ensemble, ces ventes ont connu une augmentation de 80 p. 100 en 2002 par rapport à 2001, et de 122 p. 100 en 2003 par rapport à 2002<sup>59</sup>. Entre 2001 et 2003, les ventes de produits nationaux ont diminué en termes absolus et par rapport aux ventes des marchandises en question<sup>60</sup>. Il est clair pour le Tribunal que la hausse des importations directes en provenance des pays en question a complètement accaparé toute la croissance

55. Pièce du fabricant ou de l'importateur B-11 (protégée), paras. 34, 68, dossier administratif, vol. 14.

56. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 19 mai 2004, à la p. 191; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 20 mai 2004, aux pp. 709, 710. De toute façon, le témoin de Trans UV a assuré qu'il ne cherchait pas à vendre ses lamelles à de gros fabricants de stores, mais bien à d'autres acheteurs. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 mai 2004, aux pp. 360, 361.

57. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-04 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 6; pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-07A (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 99.

58. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 35.

59. *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 35.

60. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4A, à la p. 176; *Rapport préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 35.

disponible du marché national pour les ventes aux distributeurs et que ces importations ont réduit le nombre de ventes effectuées par les producteurs nationaux et freiné la production nationale.

90. En somme, le Tribunal conclut que, au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal il y a eu une augmentation du nombre de lamelles en question entrées directement au Canada en provenance de la Chine et du Mexique. Selon le Tribunal, les lamelles en question sont entrées en concurrence avec les marchandises similaires et se sont appropriées une part du marché des producteurs nationaux, réduisant leurs ventes et freinant la production nationale.

– Effets des marchandises sous-évaluées sur les prix

91. Le Tribunal doit maintenant examiner les effets sur les prix nationaux des marchandises sous-évaluées entrées directement au Canada de la Chine et du Mexique. L'analyse qui suit comparera essentiellement les prix des importations payés par les distributeurs aux prix auxquels la branche de production nationale de lamelles a vendu ses lamelles.

92. Le Tribunal remarque d'abord qu'il n'existe aucun élément de preuve que les lamelles en question et les produits nationaux ne sont généralement pas de qualité comparable. À cet égard, le Tribunal est d'avis que les lamelles en question entrent directement en concurrence avec les lamelles fabriquées au pays.

93. Le Tribunal constate que, entre 2001 et 2003, les valeurs moyennes unitaires des marchandises importées directement au Canada de la Chine et du Mexique étaient nettement inférieures à la valeur moyenne unitaire des ventes de SBM<sup>61</sup>. Les éléments de preuve indiquent également que, au cours de la même période, les valeurs moyennes unitaires de ces importations ont connu une légère diminution alors que la valeur moyenne unitaire des ventes effectuées par SBM est demeurée stable<sup>62</sup>. Finalement, les valeurs moyennes unitaires des marchandises importées indirectement des États-Unis étaient également inférieures à la valeur unitaire des ventes réalisées par SBM<sup>63</sup>.

94. Le Tribunal est d'avis que, compte tenu de l'importance de la circulation des marchandises importées directement des pays en question par rapport au volume de la production nationale, les lamelles en question ont établi un prix plafond que les fournisseurs nationaux doivent respecter s'ils veulent réussir à vendre leurs lamelles. Le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels SBM a effectué des investissements en vue de diminuer ses coûts de production, avec un certain succès, mais insuffisant pour réduire son prix de vente assez pour lui permettre d'augmenter ses ventes sur le marché national<sup>64</sup>. Les données sur les prix démontrent clairement que SBM ne peut pas offrir des prix comparables aux prix de dumping. Le Tribunal est d'avis que, en raison du faible prix des marchandises importées, les producteurs nationaux de lamelles ont perdu des ventes et ont vu leur compétitivité s'affaiblir.

---

61. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-04 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 6; pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-07A (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 99; pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4A, à la p. 176. SBM était le seul producteur canadien à vendre des lamelles finies sur le marché national au cours de la période visée par l'enquête.

62. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-04 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 6; pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-07A (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 99; pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4A, à la p. 176.

63. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 50; pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4A, à la p. 176.

64. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004, aux pp. 140, 141.

95. Les éléments de preuve montrent clairement que, au cours de la majeure partie de la période visée par l'enquête du Tribunal, SBM n'arrivait pas à faire face à la concurrence sur le marché national des lamelles, surtout pour les ventes aux distributeurs. Cependant, le Tribunal observe que les producteurs intégrés ont vendu un nombre nettement plus élevé de lamelles en 2002 qu'en 2003. Le témoin pour SBM a témoigné que, bien qu'il ait eu de nombreuses discussions avec Royal Québec en 2000, elles ne se sont traduites par des ventes parce que les prix de SBM étaient trop élevés. Le témoin a précisé que, à son avis, Royal a plutôt décidé de sous-traiter le travail à une usine de fabrication de lamelles au Mexique qu'elle a ensuite achetée; cette usine fait directement concurrence à SBM sur le marché canadien<sup>65</sup>. Selon les éléments de preuve, le deuxième distributeur a préféré importer des lamelles des pays en question, parce qu'elles sont très bon marché<sup>66</sup>, et il achètera des lamelles canadiennes seulement si les envois de Chine se trouvent retardés<sup>67</sup>. Enfin, le troisième distributeur en importance importait ses lamelles des États-Unis à des prix que l'industrie ne peut consentir<sup>68</sup>. Il est clair pour le Tribunal que la différence de prix entre les lamelles en question et les lamelles fabriquées par les producteurs nationaux représente également une marge de profit accrue pour les distributeurs au moment où ils commercialisent leurs lamelles auprès des fabricants. Grâce à cette marge accrue, les distributeurs peuvent réduire leurs prix s'ils veulent augmenter leurs ventes, ce qui accroît donc la pression concurrentielle pour les producteurs nationaux.

96. En somme, le Tribunal conclut que le prix est le principal facteur déterminant à l'origine de l'augmentation subite des importations en provenance des pays en question. Le Tribunal conclut également que les prix des marchandises sous-évaluées, importées « directement » ont contribué à diminuer les ventes de la branche de production nationale des lamelles. En outre, l'importante différence de prix a exercé une pression à la baisse sur le prix des lamelles utilisées à l'interne pour la production de stores sur mesure, empêchant ainsi les producteurs nationaux intégrés de réaliser de meilleurs bénéfices quant à leur production de lamelles. En ce qui a trait au dumping des marchandises importées « indirectement », le Tribunal remarque que, bien que la part de ce marché représenté par leurs ventes soit, dans une large mesure, inaccessible aux producteurs nationaux de lamelles, il n'en demeure pas moins qu'elles ont pénétré le marché canadien à des prix modiques, ce qui a permis aux fabricants nationaux de commercialiser des stores sur mesure en réalisant des marges de profit intéressantes en livrant concurrence à SBM.

– Incidence sur la branche de production nationale

97. Le Tribunal doit maintenant vérifier la façon dont les volumes accrus de lamelles en provenance de la Chine et du Mexique vendues à des prix sous-évalués ont affecté le rendement de la branche de production nationale de lamelles.

98. Bien que la branche de production nationale de lamelles ait augmenté sa production au cours de la période visée par son enquête<sup>69</sup>, le Tribunal remarque que cette hausse de production a été utilisée à l'interne en tant qu'intrant pour la production de stores sur mesure. Ceci a contribué à augmenter de quelques points de pourcentage le taux d'utilisation de la capacité de la branche de production nationale. Cependant, les

---

65. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 mai 2004, aux pp. 233-235; *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 20 mai 2004, à la p. 656.

66. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-04 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 5.

67. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-04 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 5; pièce du Tribunal NQ-2003-003-18-04, dossier administratif, vol. 5, à la p. 102.

68. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-19.06 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 37.

69. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 139.

éléments de preuve indiquent également que le taux d'utilisation de la capacité de la branche de production nationale de lamelles était encore très bas à la fin de la période visée par l'enquête du Tribunal<sup>70</sup>.

99. Le Tribunal observe que, au cours de la période visée par son enquête, les producteurs nationaux de lamelles ont pu augmenter de façon appréciable<sup>71</sup> leur productivité et diminuer le coût unitaire des marchandises qu'ils fabriquent<sup>72</sup>. Cependant, il est d'avis que si la branche de production nationale de lamelles s'était appropriée sa juste part du marché, elle aurait pu réaliser des économies d'échelle plus prononcées, ce qui aurait réduit le coût de sa production davantage et lui aurait permis de baisser ses prix de vente et le coût de ses intrants. Le Tribunal en voit la preuve dans le fait que SBM prévoit, à la lumière des ventes importantes de lamelles déjà exportées en 2004, que le coût de ses lamelles diminuera de plus de 10 p. 100 en 2005<sup>73</sup>.

100. Le Tribunal est d'avis que la présence de lamelles sous-évaluées sur le marché a également eu une incidence négative sur les stocks, les recettes, le rendement des investissements et la croissance. Il constate que les stocks consolidés de lamelles fabriquées par la branche de production nationale de lamelles ont presque triplé entre 2001 et 2003<sup>74</sup>. Le Tribunal est d'avis que la diminution de la part de marché et le manque à gagner ont empêché les producteurs nationaux de lamelles d'obtenir les rendements financiers auxquels ils se seraient normalement attendus d'opérations de cette nature. Le Tribunal fait observer que les producteurs nationaux de lamelles ont effectué récemment des investissements substantiels pour renforcer leur capacité de production<sup>75</sup>, mais que le rendement des investissements est faible parce que les lamelles sous-évaluées empêchent ces producteurs d'augmenter leurs ventes<sup>76</sup>. Le Tribunal est également d'avis que la branche de production a subi un impact négatif eu égard à sa capacité d'amasser des capitaux et d'obtenir des liquidités, ce qui a contribué à réduire son potentiel de croissance<sup>77</sup>. Finalement, il est d'avis que, à la vitesse prodigieuse à laquelle les lamelles en question ont délogé les lamelles produites au pays, il est fort probable que la branche de production nationale de lamelles relativement récente au Canada ne parvienne pas à se maintenir si cette concurrence par les prix découlant des lamelles sous-évaluées persiste.

101. En somme, le Tribunal conclut que la branche de production nationale de lamelles a sous-utilisé ses capacités, perdu une part de marché et des recettes, obtenu de faibles rendements de ses investissements et vu ses stocks et son rendement financier subir d'autres effets négatifs. Le Tribunal considère donc que l'augmentation des volumes d'importations à des prix sous-évalués en provenance de la Chine et du Mexique a causé un dommage aux producteurs nationaux de lamelles.

---

70. *Ibid.* à la p. 79.

71. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 75.

72. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, aux pp. 168-176.

73. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 18 mai 2004, à la p. 67.

74. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 85.

75. *Ibid.* à la p. 81.

76. Pièce du fabricant A-04 (protégée), paras. 30-32, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-07 (protégée), para. 24, dossier administratif, vol. 12.

77. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1C, à la p. 121.

– Autres facteurs

102. Le Tribunal a également examiné d'autres facteurs pour veiller à ce que le dommage causé par ce genre de facteurs ne soit pas attribué aux marchandises importées sous-évaluées.

103. Shade-O-Matic a fait valoir que tout dommage subi par SBM était causé non pas par le dumping mais plutôt par son manque de planification ou le fait qu'elle ait reconnu tardivement les changements survenus dans les exigences des clients, par la concurrence au sein de l'industrie sur le marché québécois et à cause de sa méconnaissance de certains aspects du marché. Notamment, ces aspects sont que le marché des stores sur mesure est parvenu à maturité, que les fabricants non intégrés nationaux de stores n'achèteraient pas de lamelles d'un concurrent de stores sur mesure, que les prix des lamelles compte tenu des volumes antérieurs de marchandises en provenance des États-Unis étaient nettement inférieurs à ceux sur lesquels SBM avait fondé sa décision de pénétrer le marché de la fabrication de lamelles et que SBM avait négligé de reconnaître qu'elle ne pouvait pas faire face à la concurrence sur les marchés étrangers ou national de lamelles.

104. Le Tribunal a accordé un certain crédit au fait que d'autres facteurs semblent s'être répercutés sur la branche de production nationale de lamelles, mais il n'est pas convaincu que, dans l'ensemble, ils expliquent la situation actuelle de la branche de production. Bien qu'il soit vrai que le marché des stores en bois soit en évolution et que d'autres types de couvre-fenêtres puissent s'approprier une part du marché des stores en bois, le marché de ce genre de stores demeure fort et devrait le demeurer pour un avenir prévisible<sup>78</sup> et, par conséquent, la demande de lamelles demeurera elle aussi forte. En ce qui a trait aux effets de la concurrence au sein même de la branche de production, il n'existe aucun élément de preuve que les producteurs nationaux de lamelles se livrent une vive concurrence pour les ventes<sup>79</sup>.

105. Le Tribunal a également entendu des témoignages selon lesquels les décisions prises par SBM et Trans UV de procéder à l'intégration verticale de leurs opérations étaient vouées à l'échec, tout comme ce fut le cas aux États-Unis, et que la production nationale de lamelles ne pouvait pas se développer compte tenu de la production bon marché en Chine. Le Tribunal ne croit pas que le modèle américain s'applique directement à la conjoncture canadienne. Malgré la rareté des éléments de preuve permettant d'expliquer vraiment l'effondrement de la fabrication intégrée de stores aux États-Unis, il semble au Tribunal que cette chute coïncidait, dans une certaine mesure, avec la hausse sensible des importations de la Chine et que le manque de protection du marché des États-Unis devant le dumping explique dans une large mesure ce phénomène. En outre, le témoin de Royal a nié que ses activités au Mexique étaient vouées à l'échec parce qu'il était un producteur intégré<sup>80</sup>. En ce qui a trait au bas prix de la production chinoise, c'est une réalité que personne ne peut nier; cependant, des valeurs normales assureront que les lamelles entreront au Canada à des prix non sous-évalués, ce qui contribuera à uniformiser les règles du jeu.

---

78. *Rapport protégé préalable à l'audience*, révisé le 10 mai 2004, pièce du Tribunal NQ-2003-003-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1C, à la p. 31; pièce du fabricant A-01, para. 76, dossier administratif, vol. 11; Pièce du Tribunal NQ-2003-003-37, dossier administratif, vol. 1, aux pp. 111-112; les éléments de preuve indiquent que la baisse des ventes à partir de la production nationale, dont il est question dans le rapport protégé préalable à l'audience à la p. 29, est attribuable au transfert par un fabricant principal d'une partie importante de ses activités de fabrication à l'extérieur du Canada. N'eut été cet événement particulier, le Tribunal remarque que le marché apparent global aurait été relativement stable entre 2001 et 2003. Pièce du Tribunal NQ-2003-003-10.09A, dossier administratif, vol. 4B à la p. 215; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 18 mai 2004 à la p. 107

79. SBM était le seul producteur canadien qui vendait des lamelles finies sur le marché national au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal.

80. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 20 mai 2004, à la p. 670.

106. Enfin, le Tribunal a entendu l'argument selon lequel les conclusions de dommage n'auraient aucune incidence sur la quantité de lamelles actuellement importées des États-Unis parce que les exportateurs des États-Unis, plutôt que d'utiliser des lamelles non finies en provenance de la Chine dans leur procédé de production, préféreraient se servir de lamelles non finies des États-Unis, ce qui les amènerait à destiner toutes leurs lamelles originaires à 100 p. 100 des États-Unis, non visées, à l'exportation au Canada<sup>81</sup>. On a fait valoir que ce changement de provenance des lamelles non finies ne contribuerait qu'à augmenter les prix modestement. Bien qu'il ne fasse presque aucun doute aux yeux du Tribunal que des exportateurs se tourneront, dans une certaine mesure, vers les lamelles originaires des États-Unis, il lui semble que la majoration de prix prévue est probablement trop faible<sup>82</sup>. Selon le Tribunal, même si la majoration de prix prévue se réalisait, elle aurait quand même une incidence positive sur la branche de production nationale de lamelles parce qu'elle renforcerait sa compétitivité du point de vue des importations.

107. En conclusion, le Tribunal n'est pas convaincu que ces autres facteurs soient responsables, de façon sensible, de la perte de la part de marché de la branche de production nationale de lamelles et de sa baisse de rentabilité. Il est d'avis que, si ce n'était de la présence des lamelles sous-évaluées importées directement de la Chine et du Mexique et indirectement des États-Unis, la branche de production nationale n'aurait pas subi de dommage, en l'occurrence l'affaiblissement de sa compétitivité et de sa rentabilité, et la diminution de ses ventes et de sa part de marché.

#### DEMANDE D'EXCLUSION

108. Springs a demandé que certains stores sur mesure à prix majoré originaires du Mexique soient exclus dans les cas de conclusions de dommage. Compte tenu de la décision rendue par le Tribunal selon laquelle le Mexique n'a pas causé et ne menace pas de causer de dommage à la branche de production nationale de stores sur mesure, il est inutile de se pencher davantage sur cette question.

#### CONCLUSIONS

109. Le Tribunal met fin par la présente à son enquête concernant les stores sur mesure en provenance de la Chine et les stores standard en provenance du Mexique parce qu'il a établi que les quantités de ce genre de marchandises sous-évaluées originaires ou exportées des pays en question sont négligeables.

110. De plus, le Tribunal conclut ce qui suit :

- le dumping au Canada de stores standard originaires ou exportés de la Chine n'a pas causé un dommage et ne menace pas de causer un dommage et n'a pas causé un retard sensible dans la mise en production d'une branche de production nationale de stores standard;
- le dumping au Canada de lamelles originaires ou exportées de la Chine a causé un dommage à la branche de production nationale de lamelles.

---

81. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 4, 21 mai 2004, aux pp. 119-120.

82. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 18 mai 2004, à la p. 84; pièce du Tribunal NQ-2003-003-19-04 (protégée), dossier administratif, vol. 6, à la p. 5.

111. De plus, le Tribunal conclut ce qui suit :

- le dumping au Canada de stores sur mesure originaires ou exportés du Mexique n'a pas causé un dommage et ne menace pas de causer de dommage à la branche de production nationale de stores sur mesure;
- le dumping au Canada de lamelles originaires ou exportées du Mexique a causé un dommage à la branche de production nationale de lamelles.

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine  
Membre président

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin  
Membre

Meriel V. M. Bradford

Meriel V. M. Bradford  
Membre