



Tribunal canadien du
commerce extérieur

Canadian International
Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

Dumping et subventionnement

CONCLUSIONS ET MOTIFS

Enquête n° NQ-2006-004

Culottes jetables pour incontinence
pour adulte

*Conclusions rendues
le mercredi 20 juin 2007*

*Motifs rendus
le jeudi 5 juillet 2007*

TABLE DES MATIÈRES

CONCLUSIONS.....	i
EXPOSÉ DES MOTIFS.....	1
RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC.....	2
PRODUIT.....	2
Description du produit.....	2
Processus de fabrication.....	3
PRODUCTEUR NATIONAL.....	3
IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS.....	3
ACHETEURS.....	4
SEGMENTS DU MARCHÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION.....	4
ÉTABLISSEMENT DU PRIX.....	5
ANALYSE.....	6
Marchandises similaires.....	6
Branche de production nationale.....	8
DOMMAGE.....	8
Volume des marchandises sous-évaluées.....	9
Effet des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires.....	10
Incidence des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale.....	14
Menace de dommage.....	18
CONCLUSION.....	21

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

LE DUMPING DE CULOTTES JETABLES POUR INCONTINENCE POUR ADULTE ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE LA FRANCE

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 de culottes jetables d'une pièce pour incontinence pour adulte qui offrent une protection absorbante contre l'incontinence urinaire et fécale et qui sont consolidées par un système de fixation, originaires ou exportées de la France, a causé un dommage ou un retard, ou menace de causer un dommage.

La présente enquête fait suite à une décision provisoire datée du 20 février 2007 et à une décision définitive datée du 22 mai 2007, rendues par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada, selon lesquelles les marchandises susmentionnées ont été sous-évaluées, les marges de dumping du pays en question ne sont pas minimales et le volume des marchandises sous-évaluées n'est pas négligeable.

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 des marchandises susmentionnées n'a pas causé un dommage et ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy
Membre président

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin
Membre

Meriel V. M. Bradford

Meriel V. M. Bradford
Membre

Hélène Nadeau

Hélène Nadeau
Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 22 au 24 mai 2007

Membres du Tribunal : James A. Ogilvy, membre président
Pierre Gosselin, membre
Meriel V. M. Bradford, membre

Directeur de la recherche : Marie-France Dagenais

Agent principal de la recherche : Gabrielle Nadeau

Agents de la recherche : Josée St-Amand
Shawn Jeffrey

Agent principal de la recherche statistique : Julie Charlebois

Agents de la recherche statistique : Marie-Josée Monette
Kristina Lalonde

Conseillers juridiques pour le Tribunal : Nick Covelli
Georges Bujold

Greffier adjoint : Marija Renic

Agent du greffe : Virginie Désilets

Agent de soutien du greffe : Angela Vesey

PARTICIPANTS :**Producteur national**

SCA North America – Canada, Inc.

Conseillers/représentantsRonald C. Cheng
Raahool Watchmaker**Importateurs/exportateurs/autres**

Tyco Healthcare Group Canada, Inc.

Conseillers/représentantsDarrel H. Pearson
Jesse I. Goldman
Richard S. Gottlieb
Vincent Martin RouthierTyco Healthcare Group AG
Tyco Healthcare France SAS
Tyco Healthcare Manufacturing France SASDarrel H. Pearson
Jesse I. Goldman
Richard S. Gottlieb
Vincent Martin Routhier

Tyco Group S.a.r.l.

Darrel H. Pearson
Jesse I. Goldman
Richard S. Gottlieb
Vincent Martin Routhier

TÉMOINS :

Brian Nelson
Vice-président
Affaires de soins de santé, Amérique du Nord
SCA North America – Canada, Inc.

Andrew P. Wesztergom
Directeur des finances
SCA North America – Canada, Inc.

Francine Pomerleau
Président et Directeur général
Dismed Inc.

Donald Céré
Vice-président
Commercialisation nationale et développement de
l'entreprise
Source Medical Corporation

Romeo Catracchia
Président
Tyco Healthcare Group Canada, Inc.

Veillez adresser toutes les communications au :

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

Téléphone : 613-993-3595
Télécopieur : 613-990-2439
Courriel : secretaire@tcce-citt.gc.ca

EXPOSÉ DES MOTIFS

1. Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal), aux termes de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹, a procédé à une enquête afin de déterminer si le dumping de culottes jetables d'une pièce pour incontinence pour adulte qui offrent une protection absorbante contre l'incontinence urinaire et fécale et qui sont consolidées par un système de fixation, originaires ou exportées de la France (les marchandises en question), a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage.
2. Le 22 novembre 2006, le président de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), à la suite d'une plainte déposée par SCA North America – Canada, Inc. (SCA), a ouvert une enquête pour savoir si les marchandises en question avaient fait l'objet de dumping.
3. Le 23 novembre 2006, aux termes du paragraphe 34(2) de la *LMSI*, le Tribunal a publié un avis informant les parties intéressées qu'il procédait à 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. Le 22 janvier 2007, le Tribunal a rendu une décision provisoire de dommage selon laquelle 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.
4. Le 20 février 2007, l'ASFC a rendu une décision provisoire de dumping. Elle 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.
5. Le 21 février 2007, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête. La période visée par l'enquête portait sur trois années complètes, du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2006. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a fait parvenir des questionnaires au seul producteur national connu, à 16 importateurs, à 31 acheteurs et à 4 producteurs étrangers. Le Tribunal a reçu trois réponses provenant d'acheteurs auxquels il n'avait pas envoyé de questionnaire. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et d'autres renseignements versés au dossier, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports du personnel public et protégé préalables à l'audience.
6. Le 22 mai 2007, l'ASFC a rendu une décision définitive de dumping, qui confirmait que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume des marchandises sous-évaluées n'était pas négligeable.
7. Une audience comportant des témoignages publics et à huis clos a été tenue à Ottawa (Ontario) du 22 au 24 mai 2007. SCA a déposé un exposé appuyant des conclusions de dommage ou de menace de dommage et elle était présente à l'audience. Tyco Healthcare Group Canada, Inc. (Tyco), Tyco Healthcare Group AG, Tyco Healthcare France SAS, Tyco Healthcare Manufacturing France SAS et Tyco Group S.a.r.l. (Tyco France) se sont opposées à des conclusions de dommage ou de menace de dommage et elles étaient présentes à l'audience.

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

8. Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les dossiers public et protégé de l'enquête préliminaire de dommage (PI-2006-003), 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, ainsi que la transcription de l'audience. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers juridiques qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement en matière de confidentialité ont eu accès aux pièces protégées.

9. Le Tribunal a rendu ses conclusions le 20 juin 2007.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC

10. L'ASFC a déterminé que les marges de dumping, exprimées en pourcentage du prix à l'exportation, étaient de 65,3 p. 100 dans le cas de Tyco Healthcare Group AG et de 92,0 p. 100 dans le cas de tous les autres exportateurs et que 100 p. 100 des marchandises en question dédouanées au Canada du 1^{er} octobre 2005 au 30 septembre 2006 avaient fait l'objet de dumping.

PRODUIT

Description du produit

11. Le produit visé est communément appelé « culottes jetables pour incontinence pour adulte ».

12. Les culottes jetables pour incontinence pour adulte offrent différents degrés d'absorption et sont produites en différentes tailles pour convenir aux silhouettes allant de « petit » (tour de taille de 22 po à 36 po) à « extra grand » (tour de taille de 60 po à 64 po). Elles comportent un système de fixation, comme des bandes adhésives joignant la partie avant de la culotte à la partie arrière, qui aide à maintenir la culotte en place. Bien que les bandes adhésives soient un système de fixation courant, d'autres systèmes sont aussi utilisés, y compris le système de fixation à boucles et à crochets (comme le Velcro).

13. La définition du produit exclut les produits pour incontinence décrits comme des « sous-vêtements à enfiler » ou des « sous-vêtements de protection », produits qui doivent être enfilés et remontés jusqu'à la taille. Elle exclut également les marchandises décrites habituellement comme des « culottes ceinturées », un système à deux pièces composé d'une ceinture attachée autour de la taille et utilisée avec une couche pliée à la fourche. Sont exclus aussi les produits pour incontinence habituellement décrits dans l'industrie comme des « serviettes » ou tout autre produit ayant une âme absorbante sans support qui doit être porté avec un vêtement séparé, tel qu'un sous-vêtement en mailles ou en coton.

14. Les culottes jetables pour incontinence pour adulte individuelles sont emballées dans des emballages de quantités variables, habituellement à raison de 10 à 12 par emballage, et ces emballages sont empaquetés dans des caisses, habituellement à raison de 6 à 8 emballages. Chaque caisse contient habituellement 72 à 96 culottes. Les ventes sont effectuées selon la quantité de caisses ou la quantité de palettes.

15. Les culottes jetables pour incontinence pour adulte offertes sur le marché canadien sont vendues sous différentes marques et gammes de produits. Par exemple, les produits offerts par SCA portent la marque « TENA[®] » et font partie des gammes de produits « TENA[®] Classic Plus », « TENA[®] Ultra » et « TENA[®] Super ». Elles se différencient essentiellement par leur grandeur et leur degré d'absorption.

Processus de fabrication

16. Les producteurs canadiens et étrangers fabriquent les culottes jetables pour incontinence pour adulte généralement de la même façon. Des feuilles de pâte à papier comme matière première sont défibrées puis combinées à une poudre super absorbante pour produire un mélange de fibres et de poudre qui est moulé en une âme absorbante (généralement en forme de sablier ou de forme similaire). Ce processus est effectué sur un tambour à former des poches. L'âme est ensuite combinée à une feuille arrière étanche en plastique polyéthylène (qui aide à prévenir les fuites) et à une feuille de finition perméable. La feuille de finition perméable, qui permet l'absorption des liquides, est un matériau non tissé fabriqué à partir de fibres de polypropylène. L'âme absorbante est collée sur la feuille arrière étanche puis la feuille de finition perméable est collée sur l'âme et sur la feuille arrière pour former une bande continue dont les âmes absorbantes individuelles sont séparées par les couches de la feuille de finition et de la feuille arrière. Avant que l'âme ne soit appliquée sur la feuille arrière, les élastiques des jambes sont étirés puis collés sur la feuille arrière.

17. D'autres opérations de fabrication suivent, telles que l'application du système de fixation, la mise en forme du produit en une forme ajustée au corps par le découpage d'espaces pour les jambes, le pliage des bordures extérieures du produit en une forme plus étroite pour faciliter la coupe du produit, la coupe du produit en unités individuelles et le pliage du produit en trois ou en deux pour faciliter l'emballage.

PRODUCTEUR NATIONAL

18. SCA est le seul producteur connu de marchandises similaires au Canada.

19. En 1929, 10 entreprises d'exploitation forestière suédoises se sont réunies sous le nom de « Svenska Cellulosa Aktiebolaget ». En 1975, Svenska Cellulosa Aktiebolaget a acquis Mölnlycke, un producteur de premier rang de produits hygiéniques jetables, et a pris le nom de Svenska Cellulosa Aktiebolaget Mölnlycke. La première culotte jetable pour incontinence pour adulte a été fabriquée en 1975.

20. En 1996, Svenska Cellulosa Aktiebolaget Mölnlycke s'est portée acquéreuse des installations de fabrication de produits pour incontinence de Cascades PSH Inc. situées à Drummondville (Québec), qui comptaient 85 employés. En 1998, Svenska Cellulosa Aktiebolaget Mölnlycke est devenue SCA Hygiene Products AB (Sweden), un fournisseur de produits pour incontinence connus mondialement sous le nom TENA®.

21. SCA produit des culottes jetables pour incontinence pour adulte dans ses installations de Drummondville. De 2000 à 2003, SCA a installé deux nouvelles machines ultramodernes de fabrication de culottes jetables pour incontinence pour adulte, puis une troisième pendant les deux prochaines années. SCA a des bureaux de vente et de commercialisation à Drummondville et à Oakville (Ontario).

IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

22. Le Tribunal a envoyé un questionnaire à l'intention des producteurs étrangers à quatre membres du groupe Tyco. Tyco Healthcare Group AG, l'exportateur, et Tyco Healthcare Manufacturing France SAS, le producteur étranger, ont répondu séparément au questionnaire à l'intention des producteurs étrangers. Le personnel du Tribunal a combiné les renseignements obtenus et les a considérés comme une seule réponse au nom de Tyco France.

23. Le Tribunal a envoyé sept questionnaires à l'intention des importateurs et neuf questionnaires abrégés à l'intention des importateurs.

24. Le Tribunal a reçu cinq questionnaires à l'intention des importateurs dûment remplis de Kimberly-Clark Inc., de Paper Pak Canada Inc., de Quality Life Services Inc., de Shandex Sales Group Limited et de Tyco. Parmi les sociétés qui ont reçu le questionnaire abrégé à l'intention des importateurs, Schaan Healthcare Products Inc. et The Stevens Company Ltd. ont rempli le questionnaire. De plus, sept sociétés ont affirmé ne pas avoir importé de culottes jetables pour incontinence pour adulte de la France ou de tout autre pays de 2004 à 2006 et deux n'ont pas répondu.

25. Parmi les 12 importateurs à qui le Tribunal avait demandé de répondre à la question supplémentaire à l'intention des importateurs, 6 ont répondu.

ACHETEURS

26. Les parties à cette enquête ont identifié les acheteurs de culottes jetables pour incontinence pour adulte présents sur le marché canadien.

27. Les 29 acheteurs qui ont fourni des renseignements utiles en répondant au questionnaire sur les caractéristiques du marché à l'intention des acheteurs ont été divisés en catégories distinctes, notamment en groupes d'acheteurs, en grossistes/distributeurs et en acheteurs pour les institutions/hôpitaux, selon l'activité principale de chaque répondant.

28. Des groupes d'acheteurs sont des organismes qui sont responsables de l'achat des produits médicaux pour des institutions comme les hôpitaux, les établissements de soins de longue durée et les maisons de soins infirmiers.

29. Les grossistes/distributeurs sont des sociétés privées spécialisées dans la distribution de produits médicaux. Ces sociétés négocient avec les fournisseurs le droit de distribuer leurs culottes jetables pour incontinence pour adulte aux institutions de soins de santé au moyen d'accords de distribution et de listes de prix de distributeurs.

30. Enfin, les acheteurs pour les institutions/hôpitaux sont des hôpitaux et des centres de soins de santé qui négocient directement auprès des fournisseurs lors de leurs achats de culottes jetables pour incontinence pour adulte.

SEGMENTS DU MARCHÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

31. Le marché canadien des culottes jetables pour incontinence pour adulte peut être divisé en deux segments distincts : celui des institutions et celui de la vente au détail.

32. En ce qui concerne le segment de marché des institutions, qui constitue le segment le plus important pour le producteur national et qui représente une part majeure des ventes d'autres fournisseurs de culottes jetables pour incontinence pour adulte, les marchandises sont surtout vendues sous contrat et sont utilisées dans divers environnements cliniques, notamment dans les hôpitaux, les centres de réadaptation et les établissements de soins de longue durée. Une caractéristique importante de ce segment de marché est la participation de groupes d'acheteurs et de grands distributeurs. Dans ce segment, une portion significative des ventes du producteur national sont effectuées au moyen du processus de demande de proposition (DP). Ce sont les utilisateurs finaux, tels que les autorités sanitaires provinciales ou régionales ou les groupes d'acheteurs de produits médicaux, et, parfois, les institutions individuelles qui lancent le processus. Les ventes dans ce segment peuvent aussi être effectuées par négociation directe entre l'utilisateur final et le vendeur.

33. Au Québec, il y a 11 organismes de passation de marchés publics, connus sous le nom de « groupes d'approvisionnement en commun », qui ont en général pour mandat de lancer les appels d'offres et de négocier les prix et les autres modalités de vente. Les achats pour le segment de marché des institutions au Québec sont faits habituellement au niveau régional et de façon combinée (c.-à-d. que les besoins des hôpitaux et des établissements de soins de longue durée dans une région donnée sont réunis et annoncés au moyen du même appel d'offres).

34. Dans le segment de marché de la vente au détail, les achats ne se font pas habituellement selon un processus de DP mais plutôt au moyen de listes de prix ou de négociations en fonction d'information commerciale. Seule une portion relativement faible de l'ensemble du marché canadien et une faible portion des ventes de SCA proviennent du segment de marché de la vente au détail. La plupart des ventes d'importations dans le segment de la vente au détail sont des produits importés des États-Unis; aucune de ces ventes sont des produits de la France.

ÉTABLISSEMENT DU PRIX

35. Le processus de DP, qui engendre une grande portion des ventes au segment de marché des institutions, donne lieu à un contrat entre l'utilisateur final (les établissements de soins de longue durée et les groupes d'acheteurs) et le fournisseur. Une DP contient des spécifications détaillées sur la liste complète des produits, dont les marchandises en question et les marchandises non en question. Les fournisseurs réagissent en fournissant les prix correspondants à l'autorité contractante. Le processus peut comporter des tests cliniques qui prennent un certain temps à effectuer, ce qui a pour résultat que les contrats sont habituellement attribués plusieurs mois après la date limite pour remettre les soumissions.

36. Les contrats résultant du processus de DP peuvent avoir une durée de trois à huit ans et ne sont pas tous soumissionnés au même moment. Les prix, qui sont donnés par produit individuel, sont valables pour toute la durée du contrat ou sont renégociables à des dates prévues au cours de la durée du contrat. Les soumissionnaires peuvent être tenus d'inclure dans leur soumission un rabais offert au groupe d'acheteurs.

37. Au Québec, mais pas nécessairement dans le reste du Canada, le processus de DP est transparent. Les parties concernées peuvent avoir accès aux renseignements sur les prix de leurs compétiteurs à différents moments et parfois avant l'attribution du contrat, mais pas nécessairement avant de soumissionner. L'institution qui a lancé la DP décide du moment où elle dévoilera les résultats des soumissions et les prix offerts par les soumissionnaires². Par conséquent, dans certains cas, les soumissionnaires soumissionnent de façon aveugle.

38. Dans certains cas, les achats de culottes jetables pour incontinence pour adulte dans le segment de marché des institutions se font par contrat, sans passer par le processus de DP. Les négociations directes qui ont lieu dans ces circonstances ne concernent souvent qu'un seul fournisseur.

39. Dans d'autres cas, des institutions qui sont plus petites achètent au comptant leurs culottes jetables pour incontinence pour adulte. Quand le producteur canadien participe à une telle transaction, les achats se font selon son « prix de revente suggéré » ou à un prix moindre.

40. Dans le segment de marché de la vente au détail, les détaillants achètent habituellement les culottes jetables pour incontinence pour adulte en appliquant la liste des prix fixés par leurs fournisseurs ou à moindre coût. Parfois, les culottes sont vendues par l'entremise de grossistes/distributeurs.

2. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, à la p. 188.

41. Le producteur canadien et les importateurs peuvent avoir recours à des services de distribution. Certains distributeurs n'assurent que la distribution physique des marchandises. Dans d'autres cas, les distributeurs fournissent une gamme complète de services de distribution, notamment l'achat de culottes jetables pour incontinence pour adulte à des prix fixés selon une liste de prix de distribution, la revente à des utilisateurs finaux ainsi que la facturation et la perception³.

42. Enfin, les fournisseurs (y compris les distributeurs) offrent divers rabais sur le volume, des remises et des programmes de mesures incitatives, ce qui a aussi une incidence sur le prix net final.

ANALYSE

43. En l'espèce, aux termes du paragraphe 42(1) de la *LMSI*, le Tribunal doit faire enquête afin de déterminer si le dumping des marchandises en question a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit le terme « dommage » comme « le dommage sensible causé à une branche de production nationale ». Il définit également « branche de production nationale » 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 [...] ».

44. Le Tribunal doit donc d'abord déterminer quelles sont les « marchandises similaires ». Il déterminera ensuite ce qui constitue la « branche de production nationale » aux fins de son analyse de dommage.

45. Le Tribunal déterminera ensuite si le dumping des marchandises en question a causé un dommage à la branche de production nationale. Finalement, s'il conclut à l'absence de dommage, le Tribunal déterminera s'il existe une menace de dommage⁴. Étant donné qu'une branche de production nationale est déjà établie, le Tribunal n'examinera pas la question du retard⁵.

Marchandises similaires

46. Puisqu'il doit déterminer si le dumping des marchandises en question a causé ou menace de causer un dommage aux producteurs nationaux des marchandises similaires, le Tribunal doit d'abord décider quelles marchandises de production nationale, s'il en existe, sont des marchandises similaires aux marchandises en question.

47. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit l'expression « marchandises similaires » comme suit : « [...] 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 ».

48. Le Tribunal observe que, lors de l'ouverture de son enquête, l'ASFC a défini les marchandises en question comme des culottes jetables d'une pièce pour incontinence pour adulte qui offrent une protection absorbante contre l'incontinence urinaire et fécale et qui sont consolidées par un système de fixation, originaires ou exportées de la France. Le Tribunal fait également observer que SCA a soutenu que les

3. *Ibid.* aux pp. 198-199.

4. Le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes; le Tribunal n'est pas tenu de rendre de conclusions à propos de la menace de dommage aux termes du paragraphe 43(1) de la *LMSI* à moins qu'il n'ait préalablement conclu qu'il n'y avait pas de dommage.

5. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit « retard » comme « [l]e retard sensible de la mise en production d'une branche de production nationale ».

marchandises en question et les marchandises produites par la branche de production nationale sont directement substituables et sont en concurrence directe les unes avec les autres sur le marché canadien⁶. Les autres participants n'ont pas contesté les affirmations de SCA selon lesquelles les marchandises produites par la branche de production nationale sont des marchandises similaires aux marchandises en question.

49. À l'étude de la question des marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement divers facteurs, y compris les caractéristiques physiques des marchandises, leurs caractéristiques de marché, comme leur substituabilité, l'établissement des prix et la distribution, et la question de savoir si les marchandises de production nationale répondent aux mêmes besoins des clients que les marchandises en question. Il ressort des éléments de preuve que les culottes jetables pour incontinence pour adulte produites au Canada et les marchandises en question sont très semblables dans leur apparence, leurs composants principaux et leur construction. Dans les deux cas, elles sont offertes en un éventail de degré d'absorption adapté à différents besoins et en différentes tailles. En résumé, leur qualité est semblable et elles servent aux mêmes utilisations finales. De plus, les culottes jetables pour incontinence pour adulte produites au Canada et les marchandises en question sont vendues par l'intermédiaire des mêmes circuits de distribution et, pour la plupart, selon un régime d'établissement des prix qui se caractérise par un processus de DP et des contrats à long terme comportant des remises, des ristournes et des mesures incitatives. Elles se livrent directement concurrence dans le segment des institutions, le plus grand segment de marché des culottes jetables pour incontinence pour adulte⁷.

50. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal conclut que les culottes jetables pour incontinence pour adulte produites au Canada ressemblent étroitement aux marchandises en question des points de vue de leurs caractéristiques physiques et de marché (substituabilité, régime d'établissement des prix et circuits de distribution) et de leurs utilisations finales. Le Tribunal conclut donc que les culottes jetables pour incontinence pour adulte produites au Canada constituent des marchandises similaires aux marchandises en question.

51. Dans le cadre de l'examen de la question de savoir s'il existe plus d'une catégorie de marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement les mêmes facteurs que lorsqu'il examine la question des marchandises similaires, y compris les facteurs susmentionnés, et les applique aux marchandises similaires. SCA a soutenu qu'il existe deux « niveaux » ou « paliers » de marchandises qui se distinguent par leur qualité qui, quant à elle, est surtout déterminée par le degré d'absorption⁸. Elle a de plus dit livrer directement concurrence à Tyco uniquement au niveau supérieur. Toutefois, elle n'a pas présenté d'argument dans le sens de l'existence de plus d'une catégorie de marchandises. Au contraire, dans son exposé oral, elle a explicitement adopté la position que les marchandises similaires et les marchandises en question étaient directement substituables et qu'il n'existait qu'une catégorie de marchandises⁹. D'une façon similaire, Tyco n'a pas soutenu que des catégories distinctes de marchandises existaient. Toutefois, Tyco a contesté l'argument de SCA selon lequel il existait deux « niveaux » de marchandises fondés sur la qualité

6. Pièce du fabricant A-03 au para. 6, dossier administratif, vol. 11.

7. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 48; *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 45, 48.

8. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, aux pp. 14-17.

9. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 24 mai 2007, aux pp. 359-360.

et a affirmé qu'il existe un modèle économique, ou continuum, lequel comprend, d'une part, le prix et, d'autre part, la qualité, le degré d'absorption, le confort, l'ajustement et la fonctionnalité des attaches¹⁰.

52. Le Tribunal reconnaît l'existence de divers niveaux de qualité de culottes jetables pour incontinence pour adulte, de différentes provenances. Plus précisément, il ressort des éléments de preuve que le degré d'absorption des produits provenant des États-Unis est généralement moindre que celui des produits de SCA ou de Tyco France. Le Tribunal est d'accord sur l'argument au sujet d'un continuum et est donc d'avis que plutôt que de se situer de part et d'autre d'une ligne de démarcation nettement définie, les culottes jetables pour incontinence pour adulte, y compris les marchandises en question et les marchandises similaires, se situent en divers points d'un continuum de qualité à l'intérieur d'une seule catégorie de marchandises.

53. Par conséquent, le Tribunal conclut qu'il n'existe qu'une seule catégorie de marchandises.

Branche de production nationale

54. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit « branche de production nationale » comme suit :

[...] 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, qui est lui-même un importateur de telles marchandises.

55. Le Tribunal doit déterminer si un dommage a été causé à l'ensemble des producteurs nationaux ou aux producteurs nationaux dont la production constitue une proportion majeure de la production collective des marchandises similaires.

56. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, SCA est le seul producteur canadien de culottes jetables pour incontinence pour adulte et, de ce fait, le producteur de la production nationale totale. Par conséquent, le Tribunal détermine que SCA représente la branche de production nationale aux fins de son enquête.

DOMMAGE

57. Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*¹¹ prévoit que, pour décider si le dumping a causé un dommage à la branche de production nationale, le Tribunal doit examiner le volume des marchandises sous-évaluées, leurs effets sur le prix des marchandises similaires et leur incidence sur la situation de la branche de production nationale. Le paragraphe 37.1(3) ordonne aussi au Tribunal de prendre en compte des facteurs autres que le dumping pour veiller à ce que le dommage ou la menace de dommage attribuable à ces autres facteurs ne soit pas imputé aux effets des importations sous-évaluées.

58. À l'étude de la question de savoir si le dumping a causé ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale, le Tribunal fera surtout porter son analyse de dommage sur le segment des institutions, qui représente environ 90 p. 100 du marché¹². Ce faisant, il regroupera les modes de passation de contrats, qu'ils fassent appel à des DP ou non. Toutefois, l'importance de tout dommage causé par le dumping doit être évaluée par rapport à la production des marchandises similaires de l'ensemble de la branche de production nationale, y compris la production pour exportation. La manière dont le Tribunal

10. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, aux pp. 246-247.

11. D.O.R.S./84-927 [*Règlement*].

12. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 48.

évaluera le dommage censément porté à la branche de production nationale est conforme à celle qu'il a retenue dans des affaires précédentes¹³.

Volume des marchandises sous-évaluées

59. Conformément à l'alinéa 37.1(1)a) du *Règlement*, le Tribunal doit tenir compte du volume des marchandises sous-évaluées et, plus précisément, déterminer s'il y a eu une augmentation marquée du volume des importations des marchandises sous-évaluées, soit en quantité absolue, soit par rapport à la production ou à la consommation de marchandises similaires.

60. Le volume des importations des marchandises en question a diminué de 38 p. 100 de 2004 à 2005, puis a augmenté de 312 p. 100 de 2005 à 2006. Durant la période visée par l'enquête, ce volume a donc plus que doublé entre 2004 et 2006. Ensuite, il a affiché une diminution marquée au premier trimestre de 2007, chutant à moins de la moitié de ce qu'il avait été au premier trimestre de 2006¹⁴. Durant toute cette période, les importations des marchandises en question ont été très modestes par rapport à la taille du marché canadien.

61. Par contre, le volume des importations de culottes jetables pour incontinence pour adulte en provenance des États-Unis a été beaucoup plus important que celui des importations originaires de la France¹⁵. La part des importations des marchandises en question, exprimée en pourcentage des importations totales sur le marché canadien, même lorsqu'elle a triplé entre 2004 et 2006, était encore plus faible, selon un multiple de 10 à 20 fois, que la part détenue par la totalité des importations originaires des pays non en question, constituées surtout des importations provenant des États-Unis¹⁶. Tyco, le seul importateur des marchandises en question au Canada¹⁷, a soutenu que le volume des importations des marchandises en question était minuscule relativement aux importations de culottes jetables pour incontinence pour adulte provenant des États-Unis.

62. Le marché apparent total des culottes jetables pour incontinence pour adulte a affiché une croissance de plus de 4 p. 100, en volume, durant la période visée par l'enquête. Durant la même période, les ventes à partir de la production nationale, qui représentent la majeure partie du marché apparent, ont affiché une croissance de 6 p. 100. Toutefois, le Tribunal fait observer que, tandis que les ventes des marchandises en question ont plus que sextuplé durant la période visée par l'enquête, les ventes des marchandises importées originaires de pays non en question ont baissé de 4 p. 100. Durant la période visée par l'enquête, la part de marché de SCA est demeurée stable, tandis que la part de marché détenue par les importations provenant des États-Unis a reculé, au profit des importations originaires de la France¹⁸.

13. *Fils machine de cuivre* (28 mars 2007), NQ-2006-003 (TCCE) au para. 50; voir aussi *Feuillards et tôles plats en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud* (17 août 2001), NQ-2001-001 (TCCE) à la p. 13.

14. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 14 mai 2007, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 120; *Protected Additional Staff Analysis*, 14 mai 2007, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 128.

15. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 14 mai 2007, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 120.

16. *Ibid.*

17. Pièce du Tribunal NQ-2006-004-04, dossier administratif, vol. 1 à la p. 65.13.

18. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 40.

63. Durant la période visée par l'enquête, les ventes de culottes jetables pour incontinence pour adulte dans le segment de marché des institutions ont représenté environ 90 p. 100 du marché apparent total¹⁹. Les ventes d'importations originaires de la France n'ont été effectuées que sur ce segment de marché²⁰. SCA a soutenu qu'il y a eu une augmentation rapide du volume des importations provenant de la France, uniquement dans le segment de marché des institutions²¹. En fait, les ventes des marchandises en question aux institutions ont plus que sextuplé entre 2004 et 2006, sur ce segment en croissance et prédominant de marché²². Le Tribunal est toutefois d'avis que l'importance de telles variations est minime, puisqu'elles ne touchaient qu'une très petite portion de marchandises et que le volume total des ventes à partir des importations des marchandises en question représentait une proportion minuscule du marché total²³.

64. Le Tribunal fait observer que, même si, relativement, les ventes des marchandises en question ont augmenté de façon spectaculaire, leur part de marché était encore minime en 2006 par rapport à celle de la branche de production nationale ou même celle des pays non en question. De plus, la croissance des ventes à partir de la production nationale a dépassé la croissance du marché apparent total entre 2004 et 2006, et la part de marché détenue par les ventes à partir de la production nationale était légèrement plus élevée en 2006 qu'en 2004²⁴.

65. Le Tribunal est d'avis que même si le pourcentage de variation du volume des importations, de la part de marché et des ventes des marchandises en question est fort considérable, les variations absolues sont faibles compte tenu de la base à laquelle ils s'appliquent et que, par conséquent, il est possible que la totalité de telles variations relatives se produise sans avoir d'incidence grave sur la branche de production nationale.

66. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que, durant la période visée par l'enquête, le volume des importations des marchandises sous-évaluées a été minime et qu'il n'y a pas eu d'augmentation marquée du volume de telles importations sous-évaluées, par rapport à la production et à la consommation des marchandises similaires soit en termes absolus ou relatifs.

Effet des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires

67. Conformément à l'alinéa 37.1(1)b) du *Règlement*, le Tribunal doit prendre en compte l'effet des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires et, plus particulièrement, si les marchandises sous-évaluées ont, de façon marquée, mené soit à la sous-cotation du prix, soit à la baisse du prix, soit à la compression du prix des marchandises similaires en empêchant les augmentations de prix qui par ailleurs se seraient vraisemblablement produites pour ces marchandises.

68. Comme il a déjà été indiqué, le prix net auquel les culottes jetables pour incontinence pour adulte sont vendues sur le marché national est le résultat d'un éventail de rabais sur le volume, de remises et de programmes de mesures incitatives appliqués aux prix convenus dans le cadre des négociations des contrats ou dans les listes de prix établies. Dans la discussion ci-après, toute mention du prix se rapporte à un tel prix net.

19. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 48.

20. *Ibid.* à la p. 74.

21. Pièce du fabricant A-01 au para. 33, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-03 au para. 8, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-09 aux para. 18-19, dossier administratif, vol. 11.

22. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 45.

23. *Ibid.* à la p. 40.

24. *Ibid.*

69. Dans l'évaluation des prix au niveau agrégé, le Tribunal fait observer que les valeurs de vente unitaires moyennes des marchandises similaires ont affiché un recul durant la période visée par l'enquête, mais d'un très petit montant. La baisse a représenté moins de 1 p. 100 entre 2004 et 2005 et, ensuite, de 1 p. 100 entre 2005 et 2006²⁵. Le Tribunal fait de plus observer que, toujours en moyenne, les prix des marchandises en question semblent avoir constamment dépassé ceux des marchandises similaires durant la période visée par l'enquête du Tribunal²⁶.

70. SCA a dit avoir subi un dommage lié au prix²⁷ en raison de la présence des importations sous-évaluées provenant de la France, et elle a soumis des allégations de dommage relativement à 14 comptes à l'appui de son affirmation. Elle a qualifié ces allégations d'échantillon représentatif du dommage qui lui a été porté²⁸. Cependant, en se fondant à la fois sur les observations écrites et orales, le Tribunal conclut que les cas susmentionnés sont en fait les seuls cas pour lesquels les éléments de preuve vont dans le sens de l'allégation générale de dommage imputable à la concurrence entre les marchandises similaires et les marchandises en question. De plus, le Tribunal considère que les comptes visés par les 14 allégations susmentionnées représentent un petit pourcentage du marché total²⁹ et fait également observer que ces clients étaient concentrés, géographiquement, au Québec plutôt que répartis uniformément dans l'ensemble du Canada.

71. SCA a soutenu que les « prix unitaires moyens pour l'ensemble du marché » ne sont pas une mesure appropriée pour déterminer le dommage et le lien de causalité associés aux importations sous-évaluées. SCA a soutenu que le Tribunal doit concentrer son attention sur les comptes particuliers du segment de marché des institutions pour lesquels l'information sur les prix, tant de SCA que de Tyco, a été déposée. Selon les observations de SCA, les éléments de preuve au dossier relatifs à cet échantillon de comptes établissent que SCA a dû abaisser ses prix pour préserver des ventes et qu'un tel effritement des prix, causé par la concurrence avec les marchandises en question, s'est traduit par un dommage sensible à la branche de production nationale. Tyco a répondu que, dans la mesure où elle s'est fondée sur les exemples susmentionnés, l'argumentation de SCA ne peut valoir, puisque SCA n'a pas établi le lien de causalité. De plus, selon Tyco, si SCA a subi un dommage quelconque (ce que nie Tyco), c'est SCA elle-même qui se l'est infligé.

72. Dans certaines décisions précédentes, le Tribunal a déterminé que les données moyennes sur les prix ne sont pas probantes lorsqu'elles ne sont pas compatibles avec les éléments de preuve plus spécifiques sur les prix versés au dossier. Dans *Raccords de tuyauterie en cuivre*³⁰, le Tribunal a déclaré ce qui suit :

[...]

133. Premièrement, ainsi qu'il a déjà été discuté dans son analyse sur la sous-cotation et la baisse des prix, le Tribunal reconnaît que les données moyennes sur les prix contenues dans le rapport du personnel préalable à l'audience ne concordent pas avec les autres éléments de preuve au dossier et que, par conséquent, la question à savoir si les prix moyens des marchandises sous-évaluées ou subventionnées ou ne faisant pas l'objet de dumping ou de subventionnement sont supérieurs ou inférieurs aux prix des producteurs nationaux n'est pas convaincante.

[...]

25. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 42.

26. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 42.

27. Pièce du Tribunal NQ-2006-004-09.01, dossier administratif, vol. 3 aux pp. 21-26.

28. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 33.

29. Pièce du fabricant A-04 (protégée) au para. 38, dossier administratif, vol. 12.

30. (19 février 2007), NQ-2006-002 (TCCE).

73. Le Tribunal ne limite donc pas toujours son analyse aux données moyennes sur les prix et peut, dans certaines circonstances, décider d'analyser des éléments de preuve plus spécifiques au dossier. En l'espèce, le Tribunal est d'avis qu'il est possible d'établir une distinction entre les prix unitaires moyens pour l'ensemble du marché et les prix moyens par compte et que les éléments de preuve au dossier établissent que les prix moyens par compte sont significatifs et pertinents aux fins de l'analyse du Tribunal. Le Tribunal a donc examiné les prix moyens relatifs aux 14 comptes auxquels SCA a affirmé avoir subi un dommage, dans le but de déterminer si les marchandises sous-évaluées ont ou non mené soit à la sous-cotation, soit à la baisse du prix, soit à la compression du prix des marchandises similaires. L'analyse qui suit renvoie à ces prix moyens par compte. Le Tribunal fait cependant observer que cette analyse se limite à l'effet des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires dans un sous-ensemble d'un segment de marché, le segment des institutions. Étant donné ce qui précède, pour évaluer la mesure dans laquelle les marchandises en question ont causé un dommage à SCA sous la forme de baisse des prix ou de perte de recettes relativement à ces 14 comptes, le Tribunal devra examiner, après avoir pris en compte tous les facteurs pertinents, si le dommage causé est un dommage sensible. Comme il a déjà été indiqué, le caractère sensible du dommage causé par le dumping doit être évalué relativement à la production de marchandises similaires de l'ensemble de la branche de production nationale.

Sous-cotation et baisse du prix

74. Le Tribunal a examiné avec soin les éléments de preuve au dossier déposés par SCA, Tyco et, dans certains cas, l'acheteur pour un compte particulier relativement auquel SCA a dit qu'il y avait eu sous-cotation du prix, ladite sous-cotation, selon SCA, ayant mené à une baisse du prix.

75. La première allégation de SCA vise un contrat avec la Corporation Régionale des achats des établissements de santé et des services sociaux de la Côte-Nord (Côte-Nord). En 2004, Côte-Nord a lancé une DP à laquelle SCA et Tyco ont toutes deux répondu. SCA était le fournisseur titulaire de Côte-Nord. Il s'agissait de la première occasion où elle faisait face à une concurrence directe des marchandises en question. Dans le cadre de l'appel d'offres susmentionné, Tyco a soumissionné des prix inférieurs aux prix en vigueur de SCA et aux prix soumissionnés par cette dernière, et a soumissionné en s'appuyant sur une nouvelle gamme de produits appelée « Lille » fabriqués en France. À cause des bas prix offerts par Tyco, SCA a perdu ce contrat³¹.

76. Tyco a soutenu que même si les prix qu'elle a offerts dans le cadre de l'appel d'offres de Côte-Nord étaient inférieurs aux prix courants de SCA et aux prix soumissionnés par cette dernière, ces prix étaient quand même supérieurs au prix moyen du marché, établi entre 0,50 \$ et 0,55 \$. Cependant, le Tribunal est d'avis que, dans ce contrat particulier, l'écart entre les prix offerts par Tyco et le prix moyen établi du marché n'est pas pertinent puisque, comme l'a confirmé le témoin de Tyco, Côte-Nord est un petit groupe d'achat et, de ce fait, les prix qui lui sont offerts dans le cadre des soumissions ont tendance à être élevés³².

77. Il ressort également des éléments de preuve que, à la suite de la perte du contrat de Côte-Nord, SCA a tenu compte de la nouvelle présence de Tyco sur le marché dans sa réponse aux DP subséquentes. Le Tribunal fait observer que, dans ses réponses aux DP subséquentes, SCA a offert des prix qui reflétaient sa prise en compte de ce nouveau facteur dans ses soumissions à la Corporation Approvisionnement — Montréal (Montréal) et à la Corporation d'approvisionnement Laurentides-Lanaudière, de l'Estrie, de

31. Pièce du fabricant A-03 aux para. 22-26, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'importateur B-04 aux para. 29-30, dossier administratif, vol. 13.

32. Pièce de l'importateur B-04 au para. 30, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 21; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, aux pp. 253-254, 259.

l'Outaouais et de la Coopérative des services regroupés en approvisionnement de la Mauricie et du Centre-du-Québec (les Quatre Régions), notamment.

78. Dans le cas du contrat de Montréal, il ressort des éléments de preuve au dossier que SCA, Tyco et Paper Pak Products Inc. (Paper Pak) ont toutes les trois soumissionné un prix pour les culottes jetables pour incontinence pour adulte demandées dans la DP. SCA a baissé ses prix offerts sous les prix en vigueur dans son contrat avec Montréal pour conserver le contrat. Tyco a soumissionné des prix plus élevés que les prix en vigueur de SCA et soumissionnés par cette dernière. Les éléments de preuve établissent de plus que Paper Pak a offert des culottes jetables pour incontinence pour adulte importées des États-Unis à des prix sensiblement inférieurs, mais que ces produits ont été déclarés inacceptables à la suite de l'évaluation des produits. Le Tribunal fait observer qu'en bout de ligne, SCA a conservé le contrat de Montréal, mais à des prix inférieurs à ceux de son contrat précédent³³.

79. Le Tribunal a également examiné les éléments de preuve au dossier concernant le compte des Quatre Régions et selon lesquels SCA a été l'unique soumissionnaire pour les culottes jetables pour incontinence pour adulte demandées dans la DP et, dans ce cas encore, a baissé les prix qu'elle demandait sous les prix de son contrat en vigueur pour conserver ce client. Tyco a dit ne pas avoir soumissionné en réponse à la DP des Quatre Régions, qui avaient demandé des soumissions en même temps que la DP de Montréal, parce qu'elle ne pouvait pas approvisionner les deux contrats au même moment³⁴ et qu'elle ne pouvait pas se conformer aux exigences énoncées dans la DP, particulièrement relativement aux ressources en personnel, aux ristournes et aux marchandises gratuites nécessaires pour servir les institutions participantes. Finalement, SCA a conservé son contrat avec les Quatre Régions, mais à des prix moindres³⁵.

80. Tyco a soutenu que, relativement aux deux allégations ci-dessus, SCA s'était infligée elle-même le dommage qu'elle a subi en soumissionnant des prix inutilement bas sur ces contrats. Cependant, le Tribunal est d'avis que SCA a agi en fonction des meilleurs renseignements dont elle disposait, à savoir les prix établis pour Côte-Nord, et qu'elle était fondée de tenter de protéger son marché en établissant ses prix sous les prix prévus de la concurrence, compte tenu que l'information sur les prix soumissionnés à Côte-Nord était largement connue au sein de la collectivité des institutions. Il ressort des éléments de preuve que le marché des culottes jetables pour incontinence pour adulte, particulièrement au Québec, présente des caractéristiques inhabituelles en ce sens que la transparence est grande sur certains aspects de l'acquisition par appels d'offres, ce qui crée une grande connaissance des prix parmi les acheteurs. Le Tribunal fait observer que les soumissionnaires soumissionnent de façon aveugle au début de la procédure de soumission en ce qui concerne leurs concurrents possibles et quels prix seront soumissionnés et qu'ils doivent s'appuyer sur ce qui est arrivé dans le passé, ce qui ajoute à la difficulté de chaque soumissionnaire de différencier leur offre de prix³⁶.

81. Dans l'appel d'offres de Montréal, Tyco a soutenu que les décisions de prix de SCA avaient également été fondées sur la pression exercée sur les prix par les importations provenant des États-Unis. Ici encore, le Tribunal est d'avis que le raisonnement appliqué aux prix passés des marchandises en question peut s'appliquer aux prix des importations originaires des États-Unis. Le Tribunal est également d'avis que,

33. Pièce du fabricant A-03 aux para. 33-43, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'importateur B-04, dossier administratif, vol. 13.

34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, à la p. 257.

35. Pièce du fabricant A-03 aux para. 51-56, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'importateur B-04 aux para. 36-37, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, à la p. 257.

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, aux pp. 93-96; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, aux pp. 188-189.

dans les cas susmentionnés, SCA a fondé ses décisions sur les meilleurs renseignements dont elle disposait, c'est-à-dire les soumissions précédentes présentées par des concurrents des États-Unis, comme les produits des États-Unis offerts par Paper Pak et Tyco³⁷. Le Tribunal conclut donc que SCA a subi un effet à la baisse sur les prix dans le cas de ces trois comptes.

82. Par extension, puisque SCA soumissionnait de façon aveugle en réponse à chacune des DP, le Tribunal est d'avis que le même raisonnement peut s'appliquer aux autres allégations de dommage, à l'exception du compte de l'Hôpital Santa Cabrini, qui a manifestement été perdu pour d'autres raisons que le prix³⁸. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est convaincu qu'il y a eu concurrence au niveau des prix entre les marchandises en question et les marchandises similaires et que SCA s'est sentie obligée de baisser ses prix à certains comptes particuliers pour s'aligner sur les prix des marchandises sous-évaluées en question qui allaient, selon ses prévisions, être soumissionnés.

Compression du prix

83. En ce qui a trait à la compression du prix, il ressort des éléments de preuve au dossier qu'avant 2004, SCA avait pu faire accepter des augmentations de prix qui l'aidaient à recouvrer les coûts qu'elle avait engagés pour du nouvel équipement et des mises à niveau de ses machines³⁹. Cette démarche d'augmentation de prix à l'occasion de nouveaux contrats a été retenue par SCA dans la soumission de Côte-Nord. Toutefois, à cause des prix soumissionnés par Tyco, SCA n'a pas pu atteindre son objectif d'obtenir des prix accrus et a subséquemment perdu ce contrat. À la lumière de cet élément de preuve, le Tribunal conclut que la présence des importations sous-évaluées a empêché les augmentations de prix dans le segment de marché canadien des institutions.

84. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que SCA a subi une compression du prix de ses ventes durant la période visée par l'enquête. Cependant, selon le Tribunal, cet élément de preuve de compression du prix ne peut être associé qu'aux 14 allégations de dommage présentées par SCA.

Incidence des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale

85. L'alinéa 37.1(1)c) du *Règlement* oblige le Tribunal à prendre en compte l'incidence des marchandises sous-évaluées, y compris tous les facteurs et indices économiques pertinents influant sur la situation de la branche de production nationale.

86. Le Tribunal fera surtout porter son analyse de dommage sur le segment de marché des institutions mais, comme le prescrit le *Règlement*, il évaluera le caractère sensible du dommage causé par le dumping par rapport à la production des marchandises similaires de l'ensemble de la branche de production nationale.

Incidence sur la production, les ventes, la part de marché, les bénéfices, la productivité, le rendement sur capital investi ou l'utilisation de la capacité

87. SCA a soutenu qu'il existait un lien net entre les marchandises en question sous-évaluées et la baisse de prix qui a causé un dommage à la production nationale de culottes jetables pour incontinence pour adulte. Tyco a soutenu que la situation de la branche de production nationale semble saine. Elle a affirmé que SCA a accru sa production de culottes jetables pour incontinence pour adulte durant la période visée par

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 42.

38. Pièce de l'importateur B-04 au para. 38, dossier administratif, vol. 13; pièce du Tribunal NQ-2006-004-19.02B (protégée), dossier administratif, vol. 6.2 à la p. 61.

39. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 19.

l'enquête et que les ventes de cette dernière aux institutions, tant du point de vue du volume que de la valeur, ont augmenté durant la période visée par l'enquête. En outre, Tyco a fait valoir, relativement aux ventes nationales, que l'état des résultats de SCA reflète une situation financière saine, assortie d'un volume de ventes accru, d'une augmentation de la valeur nette des ventes et d'une hausse de la marge brute durant la période visée par l'enquête.

88. Un témoin de SCA a déclaré que l'amélioration de la marge brute de SCA était en partie attribuable à l'amélioration des coûts de production associée au fléchissement du dollar américain, puisque la valeur des matières premières utilisées dans la production de culottes jetables pour incontinence pour adulte est évaluée en dollars américains. Les matières premières représentent une part importante du coût des marchandises fabriquées⁴⁰. De plus, l'amélioration de la marge brute a été l'effet de « programmes de rationalisation des coûts des produits » mis en place en 2006 pour améliorer les coûts de production. Le témoin a ajouté que s'il n'est pas tenu compte de l'effet du fléchissement de la devise américaine et des améliorations du coût des produits, la marge brute s'est repliée en 2006⁴¹. D'après le témoin, ce recul de la marge brute a été causé par la perte de comptes et de ventes imputable à la baisse des prix, comme l'affirment les allégations spécifiques de perte⁴².

89. Le Tribunal fait observer que ce témoin, pour estimer la mesure du dommage subi par la branche de production nationale, a fondé son calcul sur les 14 allégations et ne l'a appliqué qu'au segment de marché national des institutions. Toutefois, le Tribunal doit évaluer le dommage porté à l'ensemble de la production nationale. Le volume de la production de SCA a affiché une croissance stable durant la période visée par l'enquête. Entre 2004 et 2006, la production globale de SCA a augmenté de 4 p. 100. La production destinée aux ventes nationales a augmenté chaque année durant la période visée par l'enquête, à savoir de 5 p. 100 entre 2004 et 2006. De plus, la production destinée aux ventes à l'exportation s'est accrue de 3 p. 100 entre 2004 et 2006⁴³.

90. Quant aux ventes, le Tribunal prend note que le volume des ventes nationales et des ventes à l'exportation à partir de la production nationale a affiché une certaine croissance entre 2004 et 2005, cette croissance s'étant même poursuivie entre 2005 et 2006⁴⁴. Le Tribunal prend note que la branche de production nationale a perdu une faible partie de sa part de marché entre 2004 et 2005, puis, en 2006, l'a regagnée et a augmenté sa part de marché au-delà de son niveau de 2004, ce qui s'est traduit par une amélioration nette durant la période visée par l'enquête⁴⁵. Bien que la perte de part de marché en 2005 puisse être imputable aux marchandises en question, la reprise de 2006 a plus que compensé cette perte et, pendant ce temps, la part de marché détenue par les marchandises en question est demeurée stable. Le volume de ventes aux institutions à partir de la production nationale a affiché une tendance similaire à la hausse. Entre 2004 et 2005, le volume de ventes de SCA aux institutions a augmenté de 3 p. 100 et, en 2006, d'une autre tranche de 5 p. 100⁴⁶. Il ressort des éléments de preuve au dossier que la majorité de cette hausse a été le résultat d'une croissance des ventes non assujetties à une procédure de DP. Le volume de ventes réalisées par l'intermédiaire de la procédure de DP par rapport aux ventes obtenues autrement que

40. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 92-93.

41. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 6.

42. Pièce du fabricant A-04 (protégée) aux para. 17-29, 36, dossier administratif, vol. 12.

43. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 35.

44. *Ibid.* aux pp. 88-89.

45. *Ibid.* à la p. 40.

46. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 45.

dans le cadre d'une procédure de DP a affiché une croissance beaucoup plus faible entre 2004 et 2006⁴⁷. Pour ce qui est de la part de marché dans le segment de marché des institutions, SCA détenait la majeure partie de ce marché en 2004, sa part étant demeurée stable en 2005 et ayant augmenté légèrement en 2006⁴⁸. Le Tribunal fait observer que les acheteurs exercent un niveau très élevé de contrôle sur la qualité et mettent en place des spécifications précises au moyen d'évaluation du produit relativement aux biens recherchés⁴⁹. Le témoin de SCA a déclaré que la période de transition nécessaire pour épuiser les stocks précédents et former le personnel en vue de l'utilisation d'un produit nouvellement introduit peut prendre de un à trois mois⁵⁰. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que les substitutions entre les marchandises en question et les marchandises similaires peuvent poser certains défis de transition, ce qui peut aider à expliquer la capacité de SCA à maintenir sa part de ce segment de marché.

91. Le segment de marché de la vente au détail représente environ 10 p. 100 du volume total du marché apparent. SCA détenait la majeure partie de ce segment de marché en 2004, sa part ayant reculé légèrement en 2005 puis étant demeurée stable en 2006⁵¹. L'évolution de la part de marché de SCA sur ce segment de marché a été le résultat de la baisse de 21 p. 100 de son volume de ventes entre 2004 et 2005 et de la perte d'une autre tranche de moins de 1 p. 100 entre 2005 et 2006⁵². Dans l'ensemble, cependant, la part de marché de SCA dans le segment de la vente au détail est considérablement moins importante que sa part de marché dans le segment des institutions⁵³. De toute façon, les pertes de SCA dans le segment de la vente au détail ne peuvent être imputées aux marchandises en question, puisque Tyco n'a vendu lesdites marchandises en question que dans le segment des institutions.

92. Quant aux bénéfices, le Tribunal observe que, relativement aux ventes nationales, le bénéfice net de SCA s'est quelque peu replié en 2005 par rapport à 2004, puis s'est considérablement redressé en 2006, sans toutefois revenir à son niveau de 2004. Cependant, sa marge brute, qui avait fléchi en 2005, a rebondi en 2006 pour dépasser son seuil de 2004. Dans le cas des ventes nationales, les dépenses générales, de vente et d'administration ont considérablement augmenté en 2005, et cette augmentation s'est poursuivie en 2006. Exprimés en termes unitaires, tant la marge brute que le bénéfice net ont suivi une tendance légèrement à la baisse de 2004 à 2006⁵⁴. Pour ce qui est des ventes à l'exportation, par contre, la marge brute et le bénéfice net ont suivi une tendance à la hausse durant la même période⁵⁵, ce qui porte à croire l'affirmation selon laquelle les produits de Tyco ont eu un effet négatif sur le marché national.

93. Le Tribunal fait également observer que la productivité de SCA a augmenté chaque année durant la période visée par l'enquête. De plus, l'utilisation de la capacité de SCA s'est améliorée de 2004 à 2005 et est demeurée stable entre 2005 et 2006⁵⁶.

47. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 50.

48. *Ibid.* à la p. 45.

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, aux pp. 100-102.

50. *Ibid.* à la p. 135.

51. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 77; *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 74.

52. *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 74.

53. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 45, 74.

54. *Ibid.* à la p. 88.

55. *Ibid.* à la p. 89.

56. *Ibid.* à la p. 95.

94. Pour ce qui est du rendement du capital investi, Tyco a soutenu que l'affirmation de SCA selon laquelle le dumping des marchandises en question a nui à son rendement du capital investi est difficile à croire, compte tenu de la situation financière de la branche de production nationale. Le Tribunal observe que SCA semble avoir depuis quelques années atteint le seuil de 20 p. 100 pour le rendement du capital investi, le seuil fixé comme cible d'entreprise, même après avoir procédé à d'importants investissements en immobilisations durant la période visée par l'enquête⁵⁷.

Incidence sur les liquidités, les stocks, les emplois, les salaires, la croissance ou la capacité de financement

95. En ce qui a trait aux liquidités, les éléments de preuve au dossier indiquent une importante hausse des bénéfices non répartis de SCA tant en 2005 qu'en 2006⁵⁸. Par conséquent, le Tribunal n'est pas d'avis que les éléments de preuve mis à sa disposition démontrent l'existence d'un dommage porté aux liquidités de SCA.

96. La branche de production fonctionne selon un système qui prévoit des modalités que le Tribunal estime proches de la livraison juste à temps des produits⁵⁹. Même si le Tribunal a observé des variations dans les chiffres des stocks qui lui ont été communiqués, il les considère comme des aperçus instantanés dont l'importance peut être remise en question étant donné la brièveté de la période de conservation des stocks⁶⁰. En outre, SCA n'a pas fait état d'une incidence quelconque sur les niveaux de ses stocks.

97. Les chiffres sur l'emploi total de SCA ont chuté de 2004 à 2005, puis encore de 2005 à 2006⁶¹. Tyco a affirmé que cette baisse du nombre d'employés et d'heures travaillées était en grande partie attribuable au progrès de l'automatisation des procédés de production de SCA, à la suite des investissements de cette dernière dans des « machines à la fine pointe de la technologie », en 2000. Le Tribunal est d'avis que la baisse des emplois reflète l'amélioration de la productivité et de l'efficacité opérationnelle plutôt qu'un dommage causé par le dumping des marchandises en question.

98. SCA n'a pas déclaré avoir subi un dommage relativement à d'autres facteurs pertinents. Par conséquent, le Tribunal ne les prendra pas en compte.

Importance des marges de dumping

99. Même si les marges définitives de dumping étaient élevées, de l'avis du Tribunal, ce facteur ne se répercute pas directement ni sous la forme d'un dommage ni sous celle d'une mesure de l'ampleur de tout dommage qui aurait pu être causé. Le Tribunal fait observer que même si les marges sont relativement élevées, la sous-cotation des prix sur le marché concurrentiel a été petite, ce qui semble indiquer que Tyco a exercé une certaine discipline dans sa concurrence au niveau du prix. L'ampleur du dommage véritable dépend du degré de sous-cotation du prix et du volume des marchandises en question visées par une telle sous-cotation, et non de la marge de dumping comme telle.

57. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 119; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 22 mai 2007, à la p. 36.

58. Pièce du Tribunal NQ-2006-004-10.01 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 87, 100, 113.

59. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 22 mai 2007, aux pp. 50-51.

60. *Ibid.*; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 23 mai 2007, à la p. 124.

61. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-007 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 94.

Conclusion sur le dommage

100. Même si les marchandises sous-évaluées ont eu une incidence sur le rendement de la branche de production nationale sous la forme de baisse et de compression du prix sur le marché des institutions, cette incidence doit être mesurée par rapport à l'ensemble de la production nationale, y compris la production destinée à l'exportation.

101. La *LMSI* définit le dommage comme un dommage sensible. Selon le Tribunal, l'ampleur du dommage subi par la branche de production nationale ne présente pas un caractère sensible au sens de la *LMSI*. Le Tribunal reconnaît que la présence des importations sous-évaluées durant la période visée par l'enquête a causé une certaine baisse et une certaine compression des prix de SCA dans le segment de marché des institutions, ce qui a eu, par voie de conséquence, un effet sur les recettes qu'elle a tirées de ses ventes. Cependant, cet effet sur ses recettes n'est pas significatif par rapport à l'ensemble de la production nationale et des ventes des marchandises similaires.

102. En résumé, le Tribunal conclut que même si les marchandises en question ont causé un certain dommage à la branche de production nationale sous la forme de baisse du prix et de perte de recettes de ventes dans le segment de marché national des institutions, lorsqu'il est évalué en fonction de l'ensemble de la production nationale comme le prescrit la *LMSI*, et compte tenu de l'analyse des autres facteurs pertinents menée par le Tribunal, tout dommage subi par SCA n'atteint pas le seuil du caractère sensible.

Menace de dommage

103. Ayant conclu que le dumping des marchandises en question n'a pas causé de dommage, le Tribunal doit maintenant examiner si le dumping des marchandises en question menace de causer un dommage. Dans l'examen de cette question, le Tribunal s'inspire du paragraphe 37.1(2) du *Règlement*, qui énonce les facteurs à prendre en compte aux fins de l'analyse de menace de dommage. En outre, le Tribunal fait observer que, pour rendre des conclusions de menace de dommage, le paragraphe 2(1.5) de la *LMSI* prévoit que les circonstances dans lesquelles le dumping est susceptible de causer un dommage doivent être nettement prévues et imminentes.

104. Habituellement, aux fins de son analyse de menace de dommage, le Tribunal examine ce qui va se passer sur un horizon de 18 à 24 mois après la date de ses conclusions concernant le dommage. En l'espèce, le Tribunal concentrera son attention sur le reste de 2007 et sur 2008, puisque cette période est celle que les éléments de preuve appuient.

105. À l'étude du taux d'augmentation des importations de marchandises sous-évaluées au Canada durant la période visée par l'enquête, qui peut indiquer une probabilité d'augmentation marquée des importations au Canada des marchandises en question, le Tribunal observe que le volume des importations des marchandises en question a diminué de 38 p. 100 en 2005 et augmenté de 312 p. 100 en 2006. Au premier trimestre de 2007, les importations des marchandises en question ont diminué de plus de la moitié par rapport au premier trimestre de 2006⁶², mais, d'après le Tribunal, cette situation est en partie attribuable au ralentissement des importations qui a résulté de l'imposition de droits provisoires par l'ASFC le 20 février 2007⁶³. Même si le taux de variation est considérable, la portion de marchandises touchées est

62. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 14 mai 2007, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 120; *Protected Additional Staff Analysis*, 14 mai 2007, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 128.

63. Pièce du Tribunal NQ-2006-004-01, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 2-3.

tellement petite que le volume des importations qui en résulte n'est pas suffisamment grand pour justifier une conclusion de menace fondée sur le volume. Le volume des importations de Tyco en provenance de la France, par rapport à la taille du marché national, est très petit et Tyco n'a pas réussi à accroître sa part de marché sur le marché national. Le Tribunal ne croit pas que Tyco pourrait, dans un proche avenir, accroître son volume d'importations au taux atteint entre 2005 et 2006 et réaliser des ventes sur le marché canadien pour soutenir un tel niveau, étant donné le peu de capacité inutilisée de l'usine de Tyco France, la proportion relativement petite du segment de marché des institutions où des contrats devront être renouvelés dans un proche avenir et le rendement passé de Tyco en acquisition de nouveaux clients sur le marché national⁶⁴.

106. Pour ce qui est de l'existence d'une capacité disponible accessible, ou d'une augmentation imminente et marquée dans la capacité d'un exportateur, laquelle indiquerait qu'il y aura vraisemblablement une augmentation importante du volume des marchandises sous-évaluées, SCA a affirmé qu'il existe une surcapacité de production des marchandises en question chez Tyco France et que la croissance du marché des culottes jetables pour incontinence pour adulte en France est négative depuis deux ans. De plus, SCA a soutenu qu'une menace de dommage causé par le dumping découlait de l'augmentation rapide des volumes des importations provenant de la France et de la possibilité pour Tyco de vendre à des prix sous-évalués considérablement inférieurs aux prix de SCA, particulièrement dans le cadre de la procédure de DP/contrats dans le segment de marché des institutions. Par contre, Tyco a déclaré que rien ne laisse croire que les importations des marchandises en question augmenteront vraisemblablement au cours des quelques prochaines années, puisque le marché français et celui de l'Europe de l'Ouest dans son ensemble regroupent la majeure partie des ventes totales de Tyco France, ces ventes devant augmenter, selon les prévisions, de 3 à 4 p. 100 par année⁶⁵. Ni les observations de SCA au sujet du récent repli sur le marché français ni la projection de croissance de Tyco sur le marché de l'Europe de l'Ouest n'ont été contestées. Le Tribunal fait observer que l'usine de Tyco France était exploitée dans une forte proportion de sa capacité entre 2004 et 2006⁶⁶. Même en supposant que la capacité présentement inutilisée de l'usine de Tyco France devait entièrement servir à fabriquer des culottes jetables pour incontinence pour adulte destinées au marché canadien, l'augmentation de la production ne représenterait, tout au plus, qu'une faible part du marché canadien. Le Tribunal tient toutefois un tel scénario pour improbable, compte tenu particulièrement de la croissance prévue du marché sur le territoire national de Tyco France et, donc, ne considère pas que la capacité accessible à l'usine de Tyco France soit une source de menace importante pour la branche de production nationale.

107. À l'examen de la possibilité d'un changement de production, compte tenu que ni SCA ni Tyco n'ont indiqué que les machines utilisées dans la production de culottes jetables pour incontinence pour adulte peuvent servir à produire d'autres marchandises, le Tribunal est d'avis que les machines utilisées dans la production des marchandises en question et des marchandises similaires continueront d'être exclusivement utilisées pour ces marchandises⁶⁷.

108. Quant aux prix auxquels les marchandises en question seraient importées sur le marché national et à leur effet sur le prix des marchandises similaires, Tyco a soutenu qu'en moyenne, entre 2004 et 2006, les marchandises en question n'ont pas été vendues au-dessous de leur valeur et qu'elles ne le seront pas dans

64. Pièce du fabricant A-04 (protégée) au para. 40, dossier administratif, vol. 12; *Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 41.

65. Pièce du Tribunal NQ-2006-004-15.02, dossier administratif, vol. 5.1 à la p. 24; pièce de l'importateur B-02 au para. 33, dossier administratif, vol. 13.

66. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 98.

67. *Ibid.* aux pp. 95, 98.

un avenir prévisible. Elle a ajouté que le prix des marchandises en question dans le segment de marché des institutions dépassait le prix des marchandises de production nationale en 2006. Elle a ajouté aussi que les tendances des prix actuelles ne laissent pas à penser que les marchandises en question seront vendues au-dessous de leur valeur dans un proche avenir⁶⁸. De plus, le témoin a soutenu que Tyco avait modifié sa stratégie de commercialisation pour concentrer son effort vers les institutions autres que les hôpitaux où les prix sont plus élevés, puisque la barrière à franchir pour percer le marché canadien des hôpitaux, en ce qui a trait aux marchandises en question, était trop élevée⁶⁹. SCA a fait valoir qu'en 2007, elle livrera concurrence dans le segment de marché des institutions pour remporter des contrats dont la valeur sera considérable au cours des deux prochaines années. SCA se dit d'avis qu'elle subira une dégradation ultérieure aux plans des prix et des revenus, compte tenu des attentes passées au niveau des prix du marché en raison de la disponibilité des importations sous-évaluées de Tyco⁷⁰.

109. Pour évaluer la menace de dommage au niveau du prix, le Tribunal a calculé les effets futurs vraisemblables de l'établissement des prix des marchandises en question à la lumière des éléments de preuve déposés par les parties. Les projections du Tribunal, pour 2007 et 2008, ont tenu compte de la poursuite de l'effet des marchandises en question sur les prix aux 14 comptes clients actuels désignés dans les allégations de dommage susmentionnées et à d'autres comptes figurant au dossier et pour lesquels des DP pourraient être lancées durant la prochaine période. Dans cette démarche, le Tribunal a appliqué le scénario présenté par SCA et l'a appliqué, par projection, à toute la période. Pour quantifier le dommage possible, le Tribunal a appliqué la totalité des pertes supplémentaires possibles en 2007 et 2008 aux comptes visés par les éléments de preuve au dossier (en posant l'hypothèse d'une perte intégrale de tous les contrats devant être renouvelés) par rapport à la valeur totale de la production nationale à chacune des années incluses dans l'analyse de menace de dommage. Le résultat du calcul était inférieur à 5 p. 100 des ventes totales en 2007 et en 2008. Le Tribunal est d'avis que les marchandises en question sont importées sur le marché canadien à des prix qui n'auront vraisemblablement pas pour effet de faire baisser ou de comprimer les prix de marchandises similaires de façon significative à l'avenir et qu'elles ne menacent donc pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

110. Même si un témoignage de la branche de production nationale évoquait une importante accumulation des stocks de marchandises en question chez Tyco en 2005 et 2006⁷¹, le Tribunal fait observer que les données sur les volumes réels des marchandises en question sur le marché canadien étaient difficiles à cerner. Comme il a déjà été indiqué, le Tribunal ne considère pas les aperçus instantanés des stocks de ce produit comme particulièrement utiles aux fins de l'établissement des tendances ou du comportement du marché. Le Tribunal fait également observer que les marchandises en question représentent une très faible proportion du chiffre d'affaires total de Tyco.

111. Finalement, le Tribunal n'a connaissance d'aucun élément de preuve de l'imposition de mesures antidumping par d'autres pays que le Canada contre des marchandises de même description ou des marchandises similaires.

112. À la lumière de son analyse des facteurs ci-dessus, le Tribunal reconnaît que le dumping des importations au-delà de la période visée par l'enquête pourrait causer une certaine baisse de prix pour SCA dans le segment de marché des institutions, mais il est également d'avis qu'une telle baisse de prix aura un

68. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, à la p. 251.

69. Pièce de l'importateur B-04 aux para. 54, 57, 58, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 23 mai 2007, aux pp. 321-322.

70. Pièce du fabricant A-04A (protégée) aux para. 40, 41, dossier administratif, vol. 12.

71. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 22 mai 2007, aux pp. 24-25.

effet minime sur la production nationale. Par conséquent, selon le Tribunal, l'ampleur de la menace pour la branche de production nationale ne justifie pas de conclure à un dommage sensible. Le Tribunal conclut donc que les éléments de preuve au dossier n'indiquent pas que les marchandises sous-évaluées menacent, d'une manière clairement prévue et imminente, de causer un dommage à la branche de production nationale.

113. Par conséquent, le Tribunal conclut que le dumping des marchandises en question ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

CONCLUSION

114. Conformément au paragraphe 43(1) de la *LMSI*, le Tribunal conclut par les présentes que le dumping des culottes jetables pour incontinence pour adulte originaires ou exportées de la France n'a pas causé et ne menace pas de causer de dommage à la branche de production nationale.

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy
Membre président

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin
Membre

Meriel V. M. Bradford

Meriel V. M. Bradford
Membre