



Ottawa, le mardi 7 janvier 2003

Enquête n° NQ-2002-002

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

**CHAUSSURES ÉTANCHES ET LES SEMELLES EXTÉRIEURES
ÉTANCHES ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE HONG KONG, CHINE;
DE MACAO, CHINE; DU VIETNAM**

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*, en vue de déterminer si le dumping au Canada de certaines chaussures étanches et semelles extérieures étanches, fabriquées entièrement ou partiellement en matière plastique ou en caoutchouc, portées à même le pied ou par-dessus la chaussure, originaires ou exportées de Hong Kong, Chine; de Macao, Chine; du Vietnam, 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 9 septembre 2002 et d'une décision définitive datée du 9 décembre 2002, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, selon lesquelles les marchandises susmentionnées ont été sous-évaluées et que les marges de dumping des marchandises ne sont pas minimales.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, à la suite de la décision définitive du commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, conformément au paragraphe 42(4.1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, que le volume des marchandises sous-évaluées en provenance de Hong Kong, Chine, était négligeable, puisque le volume de ces marchandises représentait moins de 3 p. 100 du volume total des marchandises dédouanées au Canada et de la même description que les marchandises sous-évaluées. Par conséquent, le Tribunal canadien du commerce extérieur clôt son enquête en ce qui concerne Hong Kong, Chine.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, par les présentes, que le dumping des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de Macao, Chine; du Vietnam, n'a pas causé un dommage sensible et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre président

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin

Membre

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine

Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger

Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 9 au 12 décembre 2002
Date des conclusions : Le 7 janvier 2003

Membres du Tribunal : Patricia M. Close, membre président
Pierre Gosselin, membre
Richard Lafontaine, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber

Rechercheur principal : Douglas Kemp

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposés aux statistiques : Lise Lacombe
Rhonda Heintzman

Conseillers pour le Tribunal : Michèle Hurteau
Roger Nassrallah

Agent du greffe : Karine Turgeon

Participants : G.P. (Patt) MacPherson
Naila Elfar
pour Association des manufacturiers de chaussures du Canada
(représentant des producteurs nationaux)
Richard G. Dearden
Scott P. Little
Maureen Murphy
Andrew Bradley
Julia Milosh
pour Columbia Sportswear Company et Columbia Sportswear
Canada Limited
Luong Van Tu
Ministère du Commerce
République socialiste du Vietnam
(importateurs/autre)

Ottawa, le mercredi 22 janvier 2003

Enquête n^o NQ-2002-002

**CHAUSSURES ÉTANCHES ET SEMELLES EXTÉRIEURES ÉTANCHES
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE HONG KONG, CHINE, DE MACAO,
CHINE, ET DU VIETNAM**

DÉCISION

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut que le volume des marchandises sous-évaluées en provenance de Hong Kong, Chine, était négligeable, puisque le volume de ces marchandises représentait moins de 3 p. 100 du volume total des marchandises dédouanées au Canada et de la même description que les marchandises sous-évaluées. Par conséquent, le Tribunal canadien du commerce extérieur clôt son enquête en ce qui concerne Hong Kong, Chine.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut par les présentes que le dumping au Canada de certaines chaussures étanches et semelles extérieures étanches, fabriquées entièrement ou partiellement en matière plastique ou en caoutchouc, portées à même le pied ou par-dessus la chaussure, originaires ou exportées de Macao, Chine, et du Vietnam n'a pas causé un dommage sensible et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 9 et 12 décembre 2002
Date des conclusions :	Le 7 janvier 2003
Date des motifs :	Le 22 janvier 2003
Membres du Tribunal :	Patricia M. Close, membre président Pierre Gosselin, membre Richard Lafontaine, membre
Directeur de la recherche :	Selik Shainfarber
Agent principal de la recherche :	Douglas Kemp
Économiste :	Ihn Ho Uhm
Préposés aux statistiques :	Lise Lacombe Rhonda Heintzman
Conseillers pour le Tribunal :	Michèle Hurteau Roger Nassrallah
Agent du greffe :	Karine Turgeon

Participants :

G.P. (Patt) MacPherson
Naila Elfar
pour Association des manufacturiers de chaussures du Canada

(représentant les producteurs nationaux)

Richard G. Dearden
Scott P. Little
Maureen Murphy
Andrew Bradley
Julia Milosh
pour Columbia Sportswear Company and Columbia
Sportswear Canada Limited

Luong Van Tu
Ministère du Commerce
République socialiste du Vietnam

(importateurs/autre)**Témoins :**

François Soucy
Président et chef de l'exploitation
Acton International Inc.

Thor Blyschak
Expert-conseil
Les Chaussures Rallye Inc.

Pat Vitulli
Vice-président
Les Chaussures Rallye Inc.

Paul Hubner
Président
Baffin Inc.

Alain Drolet
Vice-président, Marketing
Régence Inc.

Gordon Cook
Président
Genfoot Inc.

Doug Hamilton
Président
Columbia Sportswear Canada Limited

David Greulich
Directeur des ventes — Sorel
Columbia Sportswear Canada Limited

Rick Harrison
Vice-président principal, Promotion
Mark's Work Warehouse Ltd.

Tim Boyce
Acheteur de chaussures saisonnières
Wal-Mart Canada Corp.

Ingrid Gysbers
Directeur national des opérations
Chaussures et malleterie
Sears Canada

Ron King
Vice-président, Mise en marché
Town Shoes

Tran Manh Thu
Président
Vietnam Leather & Footwear Association

Nguyen Minh Chi
Directeur général
Département de la Législation
Ministère du Commerce
République socialiste du Vietnam

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

Ottawa, le mercredi 22 janvier 2003

Enquête n° NQ-2002-002

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

**CHAUSSURES ÉTANCHES ET SEMELLES EXTÉRIEURES ÉTANCHES
ORIGINAIRES OU EXPORTÉES DE HONG KONG, CHINE, DE MACAO,
CHINE, ET DU VIETNAM**

TRIBUNAL : PATRICIA M. CLOSE, membre président
PIERRE GOSSELIN, membre
RICHARD LAFONTAINE, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

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*¹, en vue de déterminer si le dumping au Canada de certaines chaussures étanches et semelles extérieures étanches, fabriquées entièrement ou partiellement en matières plastiques ou en caoutchouc, portées à même le pied ou par-dessus la chaussure, (les marchandises en cause), originaires ou exportées de Hong Kong, Chine (Hong Kong), de Macao, Chine (Macao), et du Vietnam a causé un dommage ou un retard, ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

Le 26 avril 2002, le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le Commissaire), à la suite d'une plainte déposée par l'Association des manufacturiers de chaussures du Canada (AMCC), a fait ouvrir une enquête afin de déterminer si les importations de certaines chaussures étanches et semelles extérieures étanches, originaires ou exportées de Hong Kong, Chine, de Macao, Chine, et du Vietnam avaient fait l'objet de dumping. Le 29 avril 2002, 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 avait causé un dommage sensible ou un retard ou menaçait de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Le 25 juin 2002, aux termes du paragraphe 37.1(1) de la LMSI, le Tribunal a conclu que les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises susmentionnées avait causé un dommage à la branche de production nationale.

Le 17 juillet 2002, le commissaire a donné avis, aux termes de l'alinéa 39(1)a) de la LMSI, que le délai pour rendre une décision provisoire de dumping avait été prorogé, et était passé de 90 à 135 jours à compter de la date d'ouverture de l'enquête.

Le 9 septembre 2002, le commissaire a rendu une décision provisoire de dumping au sujet des marchandises en cause originaires ou exportées de Hong Kong, Chine, de Macao, Chine, et du Vietnam. Le commissaire a été convaincu, à la suite de son enquête préliminaire, que ces marchandises avaient été

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

sous-évaluées, que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume des marchandises sous-évaluées n'était pas négligeable².

Le 10 septembre 2002, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête³. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires aux producteurs nationaux, aux importateurs, aux acheteurs et aux producteurs étrangers. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et les renseignements reçus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.

Le 9 décembre 2002, le commissaire a rendu une décision définitive selon laquelle les marchandises en cause originaires ou exportées de Hong Kong, Chine, de Macao, Chine, et du Vietnam avaient fait l'objet de dumping et les marges de dumping n'étaient pas négligeables⁴.

Des audiences publiques et à huis clos (collectivement, l'audience) ont eu lieu à Ottawa (Ontario) du 9 au 12 décembre 2002. L'AMCC et ses membres, Acton International Inc. (Acton), Baffin Inc. (Baffin), Les Chaussures Rallye Inc. (Rallye), Régence Inc. (Régence) et Genfoot Inc. (Genfoot), et Columbia Sportswear Canada Limited (Columbia) ont présenté des exposés et ont été représentées par des conseillers à l'audience. Le gouvernement de la République socialiste du Vietnam a présenté un exposé, et un représentant du même gouvernement et un représentant de la Vietnam Leather & Footwear Association ont comparu à l'audience.

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, ainsi que 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.

Le Tribunal a rendu ses conclusions le 7 janvier 2003.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

L'enquête du commissaire a porté sur les importations de marchandises en cause originaires ou exportées de Hong Kong, Chine, de Macao, Chine, et du Vietnam durant la période du 1^{er} janvier 2001 au 31 mars 2002.

Hong Kong

Aucun exposé complet n'a été reçu des exportateurs des marchandises en cause situés à Hong Kong. Les marges de dumping pour les exportateurs situés à Hong Kong ont été établies sur la base des renseignements reçus d'autres exportateurs pendant l'enquête. Dans le cas des exportateurs qui sont situés à Hong Kong qui avaient été priés de fournir une réponse complète et qui avaient omis de le faire, la marge de dumping attribuée a été une marge égale à la plus forte marge de dumping constatée pour un exportateur ayant collaboré dans l'enquête. Dans le cas des exportateurs situés à Hong Kong qui n'avaient pas été priés

2. Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision provisoire de dumping*, 9 septembre 2002, pièce du Tribunal NQ-2002-002-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 47.

3. Gaz. C. 2002.I.2873.

4. Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping*, 9 décembre 2002, pièce du Tribunal NQ-2002-002-04, dossier administratif, vol. 1 à la p. 101.53.

de fournir une réponse complète à la demande de renseignements, la marge de dumping attribuée a été une marge égale à la marge de dumping moyenne pondérée des exportateurs qui avaient fourni une réponse complète et collaboré avec l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC). La marge de dumping moyenne pondérée pour les importations en provenance de Hong Kong était de 51,5 p. 100.

Macao

Un seul exportateur situé à Macao a communiqué une réponse complète à la demande de renseignements de l'ADRC. L'exportateur susmentionné n'avait pas vendu de marchandises en cause sur son propre marché national et les valeurs normales ont donc été déterminées par prescription ministérielle. Les valeurs normales ont été établies comme égalant la somme des montants suivants : le coût de production des marchandises, un montant raisonnable pour les frais administratifs, les frais de vente et tous les autres frais, et un montant raisonnable pour les bénéfices. Le calcul des prix à l'exportation a été fondé sur le moins élevé des prix suivants : le prix de vente de l'exportateur et le prix d'achat de l'importateur. La marge de dumping moyenne pondérée des importations originaires de Macao était de 25,5 p. 100.

Vietnam

Par le passé, l'ADRC considérait que le gouvernement de la République socialiste du Vietnam exerçait un monopole sur son commerce à l'exportation des chaussures étanches et en fixait les prix intérieurs. Depuis quelques années, toutefois, ce gouvernement a entrepris diverses mesures pour réformer sa structure économique et ainsi libéraliser son économie. À la suite de son examen des renseignements reçus du gouvernement de la République socialiste du Vietnam et des exportateurs des marchandises en cause, le commissaire a été d'avis que ce gouvernement n'exerçait plus un monopole ou un quasi-monopole sur son commerce à l'exportation de chaussures étanches. Par conséquent, l'ADRC a décidé d'appliquer la règle pertinente à une économie de marché aux marchandises en cause produites au Vietnam.

Trois producteurs situés au Vietnam ont communiqué des réponses complètes aux questionnaires de demande de renseignements de l'ADRC. Toutefois, aucun de ces exportateurs n'avait vendu de marchandises en cause sur son marché national, et les valeurs normales n'ont pas pu être établies par application de l'article 15 de la LMSI. Par conséquent, dans le cas d'un de ces exportateurs, l'ADRC a calculé les valeurs normales conformément à la disposition sur le « coût majoré » incluse à l'alinéa 19b) de la LMSI. Dans le cas des deux autres exportateurs, les valeurs normales ont été établies par prescription ministérielle. Dans chacun de ces deux derniers cas, les prix à l'exportation ont été fondés sur le moindre des prix suivants : le prix de vente de l'exportateur et le prix d'achat de l'importateur. La marge de dumping moyenne pondérée des importations originaires du Vietnam était de 30,9 p 100.

PRODUIT

Aux fins de la présente enquête, les marchandises sont définies comme il suit : chaussures et semelles extérieures étanches, fabriquées entièrement ou partiellement en matière plastique ou en caoutchouc, portées à même le pied ou par-dessus la chaussure, originaires ou exportées de Hong Kong, Chine, de Macao, Chine, et du Vietnam. Le trait distinctif des chaussures étanches est que la semelle et une partie de la tige, suffisantes pour donner une protection étanche aux pieds, sont incorporées en un seul élément qui peut être fait de caoutchouc ou de plastique. La présente enquête vise les sabots obtenus par moulage, les chaussures de sécurité étanches et les chaussures étanches faites de semelles extérieures étanches combinées à des dessus en cuir, tissu ou en d'autres matières. Elles peuvent être faites avec ou sans doublure, revêtement, agrafes ou dispositifs de sécurité. Les bottes d'équitation et les chaussures de ski et de patin sont exclues de la définition des marchandises en cause.

Les chaussures étanches décrites comme « chaussures étanches en caoutchouc » sont produites, entièrement ou partiellement, avec du caoutchouc naturel ou du caoutchouc synthétique, par vulcanisation, en utilisant le moulage par injection ou d'autres procédés. Le terme caoutchouc synthétique inclut le caoutchouc thermoplastique (TPR).

Les chaussures étanches décrites comme « chaussures étanches en plastique » sont produites, entièrement ou partiellement, avec une matière plastique faite de résine de plastique en utilisant le moulage par injection ou d'autres procédés. Le terme « plastique » inclut le chlorure de polyvinyle, le polyuréthane et d'autres plastiques. Le chlorure de polyvinyle est le plastique le plus souvent utilisé jusqu'ici pour cette catégorie de chaussures⁵.

Les chaussures étanches de production nationale sont vendues directement aux grands magasins de détail à succursales, aux magasins à grande surface, aux détaillants de souliers à succursales et aux boutiques de souliers à succursales indépendantes. Les producteurs nationaux participent à des foires commerciales internationales et nationales pour s'y faire connaître, pour y promouvoir et vendre leurs produits, et pour se tenir au fait des nouvelles tendances de la mode.

Les semelles extérieures étanches sont des produits industriels soumis à une ouvraison ultérieure dans la fabrication de chaussures étanches avant leur vente aux détaillants. Traditionnellement, ce sont les fabricants de chaussures étanches qui fabriquent les semelles extérieures étanches destinées à leur propre production. Une petite quantité de semelles extérieures étanches sont importées au Canada en provenance de la République populaire de Chine (Chine) et montées dans des marchandises similaires.

PRODUCTEURS NATIONAUX

Dans la présente affaire, AMCC a porté plainte au nom des six producteurs canadiens suivants : Acton, Acton Vale (Québec); Baffin, Stoney Creek (Ontario); Chaussures Yeti Inc., Montréal (Québec); Genfoot, Montréal (Québec); Régence, Charlesbourg (Québec); Rallye, Ville d'Anjou (Québec). Selon l'AMCC, les producteurs susmentionnés représentent plus de 95 p. 100 de la production nationale de marchandises similaires.

POSITION DES PARTIES

Partie appuyant des conclusions de dommage

AMCC

L'AMCC a soutenu que le dumping des marchandises en cause originaires de Hong Kong, de Macao et du Vietnam a causé et est susceptible de causer un dommage sensible à la production de marchandises similaires au Canada.

L'AMCC a soutenu que l'établissement des prix des produits Sorel importés au Canada par Columbia avait pour effet de sous-coter, de baisser et de comprimer les prix sur le marché canadien. Elle a précisé que la marque Sorel avait traditionnellement établi les prix de référence des autres produits. Elle a indiqué que Columbia avait, à l'automne 2001, apporté d'importantes réductions aux prix de produits Sorel de styles bien connus. Même si le prix de certains produits Sorel a augmenté à l'automne 2002, les prix

5. Les définitions spécifiques au sujet des chaussures étanches en question, et des chaussures étanches exclues de la présente enquête, se trouvent dans la *Décision définitive de dumping* du commissaire, pièce du Tribunal NQ-2002-002-04, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 101.40-101.43.

établis pour certains styles des produits Sorel importés par Columbia en 2002 étaient inférieurs, et ce, dans certains cas, de façon significative, aux derniers prix connus offerts par Kaufman Footwear, Division of William H. Kaufman Inc. (Kaufman), deux ans plus tôt. L'établissement le plus agressif des prix des produits Sorel au Canada semble s'être produit au bas de la fourchette des prix des produits Sorel pour hommes ou pour femmes où la demande du marché était relativement élevée et la majeure partie de la production nationale a été directement touchée.

En ce qui a trait à l'incidence sur la branche de production nationale des points de vue d'une baisse réelle ou potentielle de la production, des ventes, de la part de marché et des bénéfices, l'AMCC a soutenu que Columbia avait baissé le prix de détail proposé des produits Sorel jusqu'au seuil de prix de détail qu'elle croyait véritablement réalisé par les détaillants. L'AMCC a allégué que Columbia n'avait pu atteindre un tel prix qu'en rétrécissant les marges de détail.

En 2000, Rallye, en vertu d'un contrat passé avec un détaillant canadien, a produit un volume important de produits Sorel. À l'automne 2000, il a été mis fin à la production des produits Sorel au Canada, après l'acquisition de la marque Sorel par Columbia, cette dernière important lesdits produits en provenance de Hong Kong, de Macao et du Vietnam. Cela aussi a contribué à la baisse de la production, des ventes, de la part de marché et des bénéfices des producteurs nationaux.

L'AMCC a soutenu que le déplacement de la production nationale intégrée de tiges en faveur de leur importation était attribuable à la compression des prix sur le marché causée par l'établissement de prix de référence plus bas, qui avaient obligé les producteurs nationaux à aller où ils pouvaient pour économiser sur les matières premières.

L'AMCC a soutenu que les prix de gros des produits Sorel fournis sur le marché canadien à l'automne 2002, étaient, en moyenne, sensiblement inférieurs aux prix de gros des produits Sorel fournis sur le marché des États-Unis.

L'AMCC a soutenu que l'établissement des prix des produits Sorel avait été à l'origine d'une déstabilisation des prix sur le marché de la chaussure d'hiver canadienne traditionnelle, la pièce maîtresse de la branche de production nationale. Elle a cité le Tribunal qui, il y a 24 mois dans le cadre de l'enquête n° NQ-2000-004⁶, a dit croire que l'importation des produits Sorel sous-évalués fabriqués en Chine pourrait être suivie d'une déstabilisation rapide sur le marché de la chaussure d'hiver canadienne.

Selon l'AMCC, un dommage futur sera aussi vraisemblablement causé, étant donné que Mark's Work Warehouse a déjà suivi Columbia dans l'importation de chaussures étanches et que beaucoup d'autres entreprises feront donc de même.

Quant à la portée de la description du produit, l'AMCC a soutenu qu'il n'était pas nécessaire de subdiviser la définition du produit étant donné l'existence d'un pourcentage déjà suffisant de marchandises sous-évaluées pour fonder des conclusions de dommage. Elle a ajouté que les détaillants et les consommateurs ne voyaient pas de différence entre les divers types de caoutchouc ou entre le caoutchouc et la matière plastique. À moins que des conclusions de dommage ne soient rendues eu égard aux chaussures en caoutchouc et aux chaussures en matière plastique, d'après l'AMCC, il y aura une inondation d'importations en provenance de Hong Kong, de Macao et du Vietnam produite à partir de composants fabriqués en Chine.

6. *Chaussures et semelles extérieures étanches* (8 décembre 2000) (TCCE).

Partie s'opposant à des conclusions de dommage

Columbia

Columbia a soutenu que la branche de production nationale n'avait pas subi de dommage sensible et n'était pas menacée de subir un dommage sensible imputable aux importations au Canada des marchandises en cause.

En ce qui a trait à la portée de la description du produit, Columbia a soutenu que le Tribunal ne pouvait réduire la portée de la définition et que les composants en caoutchouc et en plastique étaient les matières à partir desquelles le produit était fabriqué. Selon Columbia, la question de la catégorie de marchandises ne se pose pas, étant donné l'absence de marge de dumping distincte pour les chaussures en matière plastique et les chaussures en caoutchouc. Selon l'exposé de Columbia, il n'y a qu'une seule catégorie de marchandises en cause, à savoir les chaussures et les semelles extérieures étanches en matière plastique ou en caoutchouc. Le Tribunal doit statuer sur l'existence d'un dommage ou d'une menace de dommage en fonction de toute la production des marchandises en cause.

Columbia a soutenu qu'il n'y avait pas de dommage ni de menace de dommage à la branche de production nationale parce que, entre 1999 et 2001, le marché national apparent avait affiché une croissance, passant de 5,0 millions de paires à 5,5 millions de paires, que la production collective nationale à la fois des chaussures étanches en caoutchouc et des chaussures étanches en matière plastique avait augmenté, que les ventes nationales avaient affiché une croissance de 6 p. 100 en 2000 et de 11 p. 100 en 2001, que la part de marché détenue par la branche de production nationale avait augmenté, passant de 79 p. 100 à 85 p. 100, que les ventes à l'exportation avaient affiché une hausse de 31 p. 100 en 2000 et de 75 p. 100 en 2001, que la capacité de production des usines et les taux d'utilisation avaient augmenté et que les marges brutes étaient demeurées stables. En outre, il n'y a pas eu d'importation de semelles extérieures en matière plastique en provenance de Hong Kong, de Macao et du Vietnam. La seule diminution à s'être produite avait touché les ventes de chaussures en caoutchouc en 2001, à cause du temps doux de l'hiver.

Quant aux prix de gros moyens, Columbia a soutenu que l'établissement des prix des produits Sorel n'avait ni comprimé ni baissé les prix sur le marché national. Elle a fait valoir que le prix moyen des chaussures étanches de Columbia pour hommes, pour femmes et pour enfants avait été supérieur au prix moyen des marchandises similaires dans chacune des catégories susmentionnées. Les prix des produits Sorel soit ont augmenté soit sont demeurés stables en 2002. Les prix ont été établis en fonction de la formule d'établissement des prix de Columbia et de la marge de détail clé de 50 p. 100. De plus, les prix des produits Sorel payés par les détaillants n'étaient pas liés aux prix offerts par la branche de production nationale. Columbia a soutenu que les prix reconnus au niveau d'entrée des marchandises en cause étaient supérieurs aux prix des marchandises pratiquement identiques produites par un des producteurs nationaux. Donc, les produits Sorel n'avaient pas déplacé de produits canadiens.

Quant à l'établissement des prix de Kaufman, Columbia a soutenu qu'il était impossible de se fonder sur les prix des produits Sorel vendus par Kaufman en 1999 parce que cette dernière était au bord de la faillite et n'avait rien produit en 2000. Même si Kaufman avait une liste de prix pour 2000, les produits Sorel vendus cette année-là provenaient des stocks à l'inventaire et ont été vendus à rabais par le séquestre. De plus, le prix de détail proposé offert par Kaufman a souvent été si élevé qu'il était irréaliste, et les détaillants ont tenté de faire baisser les prix de 10 p. 100 à 15 p. 100 pour qu'ils atteignent un prix que le marché pouvait supporter.

En ce qui a trait à la présumée perte de ventes, Columbia a soutenu que, même si Rallye fabriquait les produits Sorel pour Sears en 2000, cette dernière n'aurait pas pu perdre cette vente, puisque cette production s'était inscrite dans le cadre d'une occasion unique. Quant aux autres ventes perdues, Columbia a soutenu que les éléments de preuve au dossier confidentiel montraient qu'aucune telle perte ne pouvait être imputée aux ventes des produits Sorel ou d'autres produits originaires de Macao ou du Vietnam.

Columbia a soutenu que tout dommage porté à la branche de production nationale n'était pas attribuable au dumping des marchandises en cause, mais était plutôt attribuable à d'autres facteurs. Elle a souligné que le fait que la marque Sorel bénéficiait d'une très bonne réputation auprès des consommateurs et de la grande fidélité de ces derniers. En 2000, les produits Sorel ont été absents du marché parce que Kaufman n'en a pas fabriqués. Le vide ainsi créé sur le marché a été comblé par la branche de production nationale. Toutefois, lorsqu'elle a acheté la marque Sorel et a commencé à vendre des produits Sorel, il était bien naturel que Columbia récupère une partie de la part du marché détenue par Kaufman.

Quant à la menace de dommage, Columbia a soutenu qu'une telle menace devait être fondée sur des éléments de preuve positifs. Elle a renvoyé aux déclarations des détaillants sur la place qu'ils continuaient de réserver dans leurs magasins aux chaussures étanches « fabriquées au Canada ». De plus, Columbia a dit ne pas avoir l'intention de regagner la totalité de la part du marché de Kaufman, étant donné son intention de maintenir ses prix élevés.

ANALYSE

Questions préliminaires

Les données du Tribunal indiquent que les marchandises en cause originaires de Hong Kong n'ont pas constitué un facteur significatif sur le marché à quelque moment que ce soit durant la période visée par l'enquête du Tribunal, de 1999 à juin 2002. En vérité, bien qu'un importateur ait fait rapport de volumes minimes en 1999 et en 2000, le Tribunal, dans son sondage, n'a pas pu trouver d'importations des marchandises en cause originaires de Hong Kong en 2001 ou au premier semestre de 2002⁷. Le Tribunal estime donc que le volume des marchandises en cause en provenance de Hong Kong est négligeable⁸ et ne considère plus Hong Kong comme étant une source en question. Aux termes du paragraphe 42(4.1) de la LMSI, le Tribunal clôt donc son enquête en ce qui concerne Hong Kong.

Quant à Macao et au Vietnam, l'enquête a montré que les marchandises en cause originaires de ces deux sources ont commencé à être vendues au Canada en 2001, année pendant laquelle elles ont conquis

7. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2002-002-07 (protégée), onglet 13, dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 32. Bien que des données aient été recueillies pour la période de janvier à juin 2002, elles ne constituent pas de bons indicateurs pour l'année complète, puisque les importations arrivent habituellement au deuxième semestre de l'année.

8. Les importations des marchandises en cause sont négligeables, aux termes de la LMSI, si leur volume est inférieur à un volume représentant 3 p. 100 de la totalité des marchandises de même description dédouanées au Canada. En vertu de la disposition pertinente, Hong Kong est exclu puisque, durant la période d'enquête de l'ADRC, de janvier 2001 à mars 2002, les données recueillies par le Tribunal indiquent qu'il n'y a pas eu d'importation en provenance de cette source. Le Tribunal fait observer que la *Décision définitive de dumping* de l'ADRC fait état de certaines importations des marchandises en cause en provenance de Hong Kong durant la même période. Toutefois, même si les chiffres de l'ADRC sont appliqués en lieu et place des chiffres du Tribunal, les importations des marchandises en cause en provenance de Hong Kong demeurent négligeables étant donné que leur volume représente moins de 3 p. 100 de la totalité des importations des marchandises en cause.

7 p. 100 du marché de la chaussure étanche⁹. D'après les éléments de preuve, toutes les marchandises originaires de Macao et du Vietnam étaient des chaussures étanches d'hiver en caoutchouc naturel ou des semelles extérieures en caoutchouc thermoplastique et dessus en cuir, tissu ou tissu enduit¹⁰. Aux termes du paragraphe 42(3) de la LMSI, le Tribunal évalue les effets cumulatifs du dumping des marchandises, visées par la décision provisoire, importées au Canada en provenance de plus d'un pays, s'il est convaincu à la fois que, relativement aux importations de marchandises de chacun de ces pays, la marge de dumping n'est pas minimale et que le volume des importations n'est pas négligeable et que l'évaluation des effets cumulatifs est indiquée compte tenu des conditions de concurrence. Étant donné que le Tribunal n'a pas reçu d'éléments de preuve ni entendu d'arguments portant sur des raisons pour lesquelles le Tribunal ne devrait pas procéder à une évaluation des effets cumulatifs des marchandises importées en provenance des deux sources susmentionnées, le Tribunal fondera son analyse du dommage sur le cumul des importations originaires de Macao et de celles originaires du Vietnam.

Marchandises similaires

Le Tribunal doit déterminer quelles marchandises de production nationale constituent les marchandises similaires aux marchandises en cause.

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit les « marchandises similaires », par rapport à toutes les autres marchandises, comme il 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.

Dans l'examen de la question des marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement divers facteurs, y compris les caractéristiques physiques des marchandises, comme leur apparence, leur méthode de fabrication, leurs caractéristiques de marché, comme le caractère substituable, l'établissement des prix et les circuits de distribution, et la question de savoir si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients.

Le commissaire a défini les marchandises visées dans l'enquête de dumping comme étant des chaussures étanches et des semelles extérieures étanches, fabriquées entièrement ou partiellement en matière plastique ou en caoutchouc, portées à même le pied ou par-dessus la chaussure.

La question de la portée de la définition des marchandises en cause a été soulevée à l'audience. L'AMCC a soutenu que la définition du produit, dans le cas des marchandises en cause, ne devait pas être subdivisée en différentes catégories de marchandises. Elle a soutenu que ni les détaillants ni les consommateurs ne peuvent faire la différence entre les marchandises faites en caoutchouc naturel vulcanisé, en caoutchouc thermoplastique ou en matière plastique. Columbia a souscrit à cet argument et a soutenu qu'il faudrait que le Tribunal ait des marges de dumping distinctes pour les chaussures en matière plastique et les chaussures en caoutchouc pour pouvoir conclure à l'existence de catégories distinctes de marchandises.

9. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2002-002-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 42.

10. Il n'y a pas eu d'importation de chaussures étanches d'hiver en matière plastique ou de chaussures étanches saisonnières, comme les bottes en caoutchouc à semelles rouges, les sabots et les chaussures « canard ». Il n'y a pas eu non plus d'importation de semelles extérieures en matière plastique ou en caoutchouc en provenance de Hong Kong, de Macao ou du Vietnam.

Bien que le Tribunal ne soit pas lié par la définition de catégorie de marchandises établie par le commissaire, le Tribunal n'a pas reçu d'arguments ou d'éléments de preuve susceptibles de le convaincre qu'il existe, en l'espèce, plus d'une catégorie de marchandises. Le Tribunal conclut donc que la présente enquête vise une seule catégorie de marchandises et que les marchandises de la description ci-dessus constituent les marchandises similaires aux marchandises en cause au sens du paragraphe 2(1) de la LMSI. Le Tribunal doit donc déterminer si le dumping des marchandises en cause, considérées dans leur ensemble, a causé un dommage sensible ou causera vraisemblablement un dommage sensible à la branche de production nationale.

Branche de production nationale

L'expression « branche de production nationale » est définie au paragraphe 2(1) de la LMSI comme il suit :

«branche de production nationale» Sauf pour l'application de l'article 31 et sous réserve du paragraphe (1.1), 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.

Ayant déterminé que les chaussures et les semelles extérieures étanches de production nationale de même description que les marchandises en cause constituent des « marchandises similaires », le Tribunal doit maintenant déterminer quels producteurs constituent la branche de production nationale aux fins de la détermination du dommage. La branche de production nationale se compose présentement de six principaux producteurs de marchandises similaires. Ces six producteurs sont membres de l'AMCC et ont tous appuyé la plainte. Leur production totale constitue plus de 95 p. 100 de la production collective nationale des marchandises similaires. Par conséquent, le Tribunal conclut que, aux fins de la présente enquête, les producteurs représentés par l'AMCC constituent la branche de production nationale.

Dommage

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal « fait enquête sur [...] [la question de savoir] si le dumping des [chaussures et semelles extérieures étanches] [...] a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Le terme dommage est défini au paragraphe 2(1) comme étant le « dommage sensible causé à une branche de production nationale ».

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*¹¹ prévoit certains facteurs que le Tribunal peut prendre en compte pour décider si le dumping des marchandises a causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées et leur effet sur les prix des marchandises similaires sur le marché national et leur incidence sur la situation de la branche de production nationale, y compris tout déclin réel ou potentiel dans les ventes, la part de marché, les bénéfices et le rendement financier. Le paragraphe 37.1(3) du *Règlement* prévoit aussi que le Tribunal doit prendre en compte des facteurs autres que le dumping pour veiller à ce qu'un dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas imputé aux importations sous-évaluées.

11. D.O.R.S./84-927 [ci-après *Règlement*].

Contexte

Le Tribunal prend note que les événements qui ont précédé l'émergence, en 2001, des importations de marchandises en cause en provenance de Macao et du Vietnam ont commencé en juillet 2000, lorsque Kaufman, un des producteurs les plus anciens et plus connus parmi les producteurs canadiens de chaussures étanches, a déclaré faillite¹². Durant la longue période où elle a été en exploitation, Kaufman a été un des principaux producteurs de chaussures étanches et possédait l'une des marques les plus réputées dans cette catégorie de chaussures, à savoir, la marque Sorel¹³. Il ressort des éléments de preuve que les ventes de la marque Sorel constituaient la très grande majorité des ventes totales de chaussures étanches de Kaufman¹⁴.

En septembre 2000, Columbia a acquis du séquestre de Kaufman la marque Sorel et les droits de propriété intellectuelle associés au montant d'environ 12 millions de dollars¹⁵. Columbia vend des produits de diverses marques de commerce, y compris des vêtements et des chaussures et, généralement, les marchandises qu'elle met en marché sont fabriquées par d'autres sociétés dans le cadre d'ententes d'approvisionnement. C'est aussi le cas pour les marchandises en cause¹⁶. Après avoir acquis la marque de commerce Sorel, Columbia devait décider de l'endroit où elle allait s'approvisionner en produits Sorel. Cette décision touchait l'approvisionnement en vue de la saison d'hiver 2001 et des saisons suivantes, étant donné qu'en septembre 2000 il était trop tard pour que Columbia puisse présenter des produits Sorel sur le marché à la saison d'hiver 2000¹⁷.

Après avoir étudié les choix dont elle disposait, Columbia a décidé de s'approvisionner en produits Sorel destinés au marché canadien entièrement à partir de Macao et du Vietnam. Sa décision se reflète dans les données recueillies par le Tribunal. En 2001 et en 2002 jusqu'à aujourd'hui, la vaste majorité des marchandises en cause importées de Macao et du Vietnam ont été importées par Columbia. De plus, les marchandises en cause en provenance des deux sources susmentionnées sont surtout des chaussures étanches d'hiver Sorel¹⁸.

Tenant compte du contexte qui précède, l'AMCC a surtout axé ses allégations de dommage sur l'importation, par Columbia, de chaussures étanches Sorel en provenance de Macao et du Vietnam, en 2001 et par la suite. Plus précisément, l'AMCC affirme que le volume des marchandises en cause importées de ces deux sources est important, que les prix de vente des chaussures Sorel à la fois baissent et compriment les prix nationaux et que, par voie de conséquence, la branche de production nationale a subi un dommage.

Volume des marchandises en cause

D'après les témoins à la fois de la branche de production nationale et des détaillants, Kaufman avait prévu produire et livrer les chaussures Sorel qui avaient été commandées par ses clients pour la saison

-
12. Pièce du fabricant A-1, para. 17, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'importateur C-05, para. 12, dossier administratif, vol. 13.
 13. Pièce du fabricant A-1, para. 39, dossier administratif, vol. 11.
 14. Pièce de l'importateur C-06 (protégée), para. 22, dossier administratif, vol. 14.
 15. *Supra* note 13 au para. 16. Un grand nombre des autres éléments de l'actif matériel de Kaufman, y compris ses moules et ses machines pour la fabrication de chaussures, ont été acquis par l'un ou l'autre des producteurs nationaux.
 16. Pièce du Tribunal NQ-2002-002-15.06, dossier administratif, vol. 5A à la p. 19.
 17. Pièce de l'importateur C-05, para. 20, 23-24, dossier administratif, vol. 13.
 18. Pièce du Tribunal NQ-2002-002-16.06E (protégée), dossier administratif, vol. 6 à la p. 113.22; pièce du Tribunal NQ-2002-002-16.06, dossier administratif, vol. 6 aux pp. 85-86, 113.15-113.16.

d'hiver 2000 jusqu'au moment de sa faillite en juillet 2000¹⁹. Toutefois, à la suite des difficultés financières qui ont au bout du compte mené à sa faillite, Kaufman n'a pas été capable de produire des chaussures Sorel ni toute autre chaussure étanche pour la saison d'hiver 2000²⁰. Lorsqu'il est devenu évident que Kaufman ne pourrait répondre aux attentes, il y a eu confusion sur le marché puisque les détaillants et les fournisseurs nationaux ont dû réagir immédiatement pour combler le vide.

Selon les éléments de preuve, Sears a pu s'organiser pour obtenir un approvisionnement de certains produits Sorel fabriqués par un producteur national en vertu d'un accord de licence passé avec le séquestre de Kaufman²¹. De plus, certaines chaussures Sorel étaient disponibles en 2000, à partir des stocks de la production de 1999 de Kaufman²². Toutefois, dans l'ensemble, il ressort des éléments de preuve que la demande de chaussures Sorel en 2000 n'a pas pu être satisfaite²³.

Étant donné ce qui précède, à l'arrivée de 2001, les détaillants nationaux étaient très désireux d'obtenir un approvisionnement de produits de la marque Sorel pour leurs clients. Un grand nombre de ces détaillants offraient à leurs clients des chaussures étanches d'hiver Sorel depuis des années et considéraient ces dernières comme un article qu'il leur « fallait » avoir sur leurs rayons²⁴. En vérité, d'après plusieurs témoins des détaillants, la fidélité des consommateurs à l'endroit de la marque Sorel était très grande et, souvent, les acheteurs la demandaient explicitement²⁵. De l'avis d'un témoin d'un grand détaillant, les clients ne se préoccupaient pas de l'endroit où les produits Sorel étaient fabriqués, ou l'ignoraient. Ce qui attirait les clients vers les produits Sorel, c'était la marque de commerce et sa réputation de qualité²⁶.

Étant donné ce qui précède, selon le Tribunal, il n'est pas surprenant que lorsqu'elle a de nouveau offert les produits Sorel en 2001, à partir des importations originaires de Macao et du Vietnam, Columbia ait rapidement conquis un certain pourcentage du marché canadien de la chaussure étanche²⁷. Ce phénomène a simplement reflété la demande fortement accumulée à l'endroit de la marque Sorel.

Le Tribunal est d'avis que la part de marché enlevée par Columbia à partir des importations des marchandises en cause, en 2001, doit être évaluée à la lumière de la part de marché traditionnellement détenue par Kaufman. À cet égard, les éléments de preuve montrent qu'en 1999, la dernière année de production de Kaufman, la part de marché susmentionnée a représenté entre 10 p. 100 et 15 p. 100 du marché total de la chaussure étanche au Canada, cette part étant dans une grande mesure sous-tendue par les ventes de produits Sorel²⁸. À partir d'un tel point de référence, la part du marché canadien conquise par la marque Sorel sous Columbia, en 2001, a été considérablement inférieure à la part traditionnellement détenue par cette même marque sur ce même marché.

19. *Supra* note 14.

20. *Supra* note 17 au para. 23.

21. *Supra* note 17 au para. 25.

22. *Supra* note 17 au para. 24.

23. *Supra* note 17 au para. 25.

24. Pièces de l'importateur C-07, para. 12, dossier administratif, vol. 13 et C-09, para. 10-11, dossier administratif, vol. 13.

25. Pièce de l'importateur C-09, para. 11, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 11 décembre 2002 à la p. 290.

26. Pièce de l'importateur C-09, para. 11, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 11 décembre 2002 aux pp. 307-08.

27. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2002-002-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 42.

28. *Supra* note 14 aux para. 21-22.

Le Tribunal fait observer que, étant donné le calendrier de la présente enquête, les données sur les importations des marchandises en cause pour l'ensemble de 2002 n'étaient pas disponibles. Toutefois, dans le cadre d'une enquête sur les prix tenue en novembre 2002, le personnel du Tribunal a recueilli des renseignements sur les ventes des principaux produits Sorel et des styles nationaux qui livrent concurrence aux produits Sorel. Il ressort de l'enquête susmentionnée que les volumes des ventes de Columbia pour les principaux styles de Sorel évoluaient à peu près au même rythme en 2002 qu'en 2001²⁹. Le Tribunal est donc enclin à croire que le retour des produits Sorel sur le marché en 2001 a comblé le vide laissé à la suite de la faillite de Kaufman et que la manière actuelle dont la demande de produits Sorel est satisfaite peut être qualifiée de stable, mesurée et ordonnée.

Le Tribunal fait également observer que Columbia a recentré sa façon d'aborder le marché en réduisant le nombre de styles Sorel qu'elle vend au Canada, par rapport au nombre que vendait Kaufman³⁰ et que ces styles sont mis en marché auprès d'une sélection beaucoup plus restreinte de détaillants³¹. Les éléments de preuve montrent aussi que d'importants clients de Kaufman ont été abandonnés, parce que Columbia était d'avis que ces derniers n'allaient pas représenter le caractère de produit haut de gamme de la marque³² et que, avec les clients de Kaufman qu'elle a gardés, Columbia a un volume d'affaires moindre que celui qu'avait Kaufman³³. Toutes les mesures susmentionnées corroborent l'affirmation de Columbia selon laquelle elle a abordé la mise en marché de la marque Sorel au Canada, après son acquisition de Kaufman, d'une manière responsable.

Par conséquent, le Tribunal ne conclut pas que les marchandises en cause ont été importées en quantité tellement accrue que leur importation a causé un dommage à la branche de production nationale.

Prix

Le Tribunal fait observer que les éléments de preuve produits dans le cadre de la présente enquête montrent que Columbia a, en 2001, réduit le prix de détail proposé de plusieurs styles Sorel, par rapport au seuil établi dans les listes de prix publiées par Kaufman en 1999 pour la saison d'hiver 2000. L'AMCC a affirmé que la branche de production nationale avait dû baisser les prix de ses marques concurrentes, ce qui avait causé un dommage. Columbia a soutenu que les prix de gros et les prix de détail proposés par Kaufman, pour certains styles Sorel, étaient si élevés qu'ils étaient irréalistes et qu'elle les a rectifiés comme il se devait. Columbia a de plus soutenu que Sorel est une marque haut de gamme dont le prix n'est pas établi en fonction du prix des marques nationales et n'est pas cause de quelque érosion ou compression des prix que ce soit.

Dans l'examen des observations et des répliques, le Tribunal abordera d'abord la question de savoir si les listes de prix de Kaufman pour la saison d'hiver 2000 constituent un point de référence indiqué dans l'évaluation des décisions liées à l'établissement des prix qui ont été prises par Columbia en 2001. À cet égard, le Tribunal prend note que quatre grands détaillants ont témoigné à l'enquête, deux convoqués par Columbia et deux convoqués par le Tribunal. Trois des quatre témoins susmentionnés ont affirmé que certains des styles Sorel de Kaufman étaient habituellement vendus dans leurs magasins à un prix moindre

29. *Protected Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-2002-002-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 176.

30. Pièce de l'importateur C-03, para. 43, dossier administratif, vol. 13.

31. *Supra* note 30 aux para. 39-40.

32. *Supra* note 30 aux para. 40-41.

33. Pièce de l'importateur C-04 (protégée), para. 42-45 aux pp. 11-12, dossier administratif, vol. 14.

que le prix de détail proposé par Kaufman³⁴. En fait, un témoin a affirmé qu'il était généralement reconnu chez les détaillants que les prix de détail proposés par Kaufman étaient élevés et que la plupart des détaillants avaient, au gré des années, communiqué au fabricant leurs préoccupations à cet égard³⁵.

Le Tribunal est d'avis que le témoignage des témoins susmentionnés corrobore entièrement l'explication de Columbia en ce qui a trait aux baisses de prix qu'elle a apportées dans le cas de certains styles Sorel en 2001 et aux raisons pour lesquelles les prix de gros correspondants ont été réduits pour laisser place à la marge de détail « clé » que Columbia entend prévoir pour ses clients³⁶. Le Tribunal est d'avis que les redressements des prix de Columbia en 2001 étaient justifiés dans les circonstances et fondés sur de saines pratiques commerciales. De plus, le Tribunal n'est pas convaincu que lesdits redressements aient eu un effet perturbateur sur l'établissement des prix nationaux, contrairement à ce qu'a affirmé la branche de production nationale³⁷. Columbia a ramené sa structure de prix à une structure conforme aux prix de détail déjà effectivement établis par le marché, les années précédentes, pour les styles Sorel pertinents produits par Kaufman. Il s'ensuit donc que la branche de production aurait été contrainte de livrer concurrence sur la base de tels prix de détails effectifs avant même l'entrée en scène de Columbia.

Le Tribunal est d'avis qu'un autre facteur rend problématique toute comparaison des prix de Kaufman en 2000 et des prix de Columbia en 2001. Même si Kaufman a déclaré faillite en juillet 2000, il est évident, d'après les éléments de preuve, que cette faillite avait été précédée de grandes difficultés d'ordre financier et autre, étalées sur nombre d'années avant la faillite comme telle³⁸. La fiabilité de la stratégie d'établissement des prix de Kaufman en 2000 est donc douteuse.

Toutefois, peu importe le réalisme des prix Sorel établis par Kaufman ou les raisons pour lesquelles Columbia a décidé de baisser certains de ces prix, la question se pose à savoir dans quelle mesure les prix des chaussures étanches Sorel étaient étroitement liés aux prix des produits de marque nationale. Sur ce point, le Tribunal est d'avis que le témoignage des témoins des détaillants, dont les ventes collectives de chaussures étanches, y compris la marque Sorel et les marques nationales, représentent une proportion importante du marché canadien, est un témoignage clair, cohérent et probant. Les témoins ont affirmé que la marque Sorel était une marque haut de gamme qui se situait généralement tout au sommet de la gamme des chaussures étanches d'hiver³⁹. Ils ont aussi affirmé que, lorsqu'ils achetaient les produits Sorel pour leurs magasins, le nom Sorel et sa réputation de qualité et de fiabilité étaient un facteur plus important que le prix du produit⁴⁰. À cet égard, un des témoins a déclaré que, sur une échelle de 1 (le moins important) à 10 (le plus important), le prix des produits Sorel était coté à seulement 5 du point de vue de son importance en tant que facteur dans les décisions d'achat prises dans les magasins de ce détaillant⁴¹.

De plus, les témoins des détaillants, dont chaque magasin offrait tant la marque Sorel que diverses marques nationales de chaussures étanches, ont affirmé que le prix qu'ils payaient pour les produits Sorel

34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 10 décembre 2002 aux pp. 269-70, et vol. 3, 11 décembre 2002 aux pp. 276, 339-40.

35. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 11 décembre 2002 à la p. 286.

36. *Supra* note 30 au para. 15.

37. Selon l'examen des marges de dumping par le Tribunal, il n'y avait, sur le marché national, aucun élément de preuve indiquant une corrélation entre les marges de dumping et les prix de vente des produits de marque Sorel.

38. *Supra* note 17 aux para. 12-16.

39. Pièce de l'importateur C-09, para. 10, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 10 décembre 2002 à la p. 268 et vol. 3, 11 décembre 2002 à la p. 367.

40. Pièces de l'importateur C-09, para. 11-13, dossier administratif, vol. 13 et C-07, para. 14, dossier administratif, Vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 11 décembre 2002 à la p. 318.

41. *Supra* note 35 à la p. 310.

n'avait pas d'incidence sur le prix qu'ils payaient pour les marques nationales⁴². Élaborant sur le point susmentionné, un témoin a ajouté que, lorsqu'il étudiait et comparait les prix Sorel, le détaillant se préoccupait davantage du prix des produits Sorel demandé par ses principaux concurrents que du prix des marques nationales offertes dans ses propres magasins⁴³. Le même témoin a dit que le prix d'un produit Sorel pouvait être réduit sans que cette baisse ait nécessairement une incidence sur le prix des produits de marque nationale⁴⁴.

En résumé, le Tribunal estime que le témoignage des témoins susmentionnés est unanime dans le sens de l'absence de liens étroits entre les prix des produits Sorel et les prix des produits des marques nationales. La minceur de la corrélation ressort aussi manifestement des données sur les prix recueillis par le personnel du Tribunal dans le cadre de l'enquête. Plus précisément, au niveau le plus global, les données révèlent que la moyenne des prix nationaux des chaussures étanches en caoutchouc a augmenté à chaque année de la période visée par l'enquête. Le prix moyen des importations des marchandises en cause en provenance de Macao et du Vietnam a aussi augmenté, de 2001 jusqu'au premier semestre de 2002, mais était à peu près le double de la moyenne des prix nationaux⁴⁵. À un niveau moins global, le Tribunal a comparé les prix dans les classes semblables de chaussures étanches d'hiver, comme les chaussures pour enfants, en caoutchouc ou à semelles extérieures en caoutchouc thermoplastique et dessus en tissu, des chaussures vendues en grande quantité tant par la branche de production nationale que par Columbia. Dans toutes les classes examinées, les valeurs moyennes des ventes cumulées des marchandises en cause importées dépassent les valeurs moyennes nationales correspondantes. De même, les valeurs moyennes des importations cumulées sont à la hausse, tandis que les valeurs moyennes nationales sont plutôt à la baisse⁴⁶.

Au niveau le plus spécifique et le plus dégroupé, le personnel du Tribunal a procédé à une étude, déjà citée, des prix des divers styles de la marque Sorel et des marques nationales de chaussures étanches. Dans le cadre de cette étude, il a été demandé à Columbia et aux producteurs nationaux de préciser quels étaient leurs styles concurrents les plus vendus et d'indiquer le volume et la valeur des ventes dans chaque cas. Il ressort de l'étude que la moyenne des prix unitaires de Columbia a constamment augmenté, de 2001 à 2002, dans le cas de tous les styles Sorel déclarés. De tels résultats sont cohérents avec les éléments de preuve déposés par Columbia et selon lesquels ses prix de gros soit ont augmenté soit sont demeurés stables en 2002 dans le cas de tous ces styles sauf un, lequel a représenté seulement 64 paires⁴⁷. Par opposition, les prix de certaines marques nationales concurrentes ont augmenté, tandis que d'autres ont reculé durant la même période de deux ans. De plus, l'étude montre que, au cours de la période de trois ans à compter de 2000, les prix de certains styles nationaux concurrents ont augmenté chaque année, certains ont reculé chaque année, et d'autres n'ont pas suivi de tendance soutenue à la hausse ou à la baisse.

Il ressort aussi de l'étude susmentionnée que, dans certains cas, le style Sorel est le produit le plus cher parmi les produits de styles concurrents, tandis que, dans d'autres cas, c'est un style national qui affiche le prix le plus élevé. Par ailleurs, l'écart, en chiffres absolus, entre le prix d'un style particulier de Sorel et celui des styles nationaux correspondants est, dans certains cas, passablement important. En vérité, d'une façon générale, la fourchette globale des prix, de l'article au prix le plus élevé à l'article au prix le plus bas,

42. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 10 décembre 2002 à la p. 265, et vol. 3, 11 décembre 2002 aux pp. 283-84, 307-08, 351; *Supra* note 35 à la p. 327.

43. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 11 décembre 2002 aux pp. 375-76; *Supra* note 35 aux pp. 301-02.

44. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 11 décembre 2002 à la p. 374.

45. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2000-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 156.

46. *Ibid.* aux pp. 157-58.

47. *Supra* note 30 au para. 32. Comme il en a déjà été traité, Columbia n'a pas vendu la marque Sorel au Canada avant 2001.

parmi les styles concurrents, est très étendue. Un tel état des choses porte le Tribunal à croire que, même dans le cas des styles dits « styles concurrents », l'écart de prix entre les divers styles Sorel et les styles nationaux témoigne d'une différenciation de produits importante. En résumé, à la lumière des éléments de preuve, le Tribunal ne peut détecter de corrélation manifeste entre les prix pour la marque Sorel et les prix nationaux, ni ne peut conclure que les marchandises en cause importées en provenance de Macao et du Vietnam ont sous-coté, baissé ou même comprimé les prix des marchandises similaires de la branche de production nationale.

Incidence sur la branche de production

L'opinion du Tribunal, selon laquelle les volumes et les prix des marchandises en cause en provenance de Macao et du Vietnam n'ont pas causé de dommage à la branche de production nationale est confirmée par un examen du rendement de la branche de production nationale. À cet égard, les éléments de preuve montrent que la production de marchandises similaires de la branche de production a affiché une croissance soutenue, chaque année complète, durant la période à l'étude et était d'environ 20 p. 100 supérieure en 2001 à celle de 1999. Au cours de la même période, la part du marché national détenue par la branche de production nationale a augmenté de six points, le volume de ventes a augmenté de 10 %, et la valeur des ventes a augmenté d'environ 15 p. 100. Le volume et la valeur des exportations de la branche de production ont tous deux affiché une croissance de presque 30 p. 100 en 2001 par rapport à leur niveau de 1999.

De plus, les états financiers cumulés de la branche de production montrent que la moyenne de la valeur unitaire des ventes nationales nettes de cette dernière a augmenté chaque année depuis 1999. Du point de vue de son chiffre d'affaires au pays, la branche de production a été exploitée à des niveaux satisfaisants de rentabilité en 2000 et en 2001 par rapport à 1999, une année où elle a affiché une perte d'exploitation⁴⁸. Les résultats provisoires⁴⁹ pour 2001 et 2002 laissent croire au maintien de la rentabilité en 2002. De même, les ventes à l'exportation ont été rentables durant toute la période en cause. L'emploi, les heures travaillées, l'utilisation de la capacité et le capital investi affichent en 2001, dans tous les cas, des valeurs supérieures à celles de 1999⁵⁰.

En résumé, pratiquement tous les indicateurs de rendement clés de la branche de production montrent une amélioration en 2000 et 2001 et, dans certains cas, l'amélioration a été considérable. En outre, un tel rendement robuste a été atteint malgré ce que plusieurs témoins de la branche de production et des détaillants ont décrit comme étant des saisons de vente relativement mauvaises en 2000 et en 2001 étant donné l'arrivée tardive et la douceur du temps des hivers⁵¹. Les éléments de preuve portent le Tribunal à croire que l'effondrement de Kaufman en 2000 s'est soldé, en fait, par un avantage net pour la branche de production. En vérité, les données globales du marché indiquent que la branche de production a conquis une certaine partie du marché rendue disponible par la disparition de Kaufman en 2000. Bien que la branche de production semble avoir perdu certains des gains qu'elle avait réalisés suite au retour de la marque Sorel sous Columbia en 2001, la branche de production détient toujours une proportion importante de la part du marché qu'elle avait initialement conquise.

48. *Public Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2002-002-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 66. Le rendement de la branche de production aurait été encore meilleur n'eût été d'autres facteurs indépendants du dumping. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 9 décembre 2002 aux pp. 65-68.

49. De janvier à juin 2001 et 2002.

50. *Public Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2002-002-06, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 69, 71-72.

51. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 9 décembre 2002 aux pp. 17-19, 49-50; pièce du fabricant A-8 (protégée), para. 15, dossier administratif, vol. 12.

Le Tribunal est d'avis que le fait que la branche de production ait pu retenir une certaine partie de la part de marché précédemment détenue par Kaufman est attribuable, dans une certaine mesure, à la décision prise par Columbia de vendre moins de styles Sorel à un nombre plus restreint de clients dans le cadre d'une stratégie de mise en marché de marque haut de gamme plus étroite et davantage ciblée que la stratégie appliquée par Kaufman.

Le Tribunal fait observer que, à l'appui de leur argumentation, trois des six producteurs nationaux ont dit avoir subi un dommage relatif à des clients spécifiques. Le Tribunal a examiné les éléments de preuve se rapportant aux affirmations susmentionnées et conclut qu'ils ne sont pas probants. Dans un cas, les éléments de preuve indiquent qu'une prétendue perte de vente a été le résultat de la concurrence entre deux producteurs nationaux, et non avec Columbia⁵². Dans un autre cas, il ressort des éléments de preuve qu'un producteur national n'a pas pu conserver un client acquis à cause de problèmes de qualité⁵³.

L'une des principales allégations de perte de ventes avancée par l'AMCC se rapporte à la décision de Columbia de faire fabriquer les chaussures Sorel à Macao et au Vietnam plutôt que par Rallye, qui les avait produites pour Sears en 2000. Le Tribunal fait observer que Rallye a produit les chaussures Sorel pour Sears, en 2000, aux termes d'une entente conclue avec le séquestre qui détenait les droits de la marque à ce moment. Une fois la marque de commerce vendue à Columbia, cette dernière n'était pas tenue de proroger l'entente passée avec Rallye, et sa décision de faire fabriquer les produits à Macao et au Vietnam a été fondée sur ses propres motifs d'entreprise. Dans de telles circonstances, le Tribunal ne considère pas qu'il s'agit là d'une perte de ventes, puisque Rallye ne détenait pas les droits de production des marchandises.

D'une façon plus générale, dans le cas de nombreuses affirmations, il y a un manque de détails pertinents en ce qui a trait aux produits Sorel concurrents et à leurs prix. D'autres affirmations semblent erronées, étant donné qu'elles avancent qu'un dommage a été porté relativement à des clients à qui Columbia ne vend pas de chaussures étanches⁵⁴. Dans d'autres cas, les affirmations font mention de perte de ventes chez des clients à qui la branche de production n'a jamais vendu de produits⁵⁵.

Le Tribunal fait observer que, au titre d'éléments de preuve supplémentaires du dommage porté à la branche de production, l'AMCC a fait allusion au fait que certains producteurs nationaux importent des tiges en vue de réduire leur coût de production et que, dans un cas, un producteur a maintenant commencé à importer certaines chaussures étanches au lieu de les produire au pays. Aux dires de l'AMCC, les producteurs nationaux ont également subi un dommage du fait qu'ils ont été contraints d'ajouter des caractéristiques à leurs produits pour livrer concurrence à la marque Sorel. Le Tribunal estime qu'aucune des nouvelles circonstances ci-dessus n'est une preuve de dommage. Le Tribunal est d'avis que la décision de la branche de production d'importer des chaussures finies ou certains composants est une décision cohérente avec une stratégie de rationalisation et d'utilisation plus efficace de ses facteurs de production, en vue de rendre la branche de production plus concurrentielle et moins vulnérable au dommage. En ce qui a trait aux « fanfreluches » que les producteurs nationaux ont pu devoir ajouter à leur marque pour livrer concurrence aux produits Sorel vendus à des prix hauts de gamme, le Tribunal estime qu'il s'agit là d'un reflet de la force de la marque Sorel.

52. Pièce du fabricant A-8 (protégée), para. 10-12, dossier administratif, vol. 12.

53. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 10 décembre 2002 aux pp. 244-45.

54. *Supra* note 33 au para. 41; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 9 décembre 2002 aux pp. 34-36.

55. *Supra* note 33 au para. 42; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 9 décembre 2002 aux pp. 49-50.

En résumé, à la lumière des éléments de preuve mis à sa disposition, le Tribunal conclut que les marchandises en cause n'ont pas, durant la période examinée, causé un dommage à la branche de production, considérée dans son ensemble.

Menace de dommage

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, le Tribunal conclut que Columbia a adopté une démarche mesurée et responsable lorsqu'elle a réintroduit la marque Sorel au Canada. Les éléments de preuve soumis en l'espèce portent à croire qu'elle continuera d'agir de la même façon à l'avenir. À cet égard, le Tribunal fait observer que les plans de commercialisation de Columbia pour 2003 prévoient une croissance modeste de ses ventes de chaussures étanches d'hiver et une augmentation très faible de sa part du marché canadien⁵⁶. D'après Columbia, cette dernière continuera d'appliquer une stratégie axée sur l'établissement de prix haut de gamme pour la marque Sorel et de tenter de bénéficier de l'effet de levier que représente la force de la marque de commerce et ainsi assurer les prix les plus élevés possibles pour les produits Sorel⁵⁷. Il ressort aussi des éléments de preuve que Columbia dispose d'un effectif de vente restreint au Canada, qu'elle a un centre de distribution en Ontario et qu'elle ne prévoit pas accroître le nombre de ses centres de distribution dans un proche avenir⁵⁸. Le Tribunal n'a aucun motif de douter des éléments de preuve produits par Columbia relativement à l'un ou à l'autre des aspects susmentionnés.

Le Tribunal fait également observer que tous les témoins des détaillants ont produit des éléments de preuve selon lesquels il importait pour eux d'offrir à leurs clients à la fois des chaussures étanches de marque nationale et de la marque Sorel⁵⁹. À cette fin, tous ont fait considérablement affaire avec la branche de production nationale par le passé, et ils continuent. Ils ont affirmé que leurs achats de produits Sorel importés n'avaient pas causé de baisse de leurs achats des autres produits des marques nationales⁶⁰. Deux des témoins susmentionnés, représentant de grands magasins de détail à succursales, ont indiqué que si elle le voulait, leurs magasins aimeraient même augmenter leurs échanges commerciaux avec la branche de production nationale à l'avenir en ce qui a trait aux produits vendus sous marque de commerce. Un de ces témoins, représentant un vaste groupe de magasins de détail à succursales a dit prévoir qu'une proportion croissante des ventes de l'entreprise proviendrait à l'avenir de sources nationales, de toute façon⁶¹. Le Tribunal est d'avis que rien, dans les éléments de preuve produits par les témoins susmentionnés, ne permet de croire à l'existence d'une menace à la production nationale causée par les marchandises en cause.

En outre, les perspectives qui se dégagent des éléments de preuve produits par la branche de production elle-même ne sont pas mauvaises⁶². Au contraire, des témoins de la branche de production nationale ont dit prévoir une croissance raisonnable au plan de leurs ventes nationales ou au plan de leurs ventes à l'exportation, ou à ces deux plans, au cours des années qui viennent⁶³. Un témoin a affirmé que son entreprise envisageait avec optimisme son passage, présentement en cours, à de nouvelles gammes de produits de plus grande valeur, comme les chaussures industrielles et les chaussures de sécurité⁶⁴. En outre,

56. *Supra* note 33 au para. 44.

57. *Supra* note 33 au para. 16.

58. Pièce de l'importateur C-01, para. 54-55, dossier administratif, vol. 13.

59. *Supra* note 44 aux pp. 318, 326, 336-38; pièce de l'importateur C-07, para. 9, 20, dossier administratif, vol. 13.

60. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 10 décembre 2002 à la p. 265 et vol. 3, 11 décembre 2002 aux pp. 284-85, 337-38; *Supra* note 35 aux pp. 327-28.

61. *Supra* note 44 à la p. 304.

62. Pièce du fabricant A-3, para. 5-6, dossier administratif, vol. 11.

63. Pièces du fabricant A-6 (protégée), para. 7 et A-8 (protégée), para. 10-14, dossier administratif, vol. 12; pièces du fabricant A-3, para. 8 et A-9, para. 4, 7-8, dossier administratif, vol. 11.

64. *Supra* note 62 au para. 5.

ainsi qu'il a déjà été indiqué, les éléments de preuve montrent que la branche de production nationale, d'une façon générale, applique une stratégie de réduction des coûts qui la rend de plus en plus concurrentielle à la fois sur la scène nationale et aux États-Unis⁶⁵. En fait, il semblerait qu'un producteur national puisse produire certaines chaussures étanches d'hiver à moindre coût que le coût rendu de marchandises semblables importées du Vietnam⁶⁶.

Le Tribunal prend aussi note du témoignage des représentants vietnamiens qui ont comparu à l'audience au nom de la branche de production de chaussures vietnamienne. Ils ont affirmé, notamment, que la capacité de production vietnamienne est surtout consacrée à la production de chaussures non en question dans les présentes et destinées à l'Union européenne. Dans un tel contexte, ils ont affirmé que la capacité de production vietnamienne, eu égard aux marchandises en cause, était limitée et que la production était fondée uniquement sur les commandes de clients⁶⁷. Là encore, le Tribunal estime que rien ne permet de croire à un assaut imminent des exportateurs des marchandises en cause sur le marché canadien.

Le Tribunal prend note que l'AMCC a soutenu qu'il existait une menace non seulement de la part de Columbia, mais aussi de la part de tous les « autres » à qui Columbia avait « ouvert la voie ». Le Tribunal n'a pas constaté d'élément de preuve à l'appui de l'affirmation susmentionnée. Au contraire, le Tribunal fait observer que son personnel a procédé à une enquête en profondeur des importations des marchandises en cause en provenance de Macao et du Vietnam⁶⁸ énumérées dans les grands codes du *Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises* pertinents à la présente enquête, en vue de déterminer quels importateurs importaient effectivement les marchandises en cause. En plus de Columbia, un seul autre importateur d'importance notable a été dépisté, à savoir, Mark's Work Wearhouse, qui a importé certaines des chaussures en question du Vietnam sous sa propre marque de distribution. Les questionnaires du Tribunal complétés et retournés par des producteurs étrangers indiquent aussi que Columbia (ou ses mandataires) et Mark's Work Wearhouse sont leurs seuls clients canadiens⁶⁹. En ce qui a trait au passé et au présent, la composition du « groupe » d'importateurs est donc limitée. Ce que les « autres » pourraient faire à l'avenir n'est que conjecture ou hypothèse de la part de l'AMCC et ne peut, selon le Tribunal, fonder des conclusions de menaces de dommage.

Enfin, l'AMCC a soutenu que les conclusions de dommage que le Tribunal a rendues dans le cadre de l'enquête n° NQ-2000-004 concernant les chaussures étanches originaires de la Chine étaient pertinentes à l'espèce⁷⁰. Le Tribunal est d'avis, toutefois, qu'il y a une différence notable entre la menace posée par les importations de chaussures étanches d'hiver originaires de la Chine, le plus grand fabricant de chaussures au monde, et les importations de chaussures étanches d'hiver originaires de Macao et du Vietnam⁷¹. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, les chaussures étanches d'hiver ne sont fabriquées au Vietnam que sur la base de commandes spécifiques. De plus, la production d'autres chaussures étanches saisonnières, comme les bottes en caoutchouc à semelles rouges, les chaussures « canard » et les sabots, n'a pas été déplacée de la Chine

65. Y compris les importations de tiges en provenance de sources outre-mer. Pièce du Tribunal NQ-2002-002-RI-01B, para. 19, 30, 39-40, 52, dossier administratif, vol. 10. Dans un cas, cela inclut l'offre d'une gamme de produits partiellement importée. Pièce du fabricant A-4 (protégée), para. 15, dossier administratif, vol. 12.

66. *Supra* note 33 au para. 28.

67. *Supra* note 44 aux pp. 388-89.

68. Dans son enquête auprès des importateurs, le Tribunal a conclu, comme il a déjà été indiqué, que les importations originaires de Hong Kong étaient négligeables.

69. Pièce du Tribunal NQ-2002-002-22.01 (protégée), para. 15, dossier administratif, vol. 6.2; pièce du Tribunal NQ-2002-002-22.02 (protégée), para. 15, dossier administratif et vol. 6.2; pièce du Tribunal NQ-2002-002-22.04 (protégée), para. 15, dossier administratif, vol. 6.2.

70. *Supra* note 13 aux para. 39-40.

71. *Supra* note 50 aux pp. 105-06.

vers le Vietnam ou vers Macao, dans une tentative d'échapper aux effets des conclusions citées par l'AMCC ou d'autres conclusions de dommage visant les chaussures imperméables originaires de la Chine⁷². Il semble ne pas non plus exister de lien de propriété entre les producteurs chinois et les principaux fabricants vietnamiens qui exportent au Canada⁷³. Par conséquent, le Tribunal ne considère pas que les conclusions rendues contre la Chine au sujet des chaussures imperméables soient pertinentes à l'espèce.

CONCLUSION

Le Tribunal clôt, par les présentes, son enquête en ce qui concerne Hong Kong, Chine, étant donné qu'il a conclu, conformément au paragraphe 42(4.1) de la LMSI, que le volume des marchandises sous-évaluées en provenance de Hong Kong, Chine, était négligeable, puisque le volume de ces marchandises représentait moins de 3 p. 100 du volume total des marchandises dédouanées au Canada et de la même description que les marchandises sous-évaluées.

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut, par les présentes, conformément au paragraphe 43(1) de la LMSI, que le dumping des marchandises en cause, originaires ou exportées de Macao, Chine, et du Vietnam, n'a pas causé un dommage sensible et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

En ce qui concerne la plainte d'importations massives déposée par la branche de production nationale, le Tribunal fait observer que des conclusions de dommage sont une condition préalable à des conclusions d'« importations massives ». Par conséquent, il s'ensuit qu'il n'existe pas de fondement pour rendre des conclusions d'importations massives dans la présente enquête.

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre président

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin

Membre

Richard Lafontaine

Richard Lafontaine

Membre

72. *Certaines chaussures et couvre-chaussures en caoutchouc* (18 octobre 2002), RR-2001-005 (TCCE).

73. *Supra* note 44 aux pp. 389-91.