



Tribunal canadien du
commerce extérieur

Canadian International
Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

Dumping et subventionnement

CONCLUSIONS ET MOTIFS

Enquête n° NQ-2008-002

Conteneurs thermoélectriques

*Conclusions rendues
le jeudi 11 décembre 2008*

*Motifs rendus
le lundi 29 décembre 2008*

TABLE DES MATIÈRES

CONCLUSIONS.....	i
EXPOSÉ DES MOTIFS.....	1
RÉSULTATS DES ENQUÊTES DE L'ASFC	3
PRODUIT.....	3
Description du produit.....	3
Procédé de production.....	3
PRODUCTEURS NATIONAUX.....	4
Koolatron.....	4
MTL Technologies.....	4
IMPORTATEURS, ACHETEURS ET PRODUCTEURS ÉTRANGERS.....	4
DISTRIBUTION	4
ANALYSE	5
Marchandises similaires et catégories de marchandises	5
Branche de production nationale	10
Cumul croisé	12
DOMMAGE	12
Volume des importations des marchandises sous-évaluées et subventionnées.....	12
Effets des marchandises sous-évaluées et subventionnées sur le prix	14
L'incidence des importations sous-évaluées et subventionnées sur la branche de production nationale	21
Autres facteurs	24
EXCLUSIONS.....	28
Exclusions de produits.....	28
Exclusion de producteur.....	31
CONCLUSION.....	32

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

**LE DUMPING ET LE SUBVENTIONNEMENT DE CONTENEURS
THERMOÉLECTRIQUES ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA
RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, afin de déterminer si le dumping et le subventionnement de conteneurs thermoélectriques qui permettent le refroidissement et(ou) le réchauffement au moyen d'un dissipateur thermique statique et d'un module thermoélectrique, à l'exception de distributeurs de liquide, originaires ou exportés de la République populaire de Chine ont causé un dommage ou un retard ou menacent de causer un dommage à la branche de production nationale.

La présente enquête fait suite à la publication de décisions provisoires datées du 13 août 2008 et de décisions définitives datées du 10 novembre 2008 rendues par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada, selon lesquelles les conteneurs thermoélectriques originaires ou exportés de la République populaire de Chine ont fait l'objet de dumping et de subventionnement.

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 et le subventionnement des conteneurs thermoélectriques originaires ou exportés de la République populaire de Chine ont causé un dommage à la branche de production nationale.

Ellen Fry

Ellen Fry

Membre président

Diane Vincent

Diane Vincent

Membre

Pasquale Michaele Saroli

Pasquale Michaele Saroli

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 :	Le 10 novembre et du 12 au 14 novembre 2008
Membres du Tribunal :	Ellen Fry, membre président Diane Vincent, membre Pasquale Michaelae Saroli, membre
Directeur de la recherche :	Rose Ritcey
Agents principaux de la recherche :	Mark Howell Josée St-Amand
Chef de la recherche statistique :	Shiu-Yeu Li
Agent principal à la recherche statistique :	Julie Charlebois
Agents à la recherche statistique :	Tahbit Chowdhury Danielle Russell
Conseiller juridique pour le Tribunal :	Georges Bujold
Gestionnaire, Bureau du greffe :	Gillian Burnett
Agent du greffe :	Danielle Leclair

PARTICIPANTS :**Producteur national**

Koolatron Corporation

Conseillers/représentantsSteven K. D'Arcy
Craig Logie**Importateurs/exportateurs/autres**La Société Canadian Tire Limitée
Hus-Tek International Co. Ltd.**Conseillers/représentants**Riyaz Dattu
Peter Clark
Gordon LaFortune
Wallis StaggMobicool International Ltd.
Mobicool Electronic (Shenzhen) Co., Ltd.Peter Clark
Gordon LaFortune
Wallis Stagg
Ryan ClarkeSWG Canada (Division of Salton Appliances
[1985] Corp.)

Steve Engelberg

Product Specialties Inc.

Martin Kehoe

TÉMOINS :

Arun Kulkarni
Président
Koolatron Corporation

Todd McDaniel
Gestionnaire de produits, Aventure extérieure
La Société Canadian Tire Limitée

Martin Kehoe
Vice-président et Directeur général
Product Specialties Inc.

Steve Engelberg
Vice-président, Ventes et commercialisation
SWG Canada
(Division of Salton Appliances [1985] Corp.)

Danny Brajkovic
Acheteur
Wal-Mart Canada Corporation

Dave McHenry
Vice-président, Vente et commercialisation
Koolatron Corporation

Robert Filice
Gestionnaire de produits-Décoration de la maison
La Société Canadian Tire Limitée

Christof Patterson
Acheteur (Articles de sport)
Costco Wholesale Canada

Derek Patton
Acheteur
Wal-Mart Canada Corporation

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 et le subventionnement de conteneurs thermoélectriques qui permettent le refroidissement et(ou) le réchauffement au moyen d'un dissipateur thermique statique et d'un module thermoélectrique, à l'exception de distributeurs de liquide (conteneurs thermoélectriques), originaires ou exportés de la République populaire de Chine (Chine) (les marchandises en question) ont causé un dommage ou un retard ou menacent de causer un dommage à la branche de production nationale.

2. Le 15 mai 2008, le président de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), à la suite d'une plainte déposée par Koolatron Corporation (Koolatron), a ouvert des enquêtes pour déterminer si les marchandises en question avaient été sous-évaluées et subventionnées.

3. Le 16 mai 2008, aux termes du paragraphe 34(2) de la *LMSI*, le Tribunal a publié un avis informant les 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 et le subventionnement des marchandises en question avaient causé un dommage ou un retard ou menaçaient de causer un dommage. Le 14 juillet 2008, le Tribunal a rendu une décision provisoire selon laquelle il y avait une indication raisonnable que le dumping et le subventionnement des marchandises en question avaient causé un dommage.

4. Le 29 juillet 2008, dans l'exposé des motifs de sa décision provisoire de dommage, le Tribunal a conclu que les conteneurs thermoélectriques produits au Canada étaient des « marchandises similaires » par rapport aux marchandises en question. Aux fins de déterminer s'il existait des indications raisonnables de dommage, le Tribunal a aussi considéré que les conteneurs thermoélectriques constituaient une seule catégorie de marchandises. Cependant, le Tribunal a aussi exprimé l'avis que les éléments de preuve indiquaient qu'il pourrait y avoir plus d'une catégorie de marchandises dans la présente enquête. Selon le Tribunal, la question de savoir s'il pourrait y avoir plus d'une catégorie de marchandises devait être abordée à fond au cours d'une enquête aux termes de l'article 42 de la *LMSI*, si l'ASFC concluait, dans sa décision provisoire, que les marchandises en question ont été sous-évaluées et subventionnées. Par conséquent, le Tribunal a demandé à l'ASFC de lui fournir, en plus des données sur la classe unique de marchandises en question telles que définies à l'ouverture de l'enquête, des données séparées sur le dumping et le subventionnement des marchandises suivantes : 1) conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements, qu'ils soient vendus aux consommateurs ou à des utilisateurs commerciaux; 2) conteneurs thermoélectriques utilisés exclusivement à la maison, c.-à-d. excluant ceux qui peuvent aussi être utilisés pour les déplacements; 3) conteneurs thermoélectriques utilisés pour la présentation de produits vendus au détail; 4) conteneurs thermoélectriques utilisés comme présentoirs pour le vin et celliers.

5. Le 13 août 2008, l'ASFC a rendu des décisions provisoires de dumping et de subventionnement. Elle était convaincue, à la suite de ses enquêtes préliminaires, que les marchandises en question avaient été sous-évaluées et subventionnées, que la marge de dumping et le montant de subvention n'étaient pas minimaux et que les volumes des marchandises sous-évaluées et subventionnées n'étaient pas négligeables.

6. Le 14 août 2008, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête² en vertu du paragraphe 42(1) de la *LMSI*. La période visée par l'enquête (PE) du Tribunal portait sur trois années complètes, du 1^{er} janvier 2005 au 31 décembre 2007, ainsi que sur une période intermédiaire, du 1^{er} janvier au 30 juin 2008. Dans le cadre

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

2. Gaz. C. 2008.I.2471.

de son enquête, le Tribunal a fait parvenir des questionnaires aux producteurs nationaux, aux importateurs et aux producteurs étrangers de conteneurs thermoélectriques. Le Tribunal a aussi envoyé un questionnaire sur les caractéristiques du marché aux acheteurs. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et d'autres renseignements versés au dossier, le personnel du Tribunal a préparé des rapports du personnel public et protégé préalables à l'audience.

7. Dans son avis d'ouverture d'enquête, le Tribunal a invité les parties intéressées à déposer un exposé et un exposé en réponse sur la question de savoir si les quatre catégories de marchandises énumérées ci-dessus constituaient des catégories distinctes de marchandises. Le Tribunal a reçu quatre exposés et deux exposés en réponse.

8. Le 11 septembre 2008, le Tribunal a avisé les parties qu'il avait conclu que les conteneurs thermoélectriques constituaient une seule catégorie de marchandises et qu'il procéderait donc à son analyse de dommage en fonction d'une seule catégorie de marchandises.

9. Le 12 septembre 2008, le Tribunal a publié un avis de changement de la date de l'audience publique, selon lequel l'audience publique commencerait le 10 novembre 2008, plutôt que le 12 novembre 2008 comme le mentionnait l'avis d'ouverture d'enquête.

10. Le 10 novembre 2008, l'ASFC a rendu des décisions définitives de dumping et de subventionnement.

11. Une audience, comportant des témoignages publics et à huis clos, a été tenue à Ottawa (Ontario) le 10 novembre et du 12 au 14 novembre 2008. Koolatron a déposé un exposé, produit des éléments de preuve et présenté des arguments à l'appui de conclusions de dommage. Elle était représentée par des conseillers juridiques et a fait entendre des témoins à l'audience. La Société Canadian Tire Limitée (Canadian Tire), et Mobicool International Ltd. et Mobicool Electronic (Shenzhen) Co. Ltd. (collectivement Mobicool) étaient représentées par des conseillers juridiques, ont déposé un exposé, ont produit des éléments de preuve et ont présenté des arguments s'opposant à des conclusions de dommage et, subsidiairement, à l'appui de certaines exclusions. Canadian Tire a présenté des témoins à l'audience. Hus-Tek International Co. Ltd. (Hus-Tek) s'est opposée à des conclusions de dommage, a demandé des exclusions de produits et était représentée par des conseillers juridiques à l'audience. Product Specialties Inc. (Product Specialties) a présenté des éléments de preuve et des arguments à l'appui de sa demande d'exclusions de produits.

12. SWG Canada (Division of Salton Appliances [1985] Corp.) (SWG), Costco Wholesale Canada Ltd. (Costco) et Wal-Mart Canada Corporation (Wal-Mart) ont comparu à titre de témoins du Tribunal à l'audience.

13. Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris le dossier de l'enquête préliminaire de dommage (PI-2008-001), les réponses aux questionnaires, les demandes de renseignements et les réponses afférentes conformément aux directives du Tribunal, l'ensemble des documents liés au processus d'exclusion de produits, les déclarations des témoins, toutes les pièces déposées par les parties et le Tribunal au cours de l'enquête, de même 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.

14. Le Tribunal a rendu ses conclusions le 11 décembre 2008.

RÉSULTATS DES ENQUÊTES DE L'ASFC

15. Le 10 novembre 2008, l'ASFC a déterminé que la marge moyenne pondérée globale de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation, était de 30,8 p. 100, les marges moyennes pondérées de dumping de Mobicool et de tous les autres exportateurs étant de 16,7 p. 100 et de 37,0 p. 100 respectivement. L'ASFC a aussi déterminé que le montant moyen pondéré de subvention, exprimé en pourcentage du prix à l'exportation, était de 9,9 p. 100, les montants moyens pondérés de subventionnement de Mobicool et de tous les autres exportateurs étant de 0,8 p. 100 et de 14,1 p. 100 respectivement. L'ASFC a conclu que la marge de dumping globale et le montant de subvention n'étaient pas minimaux. L'ASFC a aussi conclu que 100 p. 100 des marchandises en question dédouanées au Canada du 1^{er} janvier 2007 au 31 mars 2008 étaient sous-évaluées et que 100 p. 100 des marchandises en question dédouanées au Canada durant la même période étaient subventionnées³.

PRODUIT

Description du produit

16. Les conteneurs thermoélectriques font appel à un principe dénommé « effet Peltier » pour le pompage électronique de la chaleur, sans avoir recours à des compresseurs, des bobines ou des gaz. L'effet Peltier dicte que, si un courant continu (c.c.) traverse une jonction électrique formée de deux métaux différents, de la chaleur est absorbée par cette jonction ou en est dégagée, selon la direction du courant c.c. au niveau de la jonction. Pour obtenir une capacité pratique de pompage thermique, plusieurs jonctions sont reliées entre elles pour former des modules thermoélectriques.

17. Les conteneurs thermoélectriques peuvent donc servir à refroidir ou à réchauffer leur volume d'air intérieur par rapport à la température de l'air ambiant.

18. Les conteneurs thermoélectriques sont alimentés par un cordon d'alimentation c.c., une pile ou un adaptateur de courant alternatif (c.a.) de 120 volts.

19. Les conteneurs thermoélectriques sont fabriqués de divers matériaux, y compris le plastique, le métal et le tissu. Ils peuvent être durs ou à paroi souple.

20. La nature de la technologie thermoélectrique limite généralement la capacité maximum des conteneurs thermoélectriques à environ 100 litres.

Procédé de production

21. Les conteneurs thermoélectriques comportent un boîtier isolé, une porte ou un couvercle, et une pompe thermique, y compris le module thermoélectrique.

22. Le processus de production débute par l'insertion d'une mousse isolante entre les coquilles intérieure et extérieure du boîtier et des portes ou couvercles. Il se poursuit par l'addition de la pompe thermique. La pompe thermique se compose d'un dissipateur thermique, d'un module thermoélectrique et d'un bloc de raccordement. Le module thermoélectrique est un dispositif de petite dimension composé d'un nombre de paires de cristaux de tellure de bismuth qui sont maintenus fermement entre des plaques de céramique, situées entre le dissipateur thermique et le bloc de raccordement. La pompe thermique est placée sur le côté extérieur du boîtier et, à l'intérieur, une plaque froide est fixée au bloc de raccordement.

3. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-04A, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 211.27, 211.32, 211.36.

23. Ensuite, un motoventilateur est ajouté et câblé, et des pales du ventilateur sont posées à l'intérieur comme à l'extérieur. Le motoventilateur (ou les motoventilateurs) dirige l'air sur la plaque froide et le dissipateur thermique. Enfin, une enveloppe est posée sur la plaque froide et les couvercles et loquets sont posés.

PRODUCTEURS NATIONAUX

24. Le Tribunal a envoyé des questionnaires à deux producteurs nationaux potentiels de conteneurs thermoélectriques. Il a reçu une réponse complète de Koolatron et des renseignements limités de MTL Technologies Inc. (MTL Technologies).

Koolatron

25. Koolatron a son siège social à Brantford (Ontario); elle y fabrique des conteneurs thermoélectriques et poursuit de la recherche et du développement connexes. Elle produit des conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements, à la maison, pour la présentation de produits vendus au détail et comme présentoirs pour le vin et celliers. Koolatron fabrique et distribue aussi d'autres produits qui n'entrent pas dans la portée de la présente enquête.

26. Koolatron possède des filiales à part entière à la Barbade et au Royaume-Uni qui procurent à Koolatron des services connexes à ses ventes à l'extérieur du Canada. Une société associée procure des services d'entreposage et de vente aux États-Unis.

MTL Technologies

27. MTL Technologies de Chambly (Québec), fabrique des conteneurs thermoélectriques utilisés pour la présentation de produits vendus au détail.

IMPORTATEURS, ACHETEURS ET PRODUCTEURS ÉTRANGERS

28. Le Tribunal a envoyé 28 questionnaires à des importateurs et a reçu 12 réponses. Huit des 12 réponses provenaient de grossistes/distributeurs, et 4 de détaillants. De plus, 7 sociétés ont indiqué qu'elles n'avaient pas importé de conteneurs thermoélectriques durant la PE ou que les volumes de leurs importations étaient minimes.

29. Le Tribunal a envoyé un questionnaire sur les caractéristiques du marché à 16 acheteurs. Le Tribunal a reçu 11 réponses, dont 8 provenaient de détaillants et 3 de grossistes/distributeurs.

30. Le Tribunal a envoyé un questionnaire à 43 producteurs étrangers/exportateurs potentiels et a reçu 1 réponse complète d'une entreprise située en Chine et 2 réponses incomplètes de sociétés situées aux États-Unis qui ne fabriquent pas de conteneurs thermoélectriques.

DISTRIBUTION

31. Les circuits de distribution des conteneurs thermoélectriques de production nationale et importés sont généralement les mêmes et comprennent les marchands de masse⁴ et d'autres types de détaillants ainsi que des exploitants de programmes de fidélisation, comme Air Miles^{MP}. Des conteneurs thermoélectriques sont aussi vendus par Koolatron et d'autres sociétés directement aux consommateurs par l'entremise d'Internet et à d'autres utilisateurs finals, tels que la Société canadienne du sang.

4. Le Tribunal considère que les « marchands de masse » sont des marchands de détail dont l'activité principale est de vendre un large éventail de catégories de produits, p. ex. Canadian Tire, Wal-Mart et Costco.

ANALYSE

32. En l'espèce, aux termes du paragraphe 42(1) de la *LMSI*, le Tribunal doit faire enquête afin de déterminer si le dumping ou le subventionnement des marchandises en question a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) comme « [l]e dommage sensible causé à une branche de production nationale ». Par ailleurs, l'expression « branche de production nationale » est définie 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. 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. »

33. Le Tribunal doit donc d'abord déterminer ce qui constitue des « marchandises similaires ». Il déterminera ensuite ce qui constitue la « branche de production nationale » aux fins de son analyse de dommage. Le Tribunal doit aussi déterminer s'il évaluera l'effet cumulatif du dumping et du subventionnement des marchandises en question.

34. Le Tribunal déterminera ensuite si le dumping ou le subventionnement des marchandises en question a causé un dommage à la branche de production nationale. Si le Tribunal conclut à l'absence de dommage, il déterminera ensuite s'il existe une menace de dommage⁵. S'il y a lieu, le Tribunal examinera la question du retard⁶.

35. Dans le cadre de son analyse de dommage, le Tribunal examinera aussi d'autres facteurs qui ont censément un effet sur la branche de production nationale afin de veiller à ce que tout dommage causé par de tels facteurs ne soit pas attribué aux effets du dumping ou du subventionnement des marchandises en question.

Marchandises similaires et catégories de marchandises

36. Puisque le Tribunal doit déterminer si le dumping ou le subventionnement des marchandises en question a causé ou menace de causer un dommage aux producteurs nationaux de marchandises similaires, le Tribunal doit déterminer quelles marchandises produites au Canada, s'il y a lieu, constituent des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question.

37. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit les « marchandises similaires » de la façon suivante :

[...]

a) marchandises identiques aux marchandises en cause;

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

5. 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.

6. 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 ». Par conséquent, si le Tribunal détermine qu'une branche de production nationale existe déjà, il n'examinera pas la question d'un retard.

38. Lorsque des marchandises ne sont pas identiques aux marchandises en cause, le Tribunal tient habituellement compte d'un certain nombre de facteurs pour déterminer la « similitude », dont les caractéristiques physiques des marchandises (comme leur composition et leur apparence), leurs caractéristiques de marché (comme la substituabilité, l'établissement des prix, les canaux de distribution et les utilisations finales) et la question de savoir si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients⁷.

39. Dans son enquête préliminaire de dommage, à la lumière des éléments de preuve et des arguments déposés dans le cadre de cette procédure, le Tribunal a conclu que les conteneurs thermoélectriques produits au Canada étaient des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question. Au cours de la présente enquête, les parties n'ont pas présenté d'éléments de preuve ni déposé d'exposés contestant la décision provisoire du Tribunal sur cette question.

40. À la lumière des éléments de preuve dont il est saisi, le Tribunal ne voit aucune raison de s'écarter de ses conclusions préliminaires. Le Tribunal est d'avis que les conteneurs thermoélectriques produits au Canada sont très proches des marchandises en question sur le plan des caractéristiques physiques et de marché, qu'ils peuvent généralement leur être substitués et qu'ils leur font une concurrence directe sur le marché canadien. Par conséquent, aux fins de la présente enquête de dommage, le Tribunal conclut que les conteneurs thermoélectriques de production nationale constituent des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question.

41. En ce qui a trait à l'argument de Canadian Tire selon lequel le Tribunal devrait examiner la question de savoir si les conteneurs isolés du type glacière et les conteneurs qui sont alimentés par d'autres technologies constituent aussi des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question, le Tribunal est d'avis que la technologie spécifique appliquée aux conteneurs thermoélectriques (dont il a déjà été fait mention) et le fait qu'elle confère à ces conteneurs la capacité à la fois de refroidir et de réchauffer sont des facteurs clés qui les rendent essentiellement différents des conteneurs isolés du type glacière, d'une part, et, d'autre part, ceux qui sont alimentés par d'autres technologies (p. ex. les unités à compresseur). Bien que le Tribunal considère que ces produits et les conteneurs thermoélectriques peuvent être des marchandises substituables dans certaines applications de refroidissement, ceci ne permet pas de conclure qu'elles sont des marchandises similaires les unes par rapport aux autres, étant donné la technologie et les usages propres aux conteneurs thermoélectriques.

42. Quant à la question des catégories de marchandises, aux fins de son enquête préliminaire de dommage, le Tribunal a considéré que les conteneurs thermoélectriques qui permettent le refroidissement et le réchauffement au moyen d'un dissipateur thermique statique et d'un module thermoélectrique constituaient une seule catégorie de marchandises. Toutefois, comme il a déjà été souligné, le Tribunal a indiqué que cette question devait être abordée à fond dans le cadre d'une enquête menée aux termes de l'article 42 de la *LMSI*.

43. Par conséquent, ainsi qu'il a déjà été souligné, le Tribunal, dans l'avis d'ouverture d'enquête, a invité les parties intéressées à déposer un exposé sur la question de savoir s'il y avait plus d'une catégorie de marchandises dans la présente enquête. Plus précisément, le Tribunal a demandé aux parties intéressées de présenter des faits et des arguments sur la question de savoir si les marchandises suivantes constituaient des catégories distinctes de marchandises : 1) conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements,

7. Voir, par exemple, *Raccords de tuyauterie en cuivre* (19 février 2007), NQ-2006-002 (TCCE) à la p. 9 [*Raccords de tuyauterie en cuivre*]; *Caissons pour puits de pétrole et de gaz* (10 mars 2008), NQ-2007-001 (TCCE) à la p. 8 [*Caissons pour puits de pétrole et de gaz*]; *Tubes soudés en acier au carbone* (20 août 2008), NQ-2008-001 (TCCE) à la p. 6.

qu'ils soient vendus aux consommateurs ou à des utilisateurs commerciaux; 2) conteneurs thermoélectriques utilisés exclusivement à la maison, c.-à-d. excluant ceux qui peuvent aussi être utilisés pour les déplacements; 3) conteneurs thermoélectriques utilisés pour la présentation de produits vendus au détail; 4) conteneurs thermoélectriques utilisés comme présentoirs pour le vin et celliers.

44. Koolatron a soutenu qu'il n'existe qu'une seule catégorie de marchandises dans la présente enquête étant donné les similitudes des points de vue de l'apparence, de la composition, de la technologie, de la fonction, des méthodes de fabrication, de la commercialisation, des circuits de distribution, des méthodes de vente et des utilisations finales entre les marchandises en question et les marchandises similaires.

45. À l'examen, en premier lieu, des caractéristiques physiques des marchandises, Koolatron a soutenu que tous les conteneurs thermoélectriques, peu importe leur taille ou leur utilisation finale particulière, présentent une apparence physique semblable, une fonction/un procédé technique semblable, des procédés de production et des composants semblables, et un emballage semblable. Plus particulièrement, elle a déclaré que les conteneurs thermoélectriques de chacune des quatre catégories possibles énumérées par le Tribunal sont faits des mêmes matériaux. De l'avis de Koolatron, cette apparence physique semblable est attribuable à l'application d'une technologie identique, c.-à-d. fondée sur l'effet Peltier, qui, d'après elle, permet à tous les conteneurs d'être utilisés soit pour refroidir soit pour réchauffer. Koolatron a ajouté que tous les conteneurs thermoélectriques sont fabriqués par application d'un même procédé de construction. À cet égard, elle a dit parfois fabriquer des produits appartenant à plus d'une des catégories possibles en même temps sur sa ligne de production, et en faisant appel aux mêmes employés.

46. En ce qui a trait aux caractéristiques du marché, Koolatron a soutenu que les circuits de distribution des conteneurs thermoélectriques sont similaires ou identiques, de même que leurs méthodes de commercialisation et leurs points de vente. Elle a aussi affirmé que les prix dans les catégories proposées ont un effet les uns sur les autres et qu'il y a substituabilité des marchandises entre ces diverses catégories proposées. Selon Koolatron, les méthodes de commercialisation de tous les conteneurs thermoélectriques visent à capturer le marché de masse, les consommateurs sensibles au prix et, de ce fait, le prix n'est pas un facteur utile pour distinguer les uns des autres les produits compris dans les catégories proposées. En ce qui a trait aux prix, Koolatron a ajouté que, selon elle, le prix des conteneurs thermoélectriques compris dans l'une des catégories proposées aura un effet sur le prix des conteneurs thermoélectriques compris dans d'autres catégories proposées.

47. En ce qui a trait aux besoins du client et aux utilisations finales, Koolatron a fait valoir que les utilisations finales des conteneurs thermoélectriques vendus sur le marché national dans l'une ou l'autre des catégories proposées sont similaires ou identiques. Koolatron a aussi affirmé que les conteneurs thermoélectriques destinés à la vente à titre de conteneurs pour les déplacements ou de celliers et ceux destinés à être utilisés à la maison ou vendus pour des utilisations commerciales ont, pour l'essentiel, la même utilisation finale, c.-à-d. refroidir ou réchauffer des liquides et des solides thermosensibles avant leur consommation ou d'autres usages. À cet égard, elle a souligné que peu importe le segment du marché ciblé, les conteneurs thermoélectriques peuvent généralement se substituer entre eux et servir à de nombreuses applications, puisque tous les produits présentent les mêmes propriétés mécaniques et fonctionnelles.

48. Le Tribunal a aussi reçu des exposés à ce sujet des parties s'opposant à des conclusions de dommage. Plus particulièrement, SWG et Product Specialties, deux importateurs, ont déposé un exposé à l'appui de l'existence de plusieurs catégories de marchandises. Mobicool, un exportateur de conteneurs thermoélectriques en Chine, a soutenu qu'aucun dommage n'était porté à quelque catégorie ou sous-catégorie que ce soit de marchandises en question, mais n'a pas présenté d'arguments sur la question de savoir si les quatre catégories possibles proposées pour les conteneurs thermoélectriques constituent des catégories distinctes de marchandises.

49. SWG a soutenu que les conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements et à la maison et les celliers constituent des catégories distinctes de marchandises. Product Specialties a soutenu que le Tribunal devrait conclure que les quatre catégories de marchandises proposées par le Tribunal constituent des catégories distinctes de marchandises.

50. SWG et Product Specialties ont toutes deux soutenu que les conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements sont différents des points de vue de leur apparence, de leur construction et de leur utilisation finale par rapport aux conteneurs utilisés exclusivement à la maison, puisque dans le premier cas, les conteneurs sont destinés à la fois à réchauffer et à refroidir, comprennent un système d'alimentation c.a./c.c. et sont surtout conçus pour servir de conteneurs portables. Elles ont ajouté que les conteneurs thermoélectriques qu'elles importent et vendent sont destinés à être utilisés exclusivement à la maison, ne sont pas portables, sont dotés uniquement d'un système d'alimentation c.a. et ne peuvent servir qu'à refroidir. En ce qui a trait aux caractéristiques du marché, SWG a affirmé que certains détaillants vendent parfois les quatre catégories de conteneurs thermoélectriques. Cependant, les conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements sont vendus dans un rayon complètement distinct de celui des produits utilisés à la maison et ciblent des consommateurs différents. Selon SWG, les différences de forme, de taille et de conception permettent à chaque catégorie de produits de servir à son utilisation unique prévue et il est presque impossible de substituer ces marchandises entre elles.

51. Finalement, SWG et Product Specialties ont toutes deux avancé que les conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements répondent à un besoin des consommateurs entièrement différent de celui auquel répondent les conteneurs thermoélectriques utilisés à la maison ou comme présentoirs pour le vin et celliers.

52. Le 11 septembre 2008, après avoir analysé les éléments de preuve et les arguments au dossier, le Tribunal a avisé les parties qu'il avait déterminé que les conteneurs thermoélectriques constituaient une seule catégorie de marchandises. Par conséquent, le Tribunal a avisé les parties qu'il mènerait son analyse du dommage en fonction d'une seule catégorie de marchandises. Les motifs de la décision du Tribunal sont énoncés ci-après.

53. Dans l'examen de la question des catégories de marchandises, le Tribunal détermine habituellement si les marchandises censément comprises dans des catégories distinctes de marchandises constituent des marchandises similaires les unes par rapport aux autres. Si ces marchandises sont similaires les unes par rapport aux autres, elles seront considérées comme constituant une seule catégorie de marchandises⁸. Dans le cadre d'enquêtes antérieures, le Tribunal a conclu que les marchandises fondamentalement faites des mêmes matériaux et composants, produites au moyen des mêmes procédés de fabrication et destinées à la même utilisation finale devraient être considérées comme constituant une seule catégorie de marchandises⁹.

54. En appliquant la démarche susmentionnée, le Tribunal a examiné la question de savoir si les différences entre les conteneurs thermoélectriques compris dans les différentes catégories de produits proposées, à la lumière de l'analyse des facteurs susmentionnés pour juger de la « similitude », suffisent pour justifier une décision de regrouper ces marchandises dans des catégories différentes.

8. Voir, par exemple, *Certaines pièces d'attache* (7 janvier 2005), NQ-2004-005 (TCCE) à la p. 13; *Panneaux d'isolation thermique* (11 avril 1997), NQ-96-003 (TCCE) à la p. 10.

9. Voir, par exemple, *Chaussures en cuir* (27 décembre 2001), NQ-2001-003 (TCCE) à la p. 12.

55. Le Tribunal est convaincu que bien qu'ils ne soient pas identiques en tous points les uns aux autres, les conteneurs thermoélectriques utilisés pour les déplacements, les conteneurs thermoélectriques utilisés exclusivement à la maison, les conteneurs thermoélectriques utilisés pour la présentation de produits vendus au détail et les conteneurs thermoélectriques utilisés comme présentoirs pour le vin et celliers présentent, dans l'ensemble, des caractéristiques physiques et de marché semblables et des utilisations finales semblables et sont très proches les unes des autres. Elles sont donc des marchandises similaires les unes par rapport aux autres.

56. En ce qui a trait à leurs caractéristiques physiques, il ressort nettement des éléments de preuve que tous les conteneurs thermoélectriques sont faits de matériaux et composants de base semblables et produits avec des méthodes de fabrication semblables. De plus, après avoir examiné visuellement les objets déposés comme pièces au dossier de l'espèce ainsi que des illustrations et les spécifications d'autres modèles de conteneurs thermoélectriques déposées en preuve, le Tribunal est d'avis que, à l'exception des conteneurs thermoélectriques à coquille souple, les conteneurs thermoélectriques compris dans les quatre catégories proposées ont une même apparence physique générale. Tous les modèles comprennent un volume intérieur scellé, une porte ou un couvercle et un module thermoélectrique couplé avec un dissipateur thermique statique. Contrairement à l'exposé de SWG et de Product Specialties, la prépondérance des éléments de preuve amène à conclure que beaucoup de conteneurs peuvent être utilisés soit pour refroidir soit pour réchauffer. En ce qui concerne les conteneurs thermoélectriques à coquille souple, le Tribunal fait observer qu'ils sont recouverts d'un matériel qui diffère de celui qui recouvre les conteneurs à coquille rigide (tissus plutôt que plastique), ce qui leur donne une apparence différente. Toutefois, selon le Tribunal, cette différence ne permet pas de conclure que les conteneurs thermoélectriques à coquille souple constituent une classe distincte de marchandises puisqu'ils appliquent la même technologie et que leurs usages répondent aux mêmes besoins des clients que les conteneurs thermoélectriques à coquille rigide.

57. Du point de vue des caractéristiques de marché, les éléments de preuve déposés par Koolatron indiquent qu'il est parfois possible de substituer les conteneurs thermoélectriques les uns aux autres, sans égard au fait qu'ils soient commercialisés ou destinés d'abord pour les déplacements, pour une utilisation à la maison ou comme celliers. Plus particulièrement, la documentation sur les produits au dossier établit qu'un même produit peut être commercialisé à la fois en vue de son utilisation à la maison et pour les déplacements et peut servir à de multiples fins. Par exemple, un produit principalement destiné ou vendu pour servir de cellier peut aussi être utilisé pour réfrigérer d'autres boissons et des aliments périssables. Koolatron a soutenu que le « boîtier thermoélectrique » utilisé dans la fabrication des celliers pouvant contenir quatre bouteilles peut être muni de portes qui sont soit pleines soit transparentes et peut être conçu de façon à être portable ou utilisé à la maison¹⁰. À cet égard, le Tribunal observe en outre que beaucoup de modèles commercialisés à titre de celliers ou de conteneurs destinés à servir à la maison ou pour les déplacements, et particulièrement ceux dont le couvercle ou la porte est transparent, pourraient certainement être utilisés par les acheteurs commerciaux pour la présentation de leurs produits. Le Tribunal accueille aussi l'argument de Koolatron selon lequel la plupart des conteneurs thermoélectriques sont vendus par l'intermédiaire des mêmes circuits de distribution, en grande partie à des marchands de masse, et sont commercialisés par application de méthodes visant à attirer les clients du marché de masse. Toutefois, il convient de souligner que les conteneurs thermoélectriques utilisés pour la présentation de produits vendus au détail semblent être vendus par l'intermédiaire de circuits de distribution distincts à des acheteurs commerciaux particuliers et dans un contexte où les besoins du client sont différents.

10. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-21.03, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 235-236, 273.

58. En ce qui a trait à l'établissement des prix des conteneurs thermoélectriques dans chacune des catégories proposées, le Tribunal fait observer que SWG et Product Specialties n'ont pas plaidé l'existence de différences notables quant aux prix des marchandises des diverses catégories.

59. En ce qui a trait aux utilisations finales et aux besoins du client, le Tribunal est d'avis que tous les conteneurs thermoélectriques ont fondamentalement la même utilisation finale, à savoir, refroidir ou réchauffer des liquides ou des solides thermosensibles. De ce point de vue, ils répondent donc au même besoin fondamental du client.

60. En résumé, les conteneurs thermoélectriques sont tous semblables des points de vue de leurs caractéristiques physiques et utilisations finales fondamentales, malgré certaines différences entre certains modèles des points de vue de caractéristiques comme la taille, la forme, l'emplacement des surfaces de stockage, ou le type et l'emplacement des portes¹¹. En outre, dans nombre de cas, les conteneurs thermoélectriques peuvent être substitués entre eux, même s'ils appartiennent à des catégories distinctes proposées de marchandises. Les conteneurs thermoélectriques sont généralement vendus par l'intermédiaire des mêmes circuits de distribution, sauf ceux qui sont utilisés pour la présentation de produits vendus au détail. D'une façon similaire, dans l'ensemble, le Tribunal n'est pas convaincu que le prix soit un facteur pouvant permettre de distinguer les uns des autres les conteneurs thermoélectriques compris dans les quatre catégories proposées. Par conséquent, le Tribunal est d'avis qu'il n'existe qu'une seule catégorie de marchandises aux fins de la présente enquête de dommage.

Branche de production nationale

61. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit « branche de production nationale » de la façon suivante :

[...] 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.

62. Le Tribunal doit donc déterminer si l'ensemble des producteurs nationaux ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ont subi un dommage ou s'il font face à une menace de dommage.

63. Comme il a déjà été observé, il n'y a que deux producteurs nationaux de conteneurs thermoélectriques : Koolatron et MTL Technologies. Toutefois, le Tribunal observe que Koolatron était aussi un importateur de marchandises en question au cours de la PE¹².

64. Comme l'indique la définition de « branche de production nationale » au paragraphe 2(1) de la *LMSI*, 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 des telles marchandises, peut être exclu de la « branche de production nationale ». Le Tribunal considère que la question fondamentale consiste à savoir si le producteur national est essentiellement un producteur de marchandises similaires au Canada ou, dans

11. Dans *Chaussures et semelles extérieures étanches* (8 décembre 2000), NQ-2000-004 (TCCE) à la p. 9, le Tribunal a déclaré que les marchandises dénommées étaient regroupées dans une catégorie de marchandises même si elles se présentaient dans un grand nombre de styles et de variétés.

12. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 127.

l'alternative, s'il est essentiellement un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées et si cela découle directement de ses propres activités d'importation ou indirectement de son lien à un importateur ou à un exportateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées¹³.

65. Selon Koolatron, ses importations de marchandises en question étaient une mesure purement défensive qui visait à lui permettre de maintenir sa production au Canada. Les parties opposées ont affirmé que les importations de marchandises en question par Koolatron répondaient aux intérêts de cette dernière et ont rejeté sa prétention selon laquelle elle appliquait une stratégie d'importation défensive visant à lui permettre d'abaisser la moyenne de ses coûts de production dans le but d'atténuer le dommage causé par l'entrée des marchandises en question.

66. Selon les éléments de preuve présentés par Koolatron, elle a importé les marchandises en question purement par mesure de défense en vue de conserver de l'espace dans les étagères et entretenir ses relations avec les clients¹⁴. Les éléments de preuve indiquent aussi que la majeure partie des importations de Koolatron effectuées entre 2006 et 2007 étaient des importations de produits de niche. Les témoins de Koolatron ont expliqué que l'importation de ces produits avait été faite en vue de faire accepter son produit par le marché canadien et que Koolatron voulait éventuellement fabriquer ces produits au Canada, ce qu'elle a fait dans certains cas¹⁵. Comme il est expliqué plus en détails plus bas, le Tribunal souligne en outre que les importations de marchandises en question de Koolatron démontrent une tendance différente par rapport aux importations de marchandises en question des non-producteurs au cours de la PE, puisque ces premières ont baissé de façon marquée au premier semestre de 2008 par rapport au premier semestre de 2007, par opposition à l'augmentation globale rapide des importations en question au cours de la PE.

67. De plus, les éléments de preuve liés aux prix de vente des marchandises en question dans le marché canadien et au coût de fabrication des marchandises de Koolatron démontrent que l'importation par Koolatron ne représentait pas une mesure agressive prise en vue de se servir des importations pour augmenter sa part du marché au détriment de sa production nationale. Les éléments de preuve démontrent plutôt que l'importation des marchandises en question par Koolatron avait été une mesure défensive et que cette décision avait été prise parce que les prix des marchandises en question étaient plus bas que les coûts de fabrication au Canada des marchandises de Koolatron¹⁶. Étant donné les éléments de preuve, le Tribunal accepte l'argument de Koolatron selon lequel elle a élaboré une stratégie d'importation afin de faire baisser la moyenne de coût de sa production nationale et faire augmenter la moyenne de ses marges sur ventes en combinant certains modèles de niche de marchandises en question à sa ligne nationale de produits de base.

68. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est donc d'avis que Koolatron et MTL, qui représentent l'ensemble de la production des marchandises similaires, constituent la branche de production nationale aux fins de l'analyse de dommage du Tribunal. Puisque Koolatron constituait la majeure partie de l'ensemble de la production nationale au cours de la PE, le Tribunal juge à propos de concentrer son analyse sur les indicateurs de la performance de Koolatron¹⁷.

13. *Tuyaux en en polyéthylène réticulé* (13 octobre 2006), NQ-2006-001 (TCCE) au para. 56.

14. Pièce du fabricant A-03 au para. 121, dossier administratif, vol. 11.

15. Pièce du fabricant A-03 au para. 118-121, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-05 au para. 10-13, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-04 (protégée) au para. 118-120, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-06 (protégée) au para. 10-13, dossier administratif; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 75, 190-193, 201-202; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 281; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 41-43.

16. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 171, 192.

17. *Ibid.* à la p. 152.

Cumul croisé

69. Comme il a été mentionné ci-dessus, le Tribunal doit aussi déterminer s'il effectuera une évaluation de l'effet cumulatif du dumping et du subventionnement des marchandises en question, c.-à-d. s'il effectuera un cumul croisé. Bien que le paragraphe 42(3) de la *LMSI* vise le cumul, qui est l'effet du dumping des marchandises en provenance de plus d'un pays, considérés ensemble, ou du subventionnement de marchandises provenant de plus d'un pays, considérés ensemble, aucune disposition législative ne traite directement du cumul croisé.

70. Toutefois, comme il a été indiqué dans des affaires antérieures, les paragraphes 37.1(1) et 37.1(2) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*¹⁸ prescrivent certains facteurs dont le Tribunal doit tenir compte pour rendre ses conclusions. Ces facteurs portent essentiellement sur l'effet que les marchandises sous-évaluées ou subventionnées ont eu ou pourraient avoir sur un certain nombre d'indices économiques. À cet égard, l'effet du dumping et du subventionnement des mêmes marchandises en provenance d'un pays particulier (en l'espèce, la Chine) se manifeste par un seul ensemble d'effets causés par l'établissement des prix. Le Tribunal est donc d'avis que, lorsqu'il effectue une analyse de dommage, il est impossible de distinguer les effets causés par le dumping des effets causés par le subventionnement. En réalité, ils sont si étroitement enchevêtrés qu'il est impossible de les démêler afin d'attribuer une partie donnée au dumping et au subventionnement respectivement¹⁹.

71. Par conséquent, conformément au point de vue adopté par le Tribunal depuis longtemps sur la question, le Tribunal effectuera donc un cumul croisé des effets causés par le dumping et le subventionnement des marchandises en question en l'espèce.

DOMMAGE

72. Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement* prévoit que, pour décider si le dumping ou le subventionnement a causé un dommage à la branche de production nationale, le Tribunal doit examiner le volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées, leur effet sur le prix des marchandises similaires et leur incidence sur la situation de la branche de production nationale. Le paragraphe 37.1(3) ordonne en outre au Tribunal de prendre en compte des facteurs autres que le dumping et le subventionnement pour veiller à ce que le dommage ou la menace de dommage causé par ces autres facteurs ne soient pas imputés aux effets des importations sous-évaluées ou subventionnées.

Volume des importations des marchandises sous-évaluées et subventionnées

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

74. Koolatron a soutenu que le volume des marchandises en question avait affiché une augmentation sans précédent, particulièrement en 2007 et au premier semestre de 2008.

18. D.O.R.S./84-927 [*Règlement*].

19. Voir, par exemple, *Caissons pour puits de pétrole et de gaz* à la p. 14; *Fils machine de cuivre* (28 mars 2007), NQ-2006-003 (TCCE) à la p. 9; *Raccords de tuyauterie en cuivre* à la p. 14; *Maïs-grain* (7 mars 2001), NQ-2000-005 (TCCE) à la p. 16.

75. Les éléments de preuve au dossier indiquent que les importations de marchandises en question ont représenté la vaste majorité du volume total des importations de conteneurs thermoélectriques de toutes provenances à chaque période de la PE. Elles ont représenté, de loin, leur plus forte proportion des importations totales de conteneurs thermoélectriques durant les premiers six mois de 2008.

76. Dans l'ensemble, le volume des importations de marchandises en question a diminué de 11 p. 100 entre 2005 et 2007. Toutefois, ce volume a fluctué durant cette période. Après un recul de 28 p. 100 de 2005 à 2006, les importations de marchandises en question ont augmenté de 23 p. 100 de 2006 à 2007, puis d'une autre tranche de 82 p. 100 au premier semestre de 2008 par rapport à la même période en 2007. Le Tribunal souligne que le volume des importations de marchandises en question durant les six premiers mois de 2008 a représenté presque 90 p. 100 du volume total pour l'année 2007.

77. Si l'on ne tient pas compte des marchandises en question importées par Koolatron, le reste des importations a suivi les mêmes tendances que celles mentionnées ci-dessus. Toutefois, les augmentations, baisses et variations d'une année à l'autre du volume de marchandises en question importées par des non-producteurs ont été plus marquées que celles constatées pour le volume total des importations de marchandises en question durant la PE. Plus particulièrement, le volume de marchandises en question importées par des non-producteurs a plus que doublé durant les six premiers mois de 2008 par rapport à la même période en 2007.

78. Les importations de Koolatron ont affiché une tendance contraire à celle constatée pour les importations totales de marchandises en question. Le volume de marchandises en question importées par Koolatron a d'abord augmenté entre 2005 et 2006 puis diminué entre 2006 et 2007, affichant une augmentation nette entre 2005 et 2007. Ses importations de marchandises en question ont été considérablement moindres au premier semestre de 2008 qu'au premier semestre de 2007, tandis que, comme il est observé plus haut, le volume de marchandises en question importées par des non-producteurs a plus que doublé durant cette même période.

79. Les États-Unis sont la seule autre source de conteneurs thermoélectriques importés sur le marché canadien. Les importations en provenance des États-Unis ont affiché une légère hausse entre 2005 et 2007. Cependant, elles ont accusé une forte baisse durant les six premiers mois de 2008 par rapport aux six premiers mois de 2007, jusqu'à un seuil représentant moins de 40 p. 100 du volume total des importations en 2007²⁰.

80. Le volume des importations sous-évaluées et subventionnées a sensiblement dépassé celui de la production nationale de marchandises similaires à chaque période de la PE. De plus, le ratio des importations de marchandises en question sur la production nationale a augmenté de presque 15 p. 100 entre 2005 et 2007. Durant les six premiers mois de 2008, la très forte augmentation du volume des importations de marchandises en question dont il a déjà été fait mention, jointe au repli de la production nationale, a entraîné une importante augmentation du ratio des importations de marchandises en question sur la production nationale par rapport à la même période en 2007.

81. Si l'on ne tient pas compte des importations de Koolatron, les données indiquent que le reste des importations de marchandises en question est demeuré sensiblement supérieur à celui de la production nationale durant toutes les périodes, sauf en 2006. Le ratio des importations de marchandises en question par

20. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 153-154 ; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 151, 154.

des non-producteurs sur le volume de la production nationale a légèrement diminué entre 2005 et 2007, car la baisse des importations de marchandises en question par les non-producteurs a été plus marquée que celle de la production nationale. Au premier semestre de 2008, ce ratio a augmenté considérablement, car le volume des importations de marchandises en question par les non-producteurs a augmenté tandis que celui de la production nationale diminuait²¹.

82. Le *Règlement* prescrit aussi que le Tribunal doit prendre en compte le volume des marchandises sous-évaluées et subventionnées par rapport à la consommation de marchandises similaires, c.-à-d. au volume des ventes nationales de marchandises similaires.

83. Le Tribunal observe que le volume des importations de marchandises en question a été supérieur à celui des ventes nationales de marchandises similaires durant chaque période de la PE et que, en outre, les marchandises en question ont représenté une plus grande part du marché à chaque période de la PE.

84. Entre 2005 et 2007, le ratio des importations de marchandises en question sur les ventes nationales de marchandises similaires a plus que doublé. Au premier semestre de 2008, ce ratio a atteint un sommet, sa valeur atteignant plus de 16 fois celle affichée durant la période correspondante en 2007. Cette augmentation de ratio a été causée par l'effet conjoint de l'augmentation marquée du volume des importations de marchandises en question et de la diminution encore plus marquée du volume de ventes nationales de marchandises similaires.

85. L'analyse qui précède donne des résultats similaires lorsqu'il n'est pas tenu compte des importations de Koolatron. Le volume des importations de marchandises en question par des non-producteurs a quand même dépassé le volume des ventes nationales de marchandises similaires à chaque période de la PE. Le ratio de leurs importations de marchandises en question sur les ventes nationales de marchandises similaires au premier semestre de 2008 a été de plus de 23 fois plus élevé que celui constaté au premier semestre de 2007²².

86. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est d'avis qu'il y a eu une augmentation marquée du volume, en quantité absolue, des importations de marchandises en question et une augmentation marquée par rapport à la production et à la consommation des marchandises similaires au cours de la PE.

87. Le Tribunal fait observer que l'exclusion des marchandises en question importées par Koolatron ne modifie pas le résultat de son analyse. Le volume de marchandises en question importées par des non-producteurs a affiché une hausse marquée à partir de 2006, en quantité absolue, et par rapport à la production et à la consommation de marchandises similaires.

Effets des marchandises sous-évaluées et subventionnées sur le prix

88. En vertu de l'alinéa 37.1(1)b) du *Règlement*, le Tribunal doit prendre en compte les effets des marchandises sous-évaluées et subventionnées sur le prix des marchandises similaires et, plus particulièrement, déterminer si les marchandises sous-évaluées et subventionnées ont, de façon marquée, mené à la sous-cotation ou à la baisse du prix des marchandises similaires ou à la compression de leur prix en empêchant l'augmentation des prix des marchandises similaires qui par ailleurs se seraient vraisemblablement produites.

21. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 152-153 ; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 151.

22. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 153, 162, 165 ; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 151, 162.

89. Koolatron a prétendu que les conteneurs thermoélectriques sont des produits sensibles au prix et que, toutes autres choses étant égales, les acheteurs à tous les niveaux de commerce favorisent le prix le plus bas dans leur décision d'achat. Elle a ajouté qu'en raison de la position dominante des marchands de masse sur le marché, les prix qu'ils paient pour les conteneurs thermoélectriques ont une incidence considérable sur les prix que tous les acheteurs sont prêts à payer. En outre, puisque les marchands de masse suivent les prix de très près, le prix payé par une société influe sur les prix que ses concurrents sont prêts à payer.

90. Selon Mobicool, les conteneurs thermoélectriques ne sont pas des produits de base et les acheteurs tiennent compte d'un éventail de facteurs lorsqu'ils prennent leur décision. Elle a fait valoir que les répondants au questionnaire sur les caractéristiques du marché à l'intention des acheteurs envoyé par le Tribunal avaient indiqué que « qualité du produit », « produit répond aux exigences techniques » et « fiabilité de l'approvisionnement » étaient les facteurs les plus importants, et que « prix le plus bas » était un facteur moins important. Canadian Tire a aussi affirmé que les conteneurs thermoélectriques n'étaient pas des produits de base.

91. Le Tribunal convient que le prix n'est pas le seul facteur dont tiennent compte les acheteurs lorsqu'ils acquièrent les marchandises en question et des marchandises similaires. Toutefois, les éléments de preuve au dossier indiquent clairement que le prix est un important facteur dans la décision d'achat. À cet égard, le Tribunal fait remarquer que « qualité du produit », « produit répond aux exigences techniques », « fiabilité de l'approvisionnement » et « prix le plus bas » ont été qualifiés de facteurs « très important » ou « assez important » dans les décisions d'achat des 11 répondants au questionnaire sur les caractéristiques du marché à l'intention des acheteurs envoyé par le Tribunal. Le Tribunal fait également observer que seul un acheteur, répondant à la question de savoir à quelle fréquence le produit affichant le prix le plus bas remporte un appel d'offres ou une vente, a indiqué que ce n'est « jamais » le cas, les autres acheteurs indiquant que le produit affichant le prix le plus bas l'emporte « toujours », « généralement » ou « parfois »²³.

92. Plusieurs témoins à l'emploi de marchands de masse qui témoignaient à l'audience ont mentionné l'importance du prix dans leur décision d'achat de conteneurs thermoélectriques. Le témoin de Costco a déclaré que, lorsqu'ils s'approvisionnent, ses acheteurs tentent de trouver le meilleur article et ensuite le meilleur prix pour cet article²⁴. Un témoin de Canadian Tire a affirmé que le prix est toujours un facteur dans son choix de fournisseur parce qu'il influence le prix de détail auquel les marchandises peuvent être offertes et, par conséquent, le rendement financier pour Canadian Tire²⁵.

93. Le Tribunal a aussi entendu des témoignages selon lesquels le prix constitue aussi un facteur important dans les décisions des consommateurs d'acheter des conteneurs thermoélectriques. Selon un témoin de Canadian Tire, une des façons de susciter la demande de conteneurs thermoélectriques consiste à les offrir à des prix de détail que les consommateurs jugent attrayants comparativement aux prix d'entrée des conteneurs du type glacière²⁶. En outre, le Tribunal a entendu en témoignage que quelques détaillants commencent à peine à entrer sur le marché des celliers et que le prix de détail est un facteur très important pour que ce produit soit attrayant pour les consommateurs²⁷.

23. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 136, 141.

24. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 353.

25. *Ibid.* aux pp. 245-246.

26. *Ibid.* aux pp. 237-238, 295-297.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 13 novembre 2008, à la p. 400.

94. Les éléments de preuve indiquent que les marchands de masse achètent la majorité des marchandises en question et des marchandises similaires²⁸. Selon le Tribunal, même si divers marchands de masse ont adopté différentes stratégies sur le positionnement de leurs prix sur le marché, les marchands de masse et les importateurs qui les fournissent suivent généralement les prix que leurs concurrents demandent pour des marchandises identiques ou similaires, ce qui peut influencer leurs prix cibles respectifs²⁹. Les prix de détail cibles, de même que la marge qu'un détaillant s'attend à réaliser à la vente des marchandises à ses clients, déterminent les prix qu'il est prêt à payer pour les marchandises en question ou des marchandises similaires.

95. Canadian Tire est le vendeur de conteneurs thermoélectriques pour déplacements qui domine le marché. Elle a déclaré que sa stratégie de vente de conteneurs thermoélectriques consiste à offrir aux consommateurs des produits « excitants, nouveaux et exclusifs » [traduction] afin de se distinguer de ses concurrents, particulièrement des marchands de masse qui tentent d'attirer des consommateurs en leur offrant le prix le plus bas. Canadian Tire a expliqué qu'elle consacre temps, argent et efforts à faire connaître des produits qui amènent les clients à magasiner expressément chez Canadian Tire. D'après elle, cela signifie qu'elle n'a pas à livrer concurrence à des articles similaires au niveau des prix³⁰.

96. Le Tribunal estime que le fait que Canadian Tire soit le vendeur qui domine le marché des conteneurs thermoélectriques au Canada³¹ signifie que les prix de détail à Canadian Tire influencent considérablement les prix de détail demandés par les autres détaillants. Dans les cas où d'autres détaillants offrent des prix de détail inférieurs à ceux de Canadian Tire, le désir de Canadian Tire de vendre des produits à des prix attrayants³² fait généralement baisser les prix de détail et, par conséquent, influence le prix que les détaillants et les importateurs recherchent pour acheter des conteneurs thermoélectriques.

97. Enfin, le Tribunal fait observer qu'en général, plus la capacité d'un conteneur thermoélectrique est petite, moins le prix d'achat versé par les marchands de masse est élevé³³. Selon le Tribunal, il est raisonnable de présumer que le prix de chaque produit d'une ligne de produits de conteneur thermoélectrique d'un producteur a un lien logique à celui des autres produits de cette ligne, compte tenu de la capacité relative et des autres caractéristiques particulières. Cela étant, il est logique de penser que les modifications du prix que les marchands de masse paient pour une taille donnée de conteneur thermoélectrique peuvent influencer les prix qu'ils sont prêts à payer pour les autres tailles de conteneur. Par conséquent, les prix des marchandises en question pourraient avoir un effet non seulement sur les marchandises similaires de tailles comparables à celle des marchandises en question, mais aussi sur les prix de marchandises similaires de différentes tailles.

28. Pièce du fabricant A-03 au para. 35, dossier administratif, vol. 11; pièce du Tribunal NQ-2008-002-RI-01 (protégée) à la p. 5-1, dossier administratif, vol. 10; pièce du Tribunal NQ-2008-002-RI-01A (protégée) aux pp. 1-4, dossier administratif, vol. 10; réponses au questionnaire à l'intention des importateurs, regroupées dans la pièce collective du Tribunal NQ-2008-002-13 (protégée), dossier administratif, vol. 6.

29. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 353; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 13 novembre 2008, aux pp. 383, 418.

30. Pièce de l'importateur B-03 aux para. 9-23, dossier administratif, vol. 13; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 221.

31. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 225.

32. *Ibid.* aux pp. 238, 245-246.

33. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 181, 184; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 10 novembre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 230-234.

Sous-cotation des prix

98. Koolatron a prétendu que les prix des marchandises en question importées par les non-producteurs ont constamment mené à la sous-cotation des prix des marchandises similaires. D'après Koolatron, cette sous-cotation l'a forcée à réduire ses prix en 2006 et en 2007. Toutefois, malgré cette mesure, les prix des marchandises en question ont poursuivi leur sous-cotation des prix des marchandises similaires.

99. Le Tribunal fait observer que Canadian Tire et Mobicool n'ont pas explicitement nié que les prix des marchandises en question menaient à la sous-cotation des prix des marchandises similaires.

100. Les données sur les prix figurant au dossier démontrent clairement que les prix de vente unitaires moyens des marchandises en question importées par les non-producteurs avaient mené à la sous-cotation importante des prix de vente unitaires moyens des marchandises similaires de Koolatron au cours de la PE³⁴.

101. L'examen des données de référence sur les produits, qui couvre la vaste majorité des ventes de conteneurs thermoélectriques sur le marché intérieur, confirme que la sous-cotation s'est produite non seulement sur le plan des prix moyens sur le marché dans son ensemble, mais aussi pour des produits qui sont comparables. En fait, pour les produits de référence, à chaque période où il y a eu des ventes de marchandises en question et de marchandises similaires, les prix de vente unitaires des marchandises en question importées par les non-producteurs ont mené à la sous-cotation des prix de vente unitaires des marchandises similaires de Koolatron. En outre, les données individuelles des non-producteurs indiquent la nature généralisée de l'importante sous-cotation des prix par les marchandises en question³⁵.

102. Comme il a été mentionné, les témoins de Koolatron ont affirmé que celle-ci a mis en place une stratégie d'importation défensive pour conserver de l'espace dans les étagères des détaillants parce qu'elle subissait la sous-cotation des prix par les marchandises en question. Par exemple, Koolatron a prétendu que les prix de vente unitaires des produits de Mobicool à Canadian Tire menaient à la sous-cotation de ses prix de vente unitaires de marchandises similaires. Les témoins de Koolatron ont indiqué que les produits qu'elle avait décidé d'importer pour « boucher des trous dans sa ligne de produits » [traduction] étaient ceux qu'elle ne pouvait pas produire de façon économique au Canada³⁶.

103. Le Tribunal fait observer que les prix de vente unitaires des marchandises en question importées par les non-producteurs ont mené à la sous-cotation du prix « pondéré » de Koolatron (c.-à-d. son prix moyen pondéré global pour les ventes des marchandises similaires et des marchandises en question) en 2005, en 2006 et au premier semestre de 2007 et qu'ils étaient seulement légèrement plus élevés en 2007 et au premier semestre de 2008³⁷. Par conséquent, le Tribunal estime que la stratégie d'importation de Koolatron n'a pas éliminé les effets de la sous-cotation des prix par les marchandises en question importées par les non-producteurs.

34. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 171.

35. *Ibid.* à la p. 184; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 230-234.

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 190-191.

37. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 171.

104. Selon certains témoignages, les marchandises en question comportent parfois des caractéristiques supplémentaires (« ajouts »), comme des afficheurs de température à diodes électroluminescentes et(ou) des adaptateurs de courant, pour le même prix que les marchandises similaires sans ces caractéristiques³⁸. Le Tribunal estime que dans de tels cas, la sous-cotation des prix attribuable aux marchandises en question se manifeste sous forme de valeur supérieure au même prix plutôt que sous forme d'un simple avantage de prix. Il est en outre raisonnable de supposer que les prix des marchandises en question seraient encore plus bas sans ces caractéristiques (c.-à-d. des caractéristiques entièrement comparables aux marchandises de production nationale).

105. Le Tribunal fait observer qu'une faible majorité seulement de réponses au questionnaire sur les caractéristiques du marché à l'intention des acheteurs envoyé par le Tribunal accorde aux importations des marchandises en question un avantage de prix par rapport aux marchandises similaires³⁹. (En comparaison, le Tribunal fait observer que la grande majorité des répondants ont indiqué que les marchandises similaires étaient comparables ou bénéficiaient d'un avantage pour chacun des autres facteurs que le prix, dont « qualité du produit », « produit répond aux exigences techniques » et « fiabilité de l'approvisionnement ».) La déposition des témoins du Tribunal confirme cependant la perception du marché selon laquelle une sous-cotation des prix a effectivement eu lieu. Le Tribunal fait également observer que l'un des répondants au questionnaire à l'intention des acheteurs qui avait indiqué que les marchandises chinoises bénéficiaient d'un avantage sur le plan du prix était Canadian Tire, soit l'acheteur dominant de glacières pour déplacements sur le marché⁴⁰.

106. Enfin, le Tribunal fait observer la sous-cotation des prix à Canadian Tire, qui était un client très important de Koolatron jusqu'en 2007, année où Canadian Tire a débuté une transition en vue de faire de Mobicool son fournisseur principal. En 2008, Canadian Tire a acheté l'ensemble de ses conteneurs thermoélectriques à Mobicool⁴¹. Comme il a été mentionné, Canadian Tire était un acheteur dominant de conteneurs thermoélectriques sur le marché canadien au cours de la PE⁴².

107. Canadian Tire a prétendu qu'avant de prendre sa décision de changer de fournisseur, ses ventes de conteneurs thermoélectriques fournis principalement par Koolatron étaient stagnantes et ne généraient pas les mêmes marges que les conteneurs isolés du type glacière. Elle considère toutefois les conteneurs thermoélectriques comme une ligne de produits de camping susceptible de croissance⁴³. Canadian Tire estimait qu'elle pouvait faire croître le marché des conteneurs thermoélectriques en vendant des conteneurs thermoélectriques de bas de gamme à un prix se rapprochant suffisamment de celui des conteneurs isolés du type glacière pour convaincre les consommateurs de passer au niveau supérieur que constituent les conteneurs thermoélectriques. Cela a amené Canadian Tire à consacrer beaucoup de temps et d'énergie à réexaminer une ligne de produits qui représentait seulement une très faible partie de ses activités. Selon Canadian Tire, une baisse du prix de détail des conteneurs thermoélectriques réduirait l'obstacle à l'achat pour les consommateurs et créeraient l'occasion d'informer les consommateurs sur les avantages des

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, à la p. 173; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 250-251, 269-270.

39. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 138.

40. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-18.09, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 174; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 225.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 82-84; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 241-243; pièce de l'importateur B-03 aux para. 31-35, dossier administratif, vol. 13.

42. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 225.

43. *Ibid.* aux pp. 228, 236-240, 246; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 135.

conteneurs thermoélectriques. Par ailleurs, le Tribunal a entendu en témoignage que Canadian Tire voulait augmenter sa marge sur les ventes de conteneurs thermoélectriques pour lui permettre de « réinvestir » dans le produit et justifier l'attribution d'espace au produit dans ses dépliants publicitaires⁴⁴.

108. Les éléments de preuve indiquent que Canadian Tire a donné suite à son projet en achetant les marchandises en question à des prix beaucoup plus bas que les prix des marchandises similaires de Koolatron, ce qui, selon le Tribunal, lui a probablement permis d'augmenter ses ventes et, vraisemblablement, d'atteindre son prix de détail souhaité pour les conteneurs thermoélectriques de bas de gamme⁴⁵. Selon un témoignage à huis clos, la substitution de Koolatron par Mobicool a eu un effet positif considérable sur les marges de Canadian Tire⁴⁶.

109. Le Tribunal souligne un échange de courriels entre Koolatron et Canadian Tire, au cours duquel Canadian Tire indique qu'une « raison majeure » [traduction] pour laquelle elle avait changé de fournisseur pour faire ses achats auprès de Mobicool était que Koolatron n'était plus « concurrentielle sur le plan des coûts »⁴⁷ [traduction].

110. Les éléments de preuve indiquent également que Canadian Tire se préoccupait d'autres aspects de sa relation avec Koolatron. Premièrement, Canadian Tire a été déçue d'apprendre que Koolatron vendait des produits similaires à Costco, ce qui était contraire à son attente que Koolatron lui fournirait des produits exclusifs, pour lesquels Canadian Tire avait consacré beaucoup d'efforts de commercialisation. Canadian Tire était préoccupée par le fait qu'elle faisait directement concurrence au même produit sur le marché, ce qui était contraire à sa philosophie de commercialisation consistant à offrir des produits « excitants, nouveaux et exclusifs »⁴⁸. Canadian Tire a aussi formulé des craintes au sujet de certaines questions de gestion des stocks auprès de Koolatron⁴⁹. En outre, Canadian Tire a indiqué préférer certaines caractéristiques des produits de Mobicool, estimant qu'ils offraient une meilleure valeur aux consommateurs⁵⁰. Enfin, Canadian Tire a allégué que Koolatron n'était pas déterminée à innover ou à former un partenariat commercial stratégique avec elle sur la base de l'offre de produits « excitants, nouveaux et exclusifs »⁵¹.

111. En ce qui concerne ces questions, le Tribunal fait observer que dans sa réponse au questionnaire sur les caractéristiques du marché à l'intention des acheteurs envoyé par le Tribunal, Canadian Tire avait indiqué que les marchandises en question avaient un avantage sur le plan du prix par rapport aux marchandises similaires, mais que les deux étaient comparables sur le plan de la qualité. Elle a aussi confirmé en témoignage qu'il n'y avait avec les marchandises similaires de Koolatron aucun problème de qualité qui aurait fait en sorte que Canadian Tire cesse de les acheter⁵².

44. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 233-240, 246, 295-296.

45. *Ibid.* aux pp. 245, 270-272, 287; pièce du Tribunal NQ-2008-002-10.01A (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 109-112; pièce du Tribunal NQ-2008-002-13.10 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 195-97; pièce du Tribunal NQ-2008-002-RI-01 (protégée) à la p. 5-1, dossier administratif, vol. 10.

46. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 119-120.

47. Pièce du fabricant A-06 (protégée), onglet 3, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-07 à la p. 11, dossier administratif, vol. 11.

48. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, à la p. 52; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 104, 105, 115, 124; pièce de l'importateur B-03 à la p. 10, dossier administratif, vol. 13.

49. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 106; pièce de l'importateur B-03 au para. 58, dossier administratif, vol. 13.

50. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 249-251.

51. Pièce de l'importateur B-03 aux pp. 4-8, dossier administratif, vol. 13.

52. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 250; pièce du Tribunal NQ-2008-002-18.09, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 174.

112. Lorsqu'on lui a demandé de quelle façon Koolatron n'atteignait pas les objectifs stratégiques souhaités par Canadian Tire, un témoin a affirmé que la question se résumait au prix et à l'incapacité de Koolatron d'offrir un produit qui permettrait à Canadian Tire de repositionner ses prix de détail⁵³.

113. De plus, même si l'exclusivité du produit ou de la marque était importante pour Canadian Tire et qu'elle était préoccupée de l'exclusivité par rapport aux ventes à Costco en particulier, comme il a été mentionné, le Tribunal fait observer qu'il n'y a jamais eu d'entente écrite entre Canadian Tire et Koolatron sur la question de l'exclusivité⁵⁴, et qu'il ne semble pas non plus y avoir eu d'entente écrite entre Canadian Tire et Mobicool qui aurait été le facteur décisif dans la décision de Canadian Tire de cesser de s'approvisionner auprès de Koolatron⁵⁵.

114. En résumé, le Tribunal est d'avis que même s'il y avait dans la relation commerciale entre Canadian Tire et Koolatron des irritants majeurs qui pourraient avoir influencé la décision de Canadian Tire de changer de fournisseur et d'acheter ses conteneurs thermoélectriques auprès de Mobicool plutôt que Koolatron, les éléments de preuve indiquent que le prix et son incidence sur les marges furent en bout de ligne la principale raison qui a mené Canadian Tire à transférer son compte fournisseur de conteneurs thermoélectriques à Mobicool.

115. À la lumière de l'analyse qui précède, le Tribunal est convaincu que les éléments de preuve au dossier indiquent que les prix des marchandises sous-évaluées et subventionnées ont mené à la sous-cotation importante des prix des marchandises similaires sur le marché canadien au cours de la PE.

Baisse des prix

116. Koolatron a prétendu que sa décision de réduire les prix de ses marchandises similaires en 2006 et en 2007 était entièrement attribuable aux importations des marchandises en question puisque les importations originaires des États-Unis, la seule autre source de conteneurs thermoélectriques, étaient assorties d'un prix supérieur à celui des marchandises similaires dans toutes les périodes de la PE, sauf en 2008.

117. Le Tribunal fait observer que les parties opposées n'ont pas contredit explicitement l'argument de Koolatron selon lequel elle a dû réduire ses prix pendant la PE.

118. Les éléments de preuve indiquent que les prix de vente unitaires moyens de Koolatron à l'égard des marchandises similaires ont baissé considérablement entre 2005 et 2007, pour remonter légèrement au premier semestre de 2008, mais seulement à un niveau néanmoins plus bas qu'au début de la PE. La baisse de prix ressort également des données sur les produits de référence, qui indiquent une baisse des prix de chacun des trois produits pour lesquels Koolatron a déclaré des ventes de marchandises similaires au cours de la période de sept trimestres examinée. De plus, les prix de vente unitaires moyens de Koolatron à la plupart de ses clients les plus importants ont aussi diminué au cours de la PE⁵⁶.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 287-289.

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 77-78; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 124, 125.

55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 264-265, 268, 290-293.

56. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 171, 185-187; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07B (protégée), vol. 2.1 aux pp. 230-232; pièce du Tribunal NQ-2008-002-RI-01 (protégée) à la p. 5-1, dossier administratif, vol. 10; pièce du Tribunal NQ-2008-002-10.01A (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 109-112.

119. Selon le Tribunal, compte tenu de l'importance du prix dans les décisions d'achat de conteneurs thermoélectriques et du fait que la baisse de prix s'est produite à un moment où il y avait une importante sous-cotation des prix par les marchandises en question sur le marché, il est raisonnable de conclure que les prix des marchandises en question ont été la cause de la réduction par Koolatron de ses propres prix de vente puisque celle-ci devait livrer concurrence aux importations en question. Le Tribunal conclut donc que les marchandises sous-évaluées et subventionnées ont fait baisser de façon importante les prix des marchandises similaires.

Compression des prix

120. Koolatron a affirmé avoir fait face à d'importantes augmentations des coûts des matériaux au cours de la PE et que la présence de marchandises en question sur le marché l'a empêchée de transférer ces augmentations de coût à ses clients. Contrairement aux arguments de Koolatron, l'état du coût des marchandises fabriquées qu'elle a fourni indique seulement de légères augmentations du coût unitaire des matériaux directs.

121. Le Tribunal estime néanmoins que la compression des prix a trait à la question de savoir si un producteur est en mesure de recouvrer les augmentations de ses coûts totaux de fabrication, et non pas seulement celles du coût des matériaux. À cet égard, les éléments de preuve indiquent que le coût unitaire global des biens fabriqués de Koolatron, c.-à-d. le coût des matériaux directs et de la main-d'œuvre directe ainsi que les frais généraux, a augmenté considérablement au cours de la PE, mais que Koolatron n'a pas été en mesure d'augmenter ses prix de manière à couvrir cette augmentation⁵⁷.

122. Le Tribunal a aussi entendu de Koolatron, à l'égard d'un produit en particulier, soit son nouveau cellier à quatre bouteilles, qu'elle était incapable de fixer le prix à un niveau rentable en raison des prix des marchandises en question⁵⁸.

123. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que les marchandises sous-évaluées et subventionnées ont comprimé le prix des marchandises similaires en empêchant des augmentations de prix qui auraient autrement eu lieu.

Conclusion

124. En résumé, le Tribunal conclut que les marchandises sous-évaluées et subventionnées ont mené à une importante sous-cotation, baisse et compression des prix des marchandises similaires sur le marché canadien.

L'incidence des importations sous-évaluées et subventionnées sur la branche de production nationale

125. Selon l'alinéa 37.1(1)c) du *Règlement*, le Tribunal doit tenir compte de l'incidence des marchandises sous-évaluées et subventionnées sur la branche de production nationale.

126. Koolatron a prétendu que les marchandises en question importées par les non-producteurs avaient fait baisser la production, les ventes, la part de marché, les bénéfices, l'utilisation de la capacité et l'emploi.

57. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 192.

58. Pièce du fabricant A-03 aux para. 90-95, dossier administratif, vol. 11.

127. Canadian Tire et Mobicool ont prétendu que tout dommage subi par Koolatron n'a pas été causé par les marchandises en question.

Production, capacité et utilisation de la capacité

128. La production de Koolatron a augmenté de 2005 à 2006, avant de diminuer de façon importante en 2007 pour atteindre un niveau qui était sous celui de 2005. La baisse de production s'est aggravée au premier semestre de 2008 comparativement au premier semestre de 2007⁵⁹.

129. La capacité pratique de production de Koolatron est demeurée stable au cours de la PE. Son taux d'utilisation de la capacité s'est accru légèrement en 2006, avant de chuter de façon marquée en 2007, pour une diminution nette d'un tiers entre 2005 et 2007. Le taux d'utilisation de la capacité de Koolatron a diminué encore plus au cours du premier semestre de 2008 comparativement au premier semestre de 2007, diminuant de 60 p. 100 pendant cette période. Le Tribunal souligne que le taux d'utilisation de la capacité de Koolatron est demeuré bas au cours de la PE, particulièrement en 2007 et au cours du premier semestre de 2008⁶⁰.

Ventes de la branche de production nationale et part de marché

130. Entre 2005 et 2007, la taille du marché canadien a affiché une diminution nette de 22 p. 100, en raison d'une baisse de 31 p. 100 subie en 2006 suivie par une augmentation de 13 p. 100 en 2007.

131. Par opposition, les ventes de marchandises similaires par Koolatron ont augmenté légèrement en 2006. D'après le Tribunal, cette augmentation est due au fait que, comme il a été mentionné, Koolatron a réduit ses prix afin de livrer concurrence aux prix des marchandises en question. Sur le plan de la part de marché, la partie représentée par les ventes de marchandises similaires de Koolatron a augmenté légèrement en 2006. Par ailleurs, la part de marché détenue par les importations des marchandises en question par les non-producteurs a diminué de plus de 20 points de pourcentage⁶¹.

132. Toutefois, en 2007, la situation s'est considérablement aggravée pour Koolatron, alors que ses ventes de marchandises similaires ont chuté de façon draconienne dans un marché en expansion. Koolatron a vu sa part de marché être coupée des deux tiers environ, tandis que la part de marché détenue par les importations de marchandises en question par les non-producteurs a récupéré les plus de 20 points de pourcentage perdus en 2006. Le Tribunal souligne que pratiquement toutes les ventes de marchandises similaires par Koolatron en 2007 ont été effectuées au cours des six premiers mois de l'année⁶². Comme il a été mentionné, une grande partie de la diminution importante du volume de ventes enregistrées en 2007 a été causée par la perte d'un grand volume de ventes à Canadian Tire, client très important de Koolatron, en raison de la sous-cotation des prix par les marchandises en question.

59. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 152.

60. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 151; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 196.

61. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 165, 167; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 151, 162; pièce du fabricant A-03 au para. 53, dossier administratif, vol. 11.

62. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 165-167; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 151.

133. La situation a continué de s'aggraver pour Koolatron au cours du premier semestre de 2008. Même si le marché canadien a augmenté de 37 p. 100 pendant cette période comparativement à la même période en 2007, les ventes de marchandises similaires par Koolatron se sont pratiquement effondrées tandis que sa part de marché a rapidement dégringolé à un niveau presque insignifiant. Par opposition, au cours du premier semestre de 2008, la part de marché détenue par les importations de marchandises en question par les non-producteurs a presque doublé, atteignant un niveau de domination sans précédent sur le marché canadien⁶³.

Résultats financiers

134. Koolatron a fait valoir que son rendement financier pour les ventes de marchandises similaires sur le marché canadien s'est dégradé constamment au cours de la PE, ayant subi des pertes importantes au cours des deux dernières années.

135. Les éléments de preuve au dossier soutiennent la prétention de Koolatron selon laquelle elle a commencé à encaisser des pertes nettes en 2006, qui ont augmenté considérablement en 2007. Le Tribunal fait observer que la perte nette subie par Koolatron au premier semestre de 2008 était presque aussi importante que la totalité de sa perte nette subie en 2007. Par unité, les résultats de Koolatron suivent une tendance semblable, sauf que sa perte par unité au premier semestre de 2008 était beaucoup plus importante que pour l'ensemble de l'année 2007 en raison de l'élimination quasi totale des ventes sur le marché intérieur des marchandises similaires au cours du premier semestre de 2008⁶⁴.

Emploi et productivité

136. Koolatron a prétendu qu'elle a dû, en juillet 2007, mettre à pied la plupart de ses travailleurs de production à temps plein en raison de la baisse des ventes de marchandises similaires et, par conséquent, de la baisse de la production.

137. Les éléments de preuve au dossier démontrent que l'emploi direct à Koolatron a suivi une tendance à la baisse au cours de la PE, diminuant de 10 p. 100 en 2006, ensuite de 40 p. 100 en 2007, pour une diminution nette de 46 p. 100 entre 2005 et 2007. L'emploi direct a chuté de 61 p. 100 au cours des six premiers mois de 2008 comparativement à la même période en 2007. Les salaires ont généralement suivi une tendance similaire⁶⁵.

138. En ce qui concerne la productivité, les données indiquent qu'au cours de la PE, il y a eu une augmentation du nombre d'unités produites par employé et par heure⁶⁶.

63. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 165-167; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 151; pièce du fabricant A-03 au para. 53, dossier administratif, vol. 11.

64. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 188.

65. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 151, 194; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 194.

66. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 195.

Autres indicateurs

139. Le Tribunal fait observer que l'alinéa 37.1(1)c) du *Règlement* oblige le Tribunal à tenir compte de certains autres facteurs, en plus de ceux qui ont déjà été mentionnés, dans son évaluation de l'incidence des marchandises sous-évaluées et subventionnées sur la branche de production nationale.

140. En ce qui concerne l'un de ces facteurs, soit les stocks, les éléments de preuve au dossier démontrent que le niveau de stocks de Koolatron a augmenté considérablement de 2005 à 2007, même si ses niveaux de production ont diminué de façon importante⁶⁷.

141. L'alinéa 37.1(1)c) oblige aussi le Tribunal à tenir compte dans son évaluation de « [...] l'importance de la marge de dumping des marchandises ou du montant de subvention octroyé pour celles-ci [...] ». Comme il a été mentionné, l'ASFC a déterminé que la marge moyenne pondérée de dumping, exprimée sous forme de pourcentage du prix à l'exportation, s'établissait à 30,8 p. 100 et que le montant moyen pondéré de subvention, exprimé sous forme de pourcentage du prix à l'exportation, s'établissait à 9,9 p. 100. Le Tribunal est d'avis que des marges de dumping et de subventionnement de cette ampleur sont potentiellement considérables pour un produit sensible au prix comme les conteneurs thermoélectriques⁶⁸.

142. Enfin, en ce qui concerne les autres facteurs prescrits, à savoir le rendement sur capital investi, les liquidités, la croissance et la capacité de financement, outre les exposés de Koolatron, peu d'éléments de preuve, voire aucun, n'ont été produits à l'égard de l'effet des marchandises en question sur ces autres facteurs. Il est cependant raisonnable, à la lumière de l'effet des marchandises en question sur le rendement financier de Koolatron, de s'attendre à ce qu'elle ait aussi subi des effets négatifs dans ces domaines connexes.

Conclusion

143. Comme il a été mentionné, il y a eu une augmentation marquée du volume des importations des marchandises en question au cours de la PE, à des prix qui ont mené à la sous-cotation importante des prix des marchandises similaires, ce qui a forcé Koolatron à réduire ses prix afin de livrer concurrence et l'a empêchée de transférer les augmentations de coût à ses clients. En définitive, Koolatron a perdu une grande part de marché en faveur des marchandises en question, ce qui a mené à une baisse importante de la production, de l'utilisation de la capacité, des ventes de marchandises similaires, de l'emploi et des résultats financiers. Le Tribunal estime que les résultats légèrement positifs relatifs à la productivité ne compensent pas les diminutions importantes observées pour les autres indicateurs de rendement et conclut donc que la branche de production nationale a subi des effets dommageables en raison des marchandises sous-évaluées et subventionnées.

144. Le Tribunal conclut également que la présente analyse démontre que les effets dommageables étaient sensibles et, par conséquent, qu'ils constituent un dommage, au sens attribué à ce terme au paragraphe 2(1) de la *LMSI*.

Autres facteurs

145. Les parties opposées ont présenté des exposés à l'égard de plusieurs autres facteurs que le dumping et le subventionnement qui, à leur avis, étaient responsables de tout dommage subi par Koolatron. Le Tribunal a examiné ces facteurs minutieusement, de même que les autres facteurs prescrits par l'alinéa 37.1(3)b) du *Règlement*, pour s'assurer que tout dommage causé par ces autres facteurs n'est pas attribué aux effets des marchandises en question. Ce qui suit est l'évaluation qu'a faite le Tribunal des facteurs pertinents.

67. *Ibid.* aux 152, 198.

68. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 16; pièce du Tribunal NQ-2008-002-04A, dossier administratif, vol. 1 à la p. 211.36

Importations des marchandises en question par Koolatron

146. Les parties opposées ont allégué que les importations par Koolatron des marchandises en question ont aggravé sa situation en remplaçant les ventes de ses marchandises similaires.

147. Le Tribunal n'accepte pas l'argument selon lequel les importations par Koolatron des marchandises en question ont contribué de façon importante à sa perte de ventes de marchandises similaires. En 2006, même si Koolatron a augmenté ses ventes des marchandises en question, ses ventes de marchandises similaires sont demeurées stables. En 2007 et au premier semestre de 2008, lorsque les ventes par Koolatron de marchandises similaires ont chuté, ses ventes de marchandises en question ont aussi chuté, mais les ventes des marchandises en question par les non-producteurs ont plus que doublé. En outre, les ventes des marchandises en question par les non-producteurs étaient plus importantes à chaque période de la PE que les ventes de marchandises en question par Koolatron⁶⁹. Le Tribunal estime donc que ce sont les ventes de marchandises en question par les non-producteurs qui ont causé la réduction des ventes de marchandises similaires par Koolatron, et non les ventes à partir des importations de Koolatron.

148. Koolatron a témoigné que ses importations des marchandises en question étaient des produits de niche qu'elle était incapable de produire de façon rentable au Canada en raison de la présence des marchandises en question sur le marché intérieur⁷⁰. Il est aussi clair, comme il a été mentionné, que peu importe le prix des importations de Koolatron, le dommage causé par les prix sous-évalués des importations par les non-producteurs était sensible. Le Tribunal estime donc que tout effet des importations des marchandises en question par Koolatron sur son rendement au cours de la PE n'empêche pas le dommage causé par les importations des marchandises en question par les non-producteurs.

La relation de Koolatron avec Canadian Tire

149. Comme il a été mentionné, Canadian Tire et Mobicool ont prétendu que la principale cause de tout dommage subi par Koolatron à l'égard de ses ventes à Canadian Tire était la détérioration de sa relation avec Canadian Tire.

150. Pour les motifs susmentionnés, le Tribunal est d'avis que c'est le prix des marchandises en question, et non d'autres aspects de la relation entre Canadian Tire et Koolatron, qui a constitué le principal facteur de la décision de Canadian Tire d'effectuer ses achats auprès de Mobicool plutôt que de Koolatron.

Concurrence des produits de remplacement

151. Selon Canadian Tire, la concurrence des produits de remplacement, comme les conteneurs isolés du type glacière et les conteneurs utilisant la technologie à compresseur, était un autre facteur responsable du dommage subi par Koolatron.

152. Le Tribunal a entendu de plusieurs témoins que les conteneurs thermoélectriques font face à la concurrence à la fois des conteneurs isolés du type glacière moins coûteuses et des produits à compresseur plus coûteux. Ces témoins ont fait valoir l'importance de la différence de prix entre les conteneurs thermoélectriques et les produits de remplacement sur le plan de l'augmentation de la demande de

69. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 165-167.

70. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 190-192.

conteneurs thermoélectriques. Ils ont aussi indiqué qu'il était difficile de faire connaître aux consommateurs le produit et les capacités de sa technologie afin d'en faire croître les ventes par rapport aux produits de remplacement⁷¹.

153. Le Tribunal fait observer que la taille du marché canadien des conteneurs thermoélectriques a augmenté constamment depuis 2006 et que la baisse affichée cette année-là semble avoir été principalement due aux mesures ponctuelles d'un joueur important⁷². De plus, le Tribunal souligne que les refroidisseurs thermoélectriques font concurrence à des produits de remplacement seulement à certains points de la gamme de produits (p. ex. de plus gros refroidisseurs thermoélectriques utilisés à la maison ou pour les déplacements font concurrence aux « réfrigérateurs de dortoir » [traduction] à compresseur). Le Tribunal n'accepte donc pas la proposition selon laquelle des produits de remplacement se sont accaparés d'une part de marché aux dépens des conteneurs thermoélectriques. En outre, peu importe l'effet du prix des produits de remplacement sur les refroidisseurs thermoélectriques dans les secteurs pertinents de concurrence, il ressort, comme il a été mentionné, que les prix des importations par les non-producteurs ont causé un dommage très important.

La stratégie de production et la productivité de Koolatron

154. Selon Canadian Tire, Koolatron n'a pas tiré profit des économies d'échelle et devrait s'attacher à cerner les secteurs où elle est efficace plutôt que de tenter de tout faire. Canadian Tire estime que Koolatron a un avantage comparatif pour les grands conteneurs en raison du coût de transport plus élevé des grands conteneurs thermoélectriques provenant de la Chine. Canadian Tire a ajouté que les sociétés canadiennes doivent cesser de vouloir offrir des produits finis en vente au pays et doivent plutôt tenter de se structurer et d'intégrer leurs activités à des chaînes de valeur mondiales. Enfin, Canadian Tire a proposé que le Tribunal évalue la productivité de Koolatron par rapport à celle de Mobicool.

155. Le Tribunal n'accepte pas la prétention selon laquelle le dommage subi par Koolatron a été causé par une faible productivité, qui a été exacerbée, selon Canadian Tire, par son insistance à vouloir produire une gamme complète de conteneurs thermoélectriques plutôt que de se concentrer sur les unités plus grosses à l'égard desquelles elle détenait une meilleure position concurrentielle. En fait, comme il a été mentionné, Koolatron a amélioré sa productivité sur le plan du nombre d'unités produites par employé et par heure au cours de la PE.

156. Le Tribunal est aussi d'avis que Koolatron aura l'occasion d'augmenter encore sa productivité grâce à la réalisation de nouvelles économies d'échelle provenant de l'augmentation de la demande de marchandises similaires qui devrait découler de l'élimination des effets négatifs du dumping et du subventionnement sur le marché intérieur.

71. *Ibid.* aux pp. 53, 85, 96, 134, 164, 181; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 233-234, 236-238, 296-299; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 13 novembre 2008, aux pp. 391-392, 416-417, 425-427; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 novembre 2008, à la p. 167.

72. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 165; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 151; pièce du Tribunal NQ-2008-002-10.01C (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 120.5, 120.6; réponses au questionnaire à l'intention des importateurs, regroupées dans la pièce collective du Tribunal NQ-2008-002-13 (protégée), dossier administratif, vol. 6.

157. En outre, le Tribunal fait observer qu'il y a eu d'importants volumes de grands conteneurs importés⁷³ au cours de la PE, qui ont mené à la sous-cotation des prix des marchandises similaires et, selon le Tribunal, ont contribué au dommage subi par Koolatron.

158. Essentiellement, Canadian Tire prétend que Koolatron devrait atténuer le dommage qui lui est causé par les marchandises en question en important certaines de ces mêmes marchandises. Selon le Tribunal, la *LMSI* n'exige pas que la branche de production nationale tente d'atténuer le dommage qui lui est causé de cette manière.

Incapacité de livrer concurrence aux marchandises à faible coût

159. Mobicool a prétendu que les éléments de preuve indiquaient qu'elle n'avait pas obtenu le compte de Canadian Tire en raison du dumping et que, même à des prix qui ne seraient pas sous-évalués, elle le conserverait. À l'appui de son argument, Mobicool a comparé ses prix rendus non sous-évalués (c.-à-d. les valeurs normales, ajustées en fonction du transport, des frais de courtage et des bénéfices) aux prix de vente de Koolatron pour des modèles de conteneurs thermoélectriques prétendus similaires. Elle a soutenu que ces marchandises en question ne pouvaient avoir causé le dommage subi par Koolatron si, même en l'absence de dumping et de subventionnement, le prix rendu de ces marchandises aurait été inférieur au prix des marchandises similaires comparables.

160. Dans l'évaluation de l'argument de Mobicool, le Tribunal souligne d'abord que Mobicool ne tient pas compte du fait, décrit plus haut, que même si le prix est un facteur clé dans les décisions d'achat des marchands de masse, il ne s'agit pas du seul facteur. À cet égard, le Tribunal est d'avis qu'un rétrécissement de l'écart de prix entre les marchandises en question et les marchandises similaires qui découlerait de l'élimination du dumping et du subventionnement permettrait que d'autres facteurs que le prix, à l'égard desquels les marchandises de Koolatron ont été qualifiées de comparables ou de supérieures aux marchandises en question, pourrait revêtir davantage d'importance dans les décisions d'achat des détaillants. D'ailleurs, les éléments de preuve démontrent que depuis l'imposition des droits, les ventes de Koolatron ont augmenté⁷⁴.

161. Le Tribunal fait également observer que les coûts et les prix de Mobicool relativement à ces produits, pendant la période qu'a utilisée l'ASFC pour déterminer les valeurs normales, ne sont pas nécessairement représentatifs des coûts et des prix des marchandises en question provenant de tous les producteurs chinois. En outre, les coûts et les prix de Mobicool et de Koolatron qui étaient indiqués pour cette période n'étaient pas nécessairement uniformes au cours de la PE. De même, le Tribunal souligne les éléments de preuve selon lesquels certains marchands de masse sont prêts à payer davantage pour des marchandises nationales en raison de l'avantage de faire affaires avec un fournisseur local, p. ex. une meilleure gestion des stocks⁷⁵. Cela influencerait aussi l'écart apparent entre les prix de Mobicool et ceux de

73. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 20 octobre 2008, pièce du Tribunal NQ-2008-002-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 231, 237, 239.

74. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 35-36, 168, 201-202; pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3 aux pp. 50-51; pièce du fabricant A-04 (protégée) aux para. 99-102, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-06 (protégée) aux para. 27-29, 38, 47-51, appendices 9, 10, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-03 aux para. 99-102, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-05 aux para. 27-29, 38, 47-51, dossier administratif, vol. 11.

75. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, à la p. 149; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, à la p. 362; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 13 novembre 2008, à la p. 414; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 13 novembre 2008, aux pp. 184, 193.

Koolatron. De plus, même si le Tribunal concluait que la comparaison était valide pour des marchandises choisies, malgré les incertitudes qui précèdent, il souligne que le dumping et le subventionnement demeureraient une cause de dommage.

162. Par conséquent, le Tribunal n'est pas convaincu que tout dommage causé par la concurrence des marchandises à bas prix de Mobicool suffit pour rompre le lien de causalité qui existe selon lui entre, d'une part, le dumping et le subventionnement des marchandises en question et, d'autre part, le dommage subi par Koolatron.

Conclusion

163. Le Tribunal est d'avis que tout effet dommageable susceptible d'être attribué aux facteurs susmentionnés n'écarte pas sa conclusion selon laquelle le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé un dommage, au sens attribué à ce terme au paragraphe 2(1) de la *LMSI*.

EXCLUSIONS

Exclusions de produits

164. Le Tribunal a reçu des demandes d'exclusions de produits de quatre participants, à savoir Canadian Tire, Hus-Tek, Fusion Products Ltd. (Fusion) et Product Specialties. Koolatron s'est opposée ou n'a pas consenti à toutes ces demandes. Le Tribunal les abordera séparément.

165. Le Tribunal fait d'abord observer qu'il a déclaré dans des décisions précédentes que des exclusions ne sont accordées que dans des circonstances exceptionnelles⁷⁶. Dans *Certains fils en acier inoxydable*⁷⁷, il a résumé ainsi son point de vue sur la question des exclusions de produits :

Il est bien établi que le paragraphe 43(1) de la *LMSI* confère au Tribunal le pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions de produit. *Le principe fondamental est que le Tribunal n'accorde des exclusions de produit que lorsqu'il est d'avis qu'elles ne causeront pas un dommage à la branche de production nationale*. Le Tribunal a accordé des exclusions visant des produits particuliers lorsque, par exemple, la branche de production nationale ne fabriquait pas ces produits. Le Tribunal tient également compte de facteurs comme la question de savoir s'il y a une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes, si la branche de production nationale est un « fournisseur actif » du produit ou si elle le produit habituellement ou a la capacité de le produire.

[Nos italiques, notes de bas de page omises]

166. Ainsi, les exclusions de produits constituent une mesure corrective extraordinaire. Comme il l'a déjà déclaré dans *Tubes soudés en acier au carbone*⁷⁸, pour que le Tribunal accorde une exclusion, c.-à-d. l'exclusion de ses conclusions de certaines marchandises qui seraient normalement visées, il incombe au demandeur de démontrer que l'importation des marchandises visées par la demande d'exclusions ne sera pas dommageable pour la branche de production nationale.

76. *Planchers laminés* (16 juin 2005), NQ-2004-006 (TCCE) à la p. 33; *Tôles d'acier laminées à froid* (13 septembre 1999), NQ-99-001 (TCCE) à la p. 35.

77. (30 juillet 2004), NQ-2004-001 (TCCE) à la p. 24.

78. *Tubes soudés en acier au carbone* (20 août 2008), NQ-2008-001 (TCCE) à la p. 23.

Canadian Tire

167. Canadian Tire a demandé des exclusions de produits pour deux types de conteneurs thermoélectriques, à savoir les conteneurs thermoélectriques à paroi rigide ayant une capacité inférieure à 18 litres et les conteneurs thermoélectriques à paroi souple (en tissu) ayant ou non un intérieur rigide. À l'appui de ces demandes, Canadian Tire a soutenu que de tels produits ne sont pas fabriqués au Canada et sont importés par Koolatron. Les faits démontrent toutefois l'inexactitude de ces arguments. À la lumière des éléments de preuve abondants de production nationale réelle ou imminente de marchandises substituables par Koolatron, le Tribunal rejette les demandes de Canadian Tire.

168. En ce qui concerne les conteneurs thermoélectriques à paroi rigide d'une capacité inférieure à 18 litres, le Tribunal fait observer que Koolatron a déposé comme pièces des conteneurs ayant de telles caractéristiques et produits au Canada⁷⁹. Les éléments de preuve indiquent également que Koolatron fabrique actuellement un conteneur thermoélectrique d'une capacité de 17 litres et qu'elle le fabriquait au cours de la PE⁸⁰. De plus, Koolatron a produit des éléments de preuve indiquant qu'elle avait vendu ce modèle à Canadian Tire en 2005 et en 2006 et que ce modèle comptait pour l'ensemble de ses ventes de conteneurs utilisés pour les déplacements de production nationale ayant une capacité allant de 15 à 25 litres, sur le marché canadien, pendant les sept trimestres pour lesquels des renseignements de référence sur les produits ont été recueillis (c.-à-d. du quatrième trimestre de 2006 au deuxième trimestre de 2008)⁸¹. Koolatron produit aussi à l'heure actuelle deux autres modèles de marchandises similaires visés par la définition des marchandises pour lesquelles cette exclusion est demandée⁸². Bien qu'il soit vrai que Koolatron a cessé de produire un de ces modèles (c.-à-d. un modèle de 7 litres) quelque temps en 2005 ou en 2006⁸³, la production de ce modèle a repris depuis la décision provisoire⁸⁴ de l'ASFC. Cela indique que Koolatron n'a pas produit ce modèle pendant certaines périodes parce qu'elle ne pouvait pas le faire de façon rentable en raison de la présence des importations sous-évaluées et subventionnées.

169. En ce qui concerne les conteneurs thermoélectriques à paroi souple, Koolatron a commencé à fabriquer ce genre de conteneur à son installation de Brantford en septembre 2008. Ce modèle a été déposé comme pièce⁸⁵. Koolatron a produit 1 200 unités de ce modèle jusqu'à maintenant⁸⁶. Koolatron vend actuellement ce modèle à un de ses clients⁸⁷. De plus, les éléments de preuve indiquent que Koolatron envisage produire d'autres modèles de conteneurs thermoélectriques à paroi souple de diverses tailles en 2009. En particulier, les éléments de preuve indiquent que Koolatron a fait des plans prévoyant la production de conteneurs thermoélectriques à paroi souple de 7, 10, 13 et 32 litres⁸⁸.

79. Pièces matérielles A-10, A-16 et A-17.

80. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-9.01, dossier administratif, vol. 3 aux pp. 11-13; pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3 aux pp. 106-120; pièce du Tribunal NQ-2008-002-35.01 (protégée), dossier administratif, vol. 2.3 aux pp.163-191.

81. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 278-279; pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, vol. 1.3 à la p. 112; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 115-117.

82. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3, onglets 4, 5; pièce du Tribunal NQ-2008-002-35.01 (protégée), dossier administratif, vol. 2.3, onglets 4, 5.

83. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 33, 167-168.

84. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3 aux pp.116-117; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 33, 167-168.

85. Pièce matérielle A-09.

86. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 10 novembre 2008 aux pp. 35-36, 168, 201-202.

87. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 10 novembre 2008, aux pp. 41-43; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 13 novembre 2008, à la p. 408.

88. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3 aux pp.122-136; pièce du Tribunal NQ-2008-002-35.01 (protégée), dossier administratif, vol. 2.3 aux pp.193-212.

170. Il ressort donc des éléments de preuve que Koolatron produit ou est capable de produire des marchandises substituables aux marchandises visées par les demandes d'exclusions de Canadian Tire. À cet égard, le Tribunal souligne que Canadian Tire n'a pas prétendu que les produits de Koolatron ne livraient pas directement concurrence aux produits visés par les demandes d'exclusions de Canadian Tire ni ne leur étaient pas substituables. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que si les demandes de Canadian Tire étaient accordées, les importations de ces marchandises sous-évaluées et subventionnées originaires de la Chine causeraient vraisemblablement un dommage à la branche de production nationale.

Hus-Tek

171. Hus-Tek a demandé des exclusions de produits pour les deux mêmes types de produits identifiés par Canadian Tire. Les demandes de Hus-Tek sont aussi fondées uniquement sur des arguments selon lesquels de tels produits ne sont pas fabriqués par les producteurs nationaux et sont importés par Koolatron. Le Tribunal rejette ces demandes pour les motifs qui précèdent.

Fusion

172. Fusion a demandé des exclusions de produits pour un refroidisseur/réchauffeur à courant continu de 10 litres et un refroidisseur/réchauffeur tous courants de 24 litres. À l'appui de ces demandes, Fusion a soutenu que ces produits ne sont pas fabriqués au Canada. Cependant, les éléments de preuve indiquent que Koolatron fabrique et vend des produits très similaires qui sont substituables aux produits visés par les demandes d'exclusions de Fusion. Par exemple, Koolatron offre actuellement en vente des conteneurs thermoélectriques produits au pays ayant des capacités de 7, 13, 17 et 27,5 litres. Les éléments de preuve démontrent aussi que Koolatron est en mesure de produire des conteneurs thermoélectriques ayant des capacités et des caractéristiques identiques à ceux pour lesquelles Fusion demande des exclusions. D'ailleurs, Koolatron a préparé des plans pour la production d'un modèle à paroi rigide ayant une capacité de 24 litres⁸⁹. Le Tribunal est donc d'avis que si les demandes de Fusion étaient accordées, les importations de ces marchandises sous-évaluées et subventionnées originaires de la Chine causeraient vraisemblablement un dommage à la branche de production nationale. Le Tribunal rejette donc ces demandes.

Product Specialties

173. Product Specialties a demandé des exclusions de produits visant les celliers ou les bars non fixés à une armoire de cuisine, ou montés de façon semblable, ou les celliers fabriqués par Product Specialties ou un sous-traitant désigné, et les celliers ou bars munis d'un système de contrôle de la condensation. À l'appui de sa demande, Product Specialties a soutenu qu'elle est une société canadienne de développement de produits qui conçoit et développe des bars et des celliers uniques constituant de nouveaux produits au Canada. Elle a produit des éléments de preuve indiquant qu'elle ne peut les fabriquer au Canada et qu'elle doit donner sa production en sous-traitance en Chine afin d'être concurrentielle sur le marché mondial⁹⁰. Koolatron a soutenu que les demandes de Product Specialties ont une trop grande portée et a fourni des éléments de preuve indiquant qu'elle fabrique et a la capacité de fabriquer toute la gamme des produits pour lesquels Product Specialties demande une exclusion⁹¹.

89. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3 aux pp. 45-73; pièce du Tribunal NQ-2008-002-35.01 (protégée), dossier administratif, vol. 2.3 aux pp. 44-110.

90. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008, aux pp. 313-315.

91. Pièce du Tribunal NQ-2008-002-34.01, dossier administratif, vol. 1.3, onglet 7; pièce du Tribunal NQ-2008-002-35.01 (protégée), dossier administratif, vol. 2.3, onglet 7; pièce du Tribunal NQ-2008-002-9.01, dossier administratif, vol. 3, aux pp. 11-13.

174. Le Tribunal fait observer que les éléments de preuve n'indiquent pas que les celliers pour lesquels Product Specialties demande une exclusion comportent des caractéristiques uniques qui empêchent que les marchandises produites par Koolatron leur soient substituées. Au contraire, le témoin de Product Specialties a reconnu que le consommateur moyen ne pourrait pas faire la différence entre le cellier à quatre bouteilles importé par Product Specialties et vendu au Canada et le produit similaire de Koolatron⁹². De plus, les témoins du Tribunal qui ont acheté des celliers ont indiqué ne pas avoir pris en considération dans leurs décisions d'achat certaines caractéristiques qui, selon le témoin de Product Specialties, étaient propres à son produit, comme son système de contrôle de la condensation et la technologie de réglage de la température sans fil⁹³. Ainsi, le Tribunal est d'avis que la branche de production nationale fabrique des marchandises substituables à celles à l'égard desquelles Product Specialties demande une exclusion.

175. Le Tribunal est donc d'avis que si les demandes de Product Specialties étaient accordées, les importations de ces marchandises sous-évaluées et subventionnées originaires de la Chine causeraient vraisemblablement un dommage à la branche de production nationale. Pour ces motifs, le Tribunal rejette les demandes de Product Specialties.

Exclusion de producteur

176. Canadian Tire a demandé l'exclusion de toutes les exportations de marchandises en question portant la marque Mobicool à vendre exclusivement à Canadian Tire au motif que ces ventes auraient été réalisées avec ou sans le dumping ou le subventionnement des marchandises en question. À l'audience, Mobicool a appuyé la demande de Canadian Tire. En réponse, Koolatron a fait valoir que Mobicool était un important exportateur de produits sous-évalués et subventionnés qui a causé le dommage qu'elle a subi. Compte tenu du fait que les importations provenant de Mobicool ont été sous-évaluées et subventionnées selon une marge pondérée globale de 17,5 p. 100, Koolatron a soutenu que l'élimination des droits permettrait la reprise des ventes des marchandises sous-évaluées et subventionnées par Mobicool, ce qui exercerait une pression à la baisse sur les prix sur le marché canadien puisque les concurrents de Canadian Tire tenteraient d'égaliser ses prix.

177. Selon le principe fondamental applicable aux exclusions de producteurs, comme aux exclusions de produits, le Tribunal n'accorde des exclusions de producteurs que lorsqu'il estime qu'elles ne causeront pas de dommage à la branche de production nationale. Comme l'a déclaré le Tribunal dans *Stores vénitiens horizontaux*, « [l]es circonstances dans lesquelles le Tribunal exclurait un ou plusieurs exportateurs aux fins d'une décision de préjudice sensible doivent être clairement démontrées, et elles seraient exceptionnelles »⁹⁴.

178. À la lumière des éléments de preuve dont il est saisi, le Tribunal rejette la demande d'exclusion de producteur présentée par Canadian Tire. Le Tribunal estime que Canadian Tire et Mobicool n'ont pas présenté d'éléments de preuve indiquant l'existence de circonstances exceptionnelles qui justifieraient l'octroi d'une exclusion de producteur. Le Tribunal est convaincu que les conteneurs thermoélectriques produits et exportés par Mobicool font concurrence sur la base du prix avec les marchandises en question d'autres producteurs chinois et avec les marchandises similaires produites par la branche de production nationale, contribuant ainsi au dommage subi par la branche de production nationale. Comme il a été mentionné, on ne sait pas non plus dans quelle mesure, le cas échéant, les comparaisons de prix qu'a faites Mobicool sont valides ou appuient ses conclusions au sujet des prix relatifs de ses produits et de ceux de

92. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 12 novembre 2008 aux pp. 319-320.

93. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 13 novembre 2008, aux pp. 375-378, 413-414.

94. (7 février 1992), NQ-91-004 (TCCE) à la p. 13.

Koolatron. Par conséquent, le Tribunal estime que si la demande de Canadian Tire était accordée, les importations des marchandises fabriquées par Mobicool en Chine à des prix sous-évalués et subventionnés causeraient vraisemblablement un dommage à la branche de production nationale.

CONCLUSION

179. Aux termes du paragraphe 43(1) de la *LMSI*, le Tribunal conclut que le dumping et le subventionnement des conteneurs thermoélectriques originaires ou exportés de la Chine ont causé un dommage à la branche de production nationale.

Ellen Fry

Ellen Fry

Membre président

Diane Vincent

Diane Vincent

Membre

Pasquale Michael Saroli

Pasquale Michael Saroli

Membre