



Ottawa, le mercredi 16 juillet 2003

Enquête n° NQ-2002-004

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

**CERTAINS RACCORDS FILETÉS DE TUYAUX EN ACIER AU CARBONE,
DES MANCHONS FILETÉS ET DES RACCORDS D'ADAPTATEUR, DE
DIAMÈTRE NOMINAL DE 6 POUCES OU MOINS OU L'ÉQUIVALENT
MÉTRIQUE, 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 au Canada de certains raccords filetés de tuyaux en acier au carbone, des manchons filetés et des raccords d'adaptateur, de diamètre nominal de 6 pouces ou moins ou l'équivalent métrique, originaires ou exportés de la République populaire de Chine, a causé un dommage ou un retard, ou menace de causer un dommage, à la branche de production nationale.

La présente enquête fait suite à la publication d'une décision préliminaire datée du 18 mars 2003 et d'une décision définitive datée du 16 juin 2003, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, selon lesquelles les marchandises susmentionnées ont fait l'objet de dumping et les marges de dumping de ces marchandises n'étaient pas minimales.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées a causé un dommage à la branche de production nationale.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Zdenek Kvarda
Zdenek Kvarda
Membre

Ellen Fry
Ellen Fry
Membre

Michel P. Granger
Michel P. Granger
Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 17 au 20 juin 2003
Date des conclusions : Le 16 juillet 2003

Membres du Tribunal : Pierre Gosselin, membre président
Zdenek Kvarda, membre
Ellen Fry, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber

Recherchiste : Don Shires

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposés aux statistiques : Julie Charlebois
Marie-Josée Monette
Rhonda Heintzman

Conseillers pour le Tribunal : Reagan Walker
Roger Nassrallah

Greffier adjoint : Gillian E. Burnett

Agent du greffe : Karine Turgeon

Participants :

pour Victoria Bazan
Canvil, A Division of Mueller Canada, Ltd.

(producteur national)

pour Paul M. Lalonde
Jennifer R. Abriel
Eric J. Jiang
Beijing Beier Plumbing Manufacturing Ltd.

pour Dean A. Peroff
Robert R. Amsterdam
Peter A. Magnus
Larry Andrade
BMI Canada Inc.
Boshart Industries Inc.
Noble Trade Inc.

pour Michael Kaylor
John L. Schultz Ltée

pour Ray Nassiri
C-B Supplies Limited

(importateurs/exportateurs/autres)



Ottawa, le jeudi 31 juillet 2003

Enquête n° NQ-2002-004

**CERTAINS RACCORDS FILETÉS DE TUYAUX EN ACIER AU CARBONE,
MANCHONS FILETÉS ET RACCORDS D'ADAPTATEUR, DE DIAMÈTRE
NOMINAL DE 6 POUCES OU MOINS OU L'ÉQUIVALENT MÉTRIQUE,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE**

DÉCISION

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées a causé un dommage à la branche de production nationale.

| | |
|-----------------------------------|---|
| Lieu de l'audience : | Ottawa (Ontario) |
| Dates de l'audience : | Du 17 au 20 juin 2003 |
| Date des conclusions : | Le 16 juillet 2003 |
| Date des motifs : | Le 31 juillet 2003 |
| Membres du Tribunal : | Pierre Gosselin, membre président Zdenek Kvarda, membre Ellen Fry, membre |
| Directeur de la recherche : | Selik Shainfarber |
| Agent principal de la recherche : | Don Shires |
| Agent de la recherche : | Martin Giroux |
| Économiste : | Ihn Ho Uhm |
| Préposés aux statistiques : | Julie Charlebois Marie-Josée Monette Rhonda Heintzman |
| Conseillers pour le Tribunal : | Reagan Walker Roger Nassrallah |
| Greffier adjoint : | Gillian E. Burnett |
| Agent du greffe : | Karine Turgeon |

Participants :

pour Victoria Bazan
Canvil, A Division of Mueller Canada Ltd.

(producteur national)

pour Paul M. Lalonde
Jennifer R. Abriel
Eric J. Jiang
Beijing Beier Plumbing Manufacturing Ltd.

pour Dean A. Peroff
Robert R. Amsterdam
Peter A. Magnus
Larry Andrade
BMI Canada Inc.
Boshart Industries Inc.
Noble Trade Inc.

pour Michael Kaylor
John L. Schultz Ltée

pour Ray Nassiri
C-B Supplies Limited

(importateurs/exportateurs/autres)**Témoins :**

Brent Widdifield
Directeur général
Canvil, A Division of Mueller Canada Ltd.

Bob Evans
Directeur régional, Sud-Ouest
Wolseley Plumbing Group

Kathryn Bannister
Contrôleur
Canvil, A Division of Mueller Canada Ltd.

Chris Meier
Directeur d'usine
CapProducts of Canada, Ltd.

Michel Bond
Vice-président
BMI Canada Inc.

Gary Boshart
Vice-président
Boshart Industries Inc.

Brahm Swirsky
Vice-président — Approvisionnement
Noble Trade Inc.

John K. Schultz
Président
John L. Schultz Ltée

Jerome S. Zwicker
Président et directeur général
Thorndale International Inc.

Kevin O'Reilly
Directeur, Approvisionnement national —
Distribution
Emco Limitée

Don Kenesky
Acheteur
Home Hardware Stores Ltd.

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le jeudi 31 juillet 2003

Enquête n° NQ-2002-004

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

**CERTAINS RACCORDS FILETÉS DE TUYAUX EN ACIER AU CARBONE,
MANCHONS FILETÉS ET RACCORDS D'ADAPTATEUR, DE DIAMÈTRE
NOMINAL DE 6 POUCES OU MOINS OU L'ÉQUIVALENT MÉTRIQUE,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE CHINE**

TRIBUNAL : PIERRE GOSSELIN, membre président
ZDENEK KVARDA, membre
ELLEN FRY, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹, afin de déterminer si le dumping au Canada de certains raccords filetés de tuyaux en acier au carbone, manchons filetés et raccords d'adaptateur, de diamètre nominal de 6 pouces ou moins ou l'équivalent métrique (certains raccords de tuyauterie), originaires ou exportés de la République populaire de Chine (Chine) (les marchandises en question), a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

Le 18 décembre 2002, le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le Commissaire), à la suite d'une plainte déposée par Canvil, A Division of Mueller Canada Ltd. (Canvil), a fait ouvrir une enquête afin de déterminer si les importations des marchandises en question faisaient l'objet de dumping. Le 19 décembre 2002, aux termes du paragraphe 34(2) de la *LMSI*, le Tribunal a donné avis aux parties intéressées qu'il avait ouvert une enquête préliminaire de dommage afin de déterminer si les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage sensible ou un retard ou menaçait de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Le 17 février 2003, aux termes du paragraphe 37.1(1), le Tribunal a déterminé que les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage à la branche de production nationale.

Le 18 mars 2003, le commissaire a rendu une décision provisoire de dumping à l'égard des marchandises en question. Dans l'énoncé des motifs de la décision provisoire de dumping, le commissaire a indiqué qu'il était convaincu, à la suite de cette enquête préliminaire, que ces marchandises avaient été

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

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

Le 19 mars 2003, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête³. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a fait parvenir des questionnaires à des producteurs nationaux, importateurs, acheteurs et producteurs étrangers. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et les renseignements reçus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.

Le 16 juin 2003, le commissaire a rendu une décision définitive du dumping concernant les marchandises en question. Dans l'énoncé des motifs de la décision définitive de dumping, le commissaire a indiqué qu'il était convaincu que les marchandises en question avaient été sous-évaluées et que les marges de dumping n'étaient pas minimales⁴.

Des audiences publiques et à huis clos (collectivement, l'audience) ont été tenues à Ottawa (Ontario), du 17 au 20 juin 2003. Canvil, un producteur national, a présenté des exposés et a été représentée par des conseillers à l'audience. BMI Canada Inc. (BMI), Boshart Industries Inc. (Boshart), Noble Trade Inc. (Noble), John L. Schultz Ltd. (Schultz) et Beijing Beier Plumbing Manufacturing Ltd. (BBPM) ont aussi présenté des exposés et ont été représentées par des conseillers à l'audience. Le Tribunal a aussi entendu un témoin d'un autre producteur national, CapProducts of Canada Ltd. (CapProducts), qui a été cité à comparaître par le Tribunal. À la demande du Tribunal, des témoins de Thorndale International Inc. (Thorndale), Emco Limitée (Emco) et Home Hardware Stores Ltd. (Home Hardware) ont également comparu à l'audience.

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

Le Tribunal a rendu ses conclusions le 16 juillet 2003.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

L'enquête de dumping du commissaire a porté sur les importations de certains raccords de tuyauterie en provenance de Chine dédouanés au Canada durant la période du 1^{er} janvier au 30 septembre 2002.

Dans son enquête, l'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) n'a pas pu analyser dans quelle mesure le gouvernement de la Chine dirige le commerce à l'exportation ou l'établissement des prix intérieurs de certains raccords de tuyauterie. Par conséquent, l'ADRC n'a pas pu déterminer si la branche de

2. Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision provisoire de dumping et Énoncé des motifs*, 2 avril 2003, pièce du Tribunal NQ-2002-004-01, dossier administratif, vol. 1 à la p. 40.

3. Gaz. C. 2003.I.901.

4. Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping et Énoncé des motifs*, 27 juin 2003, pièce du Tribunal NQ-2002-004-04A, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 101.17, 101.31.

production chinoise de raccords de tuyauterie évoluait dans une conjoncture d'économie de marché. L'ADRC s'est donc appuyée sur les meilleurs renseignements disponibles pour déterminer les valeurs normales.

L'ADRC a constaté que la totalité du volume des marchandises en question importées durant la période visée par son enquête avait été sous-évaluée. Exprimées en pourcentage du prix à l'exportation, les marges moyennes pondérées de dumping des raccords filetés de tuyaux, des manchons filetés et des raccords d'adaptateur étaient respectivement de 150 p. 100, 50 p. 100 et 74 p. 100. Exprimée en pourcentage du prix à l'exportation, la marge moyenne pondérée de dumping pour ces trois catégories de produits combinées était de 147 p. 100. L'ADRC a conclu que ces marges de dumping n'étaient pas minimales aux termes du paragraphe 2(1) de la *LMSI*.

PRODUIT

Définition et description du produit

Les marchandises en question sont définies comme étant certains raccords filetés de tuyaux en acier au carbone, des manchons filetés et des raccords d'adaptateur de diamètres nominaux de 6 pouces et moins ou leurs équivalents métriques, originaires ou exportés de Chine. Les marchandises en question n'incluent pas les raccords filetés en acier au carbone non soudés fabriqués pour les applications à pression élevée.

Procédé de production

Raccords filetés de tuyaux

Les raccords filetés de tuyaux sont fabriqués à partir de longueurs de tuyaux d'acier. Le tuyau, après avoir été classé en fonction des codes de chaleur, est positionné sur des tables à découper, où il est coupé à la scie ou tronçonné à la meule à des longueurs déterminées. Ensuite, chaque extrémité du tuyau coupé est usiné afin de recevoir une configuration appropriée. L'opération la plus courante est le filetage des deux extrémités sur leur surface extérieure. L'opération de filetage s'effectue sur une des trois configurations des fileteuses, selon le diamètre et la longueur du tuyau. Le raccord fileté de tuyau est ensuite nettoyé et revêtu d'une couche de protection. Il doit passer à cette fin par une « ligne de finissage » où le produit est nettoyé à l'aide d'une solution alcaline, puis rincé et recouvert d'huile, ou phosphaté ou galvanisé par électrolyse. Le produit passe ensuite par un processus d'emballage, où il est étiqueté, peint, codé par code à barres ou poinçonné avant d'être emballé.

Manchons filetés

Les manchons filetés sont fabriqués à partir de tubes en acier. Le tube passe d'abord dans la machine à découper où il est coupé à longueur et où son calibrage intérieur est fait par alésage. L'opération suivante s'appelle « processus de chanfreinage » et consiste à usiner l'ébauche du manchon selon la longueur voulue et à introduire mécaniquement un chanfrein dans le diamètre intérieur. Durant cette opération, la surface extérieure du manchon est aussi ébarbée et poinçonnée pour y indiquer le nom du pays d'origine et l'emblème du fabricant. La partie interne du manchon est filetée à chaque extrémité dans le cadre d'un processus appelé « filetage cylindrique » ou par filetage conique. Les manchons filetés sont ensuite nettoyés et recouverts d'une couche de protection, par le même procédé que celui qui est utilisé pour les raccords filetés de tuyaux. Le produit passe ensuite par un processus d'emballage, où il est étiqueté, peint, codé par code à barres ou poinçonné avant d'être emballé.

Raccords d'adaptateur

Les raccords d'adaptateur sont faits à partir de longueurs de tuyaux d'acier. Après avoir été classé, le tuyau est coupé en appliquant les mêmes procédés que ceux qui sont utilisés pour les raccords filetés de tuyaux. Durant l'étape suivante, le tuyau passe par une opération de formage à froid durant laquelle il est pressé au moyen d'une estampe d'emboutissage sous haute pression. L'opération suivante consiste à usiner les extrémités pour leur donner la configuration voulue. L'extrémité la plus large est généralement filetée et celle qui est plus petite est généralement cannelée. Les raccords sont ensuite nettoyés dans une solution et recouverts d'huile ou phosphatés; ils peuvent aussi être galvanisés par le même procédé que celui qui est utilisé pour les raccords filetés de tuyaux. Le produit passe ensuite par un processus d'emballage, où il est étiqueté, peint, codé par code à barres ou poinçonné avant d'être emballé.

Utilisations du produit

Certains raccords de tuyauterie sont utilisés dans un certain nombre d'applications mécaniques et dans le domaine de la construction. Ils remplissent une fonction commune qui consiste à réunir deux longueurs de tuyaux ou joindre d'autres composants qui servent à la canalisation de liquides ou de gaz.

Raccords filetés de tuyaux

Les raccords filetés de tuyaux sont utilisés dans le secteur de la plomberie et du chauffage et servent habituellement à la canalisation de liquides ou de gaz. Ils sont aussi employés à des fins industrielles dans les mines, les raffineries, les usines de concentration et l'exploration pétrolière. Les raccords filetés de conduits électriques sont utilisés dans l'industrie du bâtiment pour protéger le câblage entre les dispositifs électriques. Un raccord fileté de tuyaux sert à joindre l'extrémité du tuyau à l'équipement ou au dispositif auquel le tuyau est fixé.

Manchons filetés

Les manchons filetés sont utilisés dans diverses applications domestiques et industrielles pour joindre des longueurs de tuyaux filetés (soudés ou non soudés). Un manchon doit être fixé à l'extrémité du tuyau pour y fixer le raccord fileté de tuyau, qui est joint à l'équipement. Les manchons de conduits électriques servent à réunir des longueurs de conduits électriques ou à joindre des raccords électriques aux conduits.

Raccords d'adaptateur

Les raccords d'adaptateur comprennent les raccords filetés combinés, les raccordements de tuyaux, les adaptateurs mâles et les manchons de raccordement. Alors que les raccords filetés combinés sont utilisés pour joindre des tuyaux standard à des tuyaux en caoutchouc, les raccordements de tuyaux servent à réunir des longueurs de tuyaux en caoutchouc et à réparer ces tuyaux lorsqu'ils sont endommagés. Les adaptateurs mâles servent à joindre des tuyaux standard en acier à des tubes en plastique, tandis que les manchons de raccordement servent à réunir deux longueurs de tuyaux en plastique et à réparer ces tuyaux lorsqu'ils sont endommagés. Tous ces raccords de tuyauterie sont habituellement utilisés dans des applications industrielles, pour l'irrigation en agriculture ou dans les puits domestiques.

PRODUCTEURS NATIONAUX

Il existe deux producteurs nationaux de certains raccords de tuyauterie, à savoir, Canvil et CapProducts.

Canvil est une division de Mueller Canada Ltd., qui, à son tour, est une division de Mueller Co., aux États-Unis. Canvil produit des raccords filetés de tuyaux, des manchons filetés et des raccords d'adaptateur à ses installations de Simcoe (Ontario). En plus de certains raccords de tuyauterie, elle fabrique des raccords filetés de tuyaux sans soudure (non soudés) et des raccords en acier forgé. Canvil emploie environ 160 travailleurs et maintient des centres de vente à Edmonton (Alberta) et à Montréal (Québec).

CapProducts est la division canadienne de CapProducts, Ltd., qui est la propriété du Harsco Group, établi à Camp Hill, en Pennsylvanie⁵. Elle produit des raccords filetés de tuyaux et des raccords d'adaptateur à son usine de Vanastra (Ontario)⁶. En plus de certains raccords de tuyauterie, CapProducts fabrique des raccords filetés non soudés, des raccords en acier inoxydable et de petits raccords en acier forgé. Elle maintient un effectif interne de vente qui commercialise ses produits dans l'ensemble du Canada.

IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

L'ADRC a recensé 12 importateurs des marchandises en question durant la période visée par son enquête. À la suite de recherche ultérieure du personnel du Tribunal, 6 autres importateurs potentiels des marchandises en question ont été recensés et, au total, 18 importateurs ont été sondés par le Tribunal. Les réponses aux questionnaires du Tribunal indiquent que BMI, Boshart, C-B Supplies Limited, SCE Development (Canada) Co. Ltd., Schultz et Versa Fittings & Mfg. Inc. ont été les plus gros importateurs des marchandises en question. Ensemble, les sociétés susmentionnées représentaient plus de 90 p. 100 des importations de marchandises en question durant la période visée par l'enquête du Tribunal.

L'ADRC a recensé six producteurs chinois et deux sociétés commerciales chinoises qui ont exporté les marchandises en question au Canada durant la période visée par l'enquête. Le Tribunal a fait parvenir un questionnaire à l'intention du fabricant étranger aux six producteurs apparents de marchandises en question établis en Chine. Seule la société BBPM a soumis une réponse au questionnaire du Tribunal⁷.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Le marché de certains raccords de tuyauterie comprend trois principaux circuits de distribution : a) les maîtres-distributeurs, b) les grossistes, c) les détaillants⁸. Les maîtres-distributeurs sont des grossistes qui achètent certains raccords de tuyauterie des producteurs ou qui les importent directement. Ils les distribuent à d'autres circuits de distribution par l'intermédiaire de leurs installations et, dans certains cas, ils peuvent prendre les dispositions nécessaires pour que les marchandises soient livrées directement aux installations de leurs clients. Les maîtres-distributeurs peuvent aussi procéder aux opérations d'emballage et de codage à barres des produits, même si cette fonction est en général exécutée par le fabricant.

5. Le Harsco Group s'est porté acquéreur des actifs de CapProducts, Ltd. le 1^{er} juillet 2002.

6. D'après les éléments de preuve, CapProducts a récemment mis fin à sa production de manchons filetés. Son activité première se rapporte aux raccords filetés. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juillet 2003 à la p. 207.

7. BBPM a aussi été le seul producteur chinois à répondre à la demande de renseignements de l'ADRC dans le cadre de l'enquête de dumping de cette dernière.

8. Ces circuits de distribution sont précisés en plus de détail à la section portant sur le dommage.

Habituellement, les grossistes n'importent pas directement. Ils achètent certains raccords de tuyauterie des producteurs nationaux ou des maîtres-distributeurs et les vendent surtout à des entrepreneurs. Les détaillants achètent aussi habituellement certains raccords de tuyauterie des producteurs nationaux ou des maîtres-distributeurs et les vendent surtout à des consommateurs.

POSITION DES PARTIES

Partie appuyant des conclusions de dommage

Canvil

En ce qui a trait à la question des catégories de marchandises, Canvil a soutenu que la présente enquête porte sur une seule catégorie de marchandises. À l'appui de sa position, elle a affirmé que certains raccords de tuyauterie ont en commun les méthodes de fabrication similaires suivantes : elles sont faites de tuyau qui est coupé en longueur et fileté d'une façon ou d'une autre; elles doivent servir à joindre deux pièces de tuyau ou d'autres supports; elles sont utilisées en combinaison, comme l'ont montré les pièces qu'elle a déposées en preuve.

Canvil a soutenu que le marché canadien de certains raccords de tuyau a affiché une croissance de presque 20 p. 100 durant la période de l'enquête et que, durant la même période, la part de marché détenue par les ventes à partir de la production nationale a diminué, tandis que la part de marché détenue par les ventes des marchandises en question a augmenté. Elle a aussi soutenu qu'un examen de son rendement financier fait ressortir un recul des volumes de vente et une baisse très marquée de ses marges brutes et de ses recettes d'exploitation.

Canvil a affirmé avoir subi un effritement des prix en ce sens qu'elle a dû augmenter ses escomptes et rabais pour préserver sa part de marché. Elle a aussi affirmé avoir subi une compression des prix en ce sens qu'elle a été confrontée à une augmentation de ses coûts, qu'elle n'a pas pu absorber au moyen d'une augmentation de ses prix. Dans un tel contexte, Canvil a indiqué que les données qu'elle a produites mettent en lumière l'écart croissant entre les prix de vente unitaires nets réels et les coûts. De plus, elle a affirmé que ses factures réelles pour certains raccords de tuyauterie, qu'elle a déposées, représentent les meilleurs éléments de preuve possibles de l'accroissement de ses coûts.

En réponse à l'argument de BMI, Boshart et Noble selon lequel les coûts liés aux marchandises similaires de production nationale par rapport aux autres marchandises de production nationale manquent de cohérence, Canvil a soutenu que les deux groupes de marchandises ne sont pas fabriqués à partir des mêmes matières premières et font intervenir des méthodes de fabrication différentes impliquant des fardeaux de main-d'œuvre différents.

En ce qui a trait à la causalité, Canvil a déclaré qu'entre 2000 et 2002, les importations en provenance de Chine ont augmenté, passant d'un peu plus de 2 millions d'unités à plus de 10 millions d'unités. Elle a ajouté que les prix de certains raccords de tuyauterie sur le marché canadien ont été surtout entraînés par les valeurs rendues des marchandises en question. De plus, Canvil a soutenu que le prix de revente des marchandises en question ne s'est pas simplement situé dans le prolongement du prix de revente des importations de certains raccords de tuyauterie en provenance du Mexique et a souligné que les déclarations du témoin de CapProducts corroboraient son affirmation.

Canvil a aussi déclaré que les valeurs rendues moyennes des marchandises en question ont fléchi durant la période d'enquête du Tribunal et qu'elles se situaient considérablement sous le seuil des valeurs moyennes des ventes nationales. À cet égard, elle a soutenu que ces valeurs rendues sont celles auxquelles Canvil et CapProducts sont confrontées lorsqu'elles tentent de vendre aux maîtres-distributeurs qui importent les marchandises en question. De plus, les faibles prix des importations rendues se répercutent et descendent jusqu'aux autres circuits de distribution.

En ce qui a trait à l'établissement des prix des produits repères, Canvil a soutenu que la difficulté qui se pose dans ce cas c'est que des centaines de différents raccords de tuyau sont vendus sur le marché, de sorte que les produits repères du Tribunal ne sont pas très représentatifs.

Quant aux facteurs étrangers au dumping, et notamment les allégations de qualité médiocre, Canvil a soutenu qu'un nombre écrasant de répondants au questionnaire ont indiqué que les produits de production nationale sont comparables ou supérieurs aux produits chinois. En ce qui a trait aux allégations de BMI, Boshart et Noble sur les problèmes liés aux délais de livraison et aux taux d'exécution des commandes, Canvil a soutenu que leur témoignage ne porte pas sur la période de l'enquête. Quant à l'allégation de BMI et Boshart selon laquelle Canvil a surtout axé son effort vers le secteur des grands grossistes et n'a pas tenu compte des autres circuits de distribution, Canvil a souligné que le segment des petits grossistes représente une partie très importante des ventes de certains raccords de tuyauterie de Canvil. D'une façon générale, Canvil a soutenu que la pertinence des facteurs autres que le dumping dont les parties s'opposant à des conclusions de dommage ont fait mention soit n'a pas été prouvée soit n'explique pas le dommage porté à Canvil.

Quant à la menace de dommage, Canvil soutient que la participation des exportateurs chinois sur le marché canadien peut être qualifiée d'énergique. À l'appui de sa position, Canvil a souligné le caractère rapide et brutal du taux d'entrée des marchandises en question sur le marché canadien, leur degré de pénétration du marché et les prix faibles et en décroissance. Quant à la capacité facilement disponible des exportateurs chinois et aux renseignements des exportateurs en général, Canvil a fait observer qu'un seul exportateur a produit une réponse au questionnaire du Tribunal, de sorte que peu d'information a été mise à la disposition du Tribunal aux fins de l'enquête.

Parties s'opposant à des conclusions de dommage

BMI, Boshart et Noble

BMI, Boshart et Noble ont soutenu que les éléments de preuve déposés par CapProducts étaient tellement insuffisants et manquaient tellement de fiabilité qu'il n'y avait pas de fondement probatoire pour que le Tribunal conclue à tout dommage sensible ou lien de causalité eu égard à CapProducts. Elles ont ajouté qu'il ne fallait accorder aucun poids et n'attribuer aucune crédibilité aux renseignements produits par CapProducts. À cet égard, BMI, Boshart et Noble ont fait observer le contraste entre le niveau de participation de Canvil et celui de CapProducts. En outre, BMI, Boshart et Noble ont souligné que la réponse de CapProducts au questionnaire ne contenait qu'une information limitée, que le témoin de CapProducts avait été cité à comparaître et que, à titre de surintendant d'usine, ce dernier n'était pas au fait des activités de vente sur le marché.

Quant à la preuve de Canvil relativement au dommage, BMI, Boshart et Noble ont soutenu que Canvil n'a pas subi de dommage sensible par le passé et que, même si tel avait été le cas, il n'existait pas de lien de causalité entre quelque dommage que ce soit et les marchandises en question. Elles ont soutenu que

le secteur de la vente de gros se répartit en deux grands secteurs, plus particulièrement, le secteur des grands grossistes et le secteur des petits grossistes, et que chaque secteur présente un caractère nettement distinct et obéit à une dynamique différente.

De plus, BMI, Boshart et Noble ont soutenu qu'il existe deux façons d'aborder la distribution et la commercialisation. À cet égard, elles ont soutenu que Canvil aborde le marché selon la méthode de la « vieille école », ce qui manque de cohérence et se révèle inefficace. Par opposition, la façon d'aborder les maîtres-distributeurs selon les principes de la « nouvelle école » suppose la spécialisation de la distribution et des services à valeur ajoutée en vue de soutenir les besoins particuliers du marché des petits grossistes. Par exemple, les maîtres-distributeurs offrent des services comme le codage à barres et la configuration de palettes axées vers l'utilisateur, ce que Canvil n'est pas prête à offrir.

BMI, Boshart et Noble ont aussi fait valoir qu'il convient d'établir une distinction entre deux niveaux de prix différents, à savoir, le niveau du prix à l'importation et le niveau du prix de revente. Elles ont soutenu que, du point de vue du niveau du prix de revente, les personnes qui participent à la vente des marchandises en question réalisent des marges bénéficiaires brutes raisonnablement élevées, qu'une stabilité des prix prévaut sur le marché et que les maîtres-distributeurs ont fait preuve de discipline au niveau des prix.

BMI, Boshart et Noble ont fait valoir qu'il fallait distinguer entre les différentes sources étrangères d'approvisionnement, en particulier, le Mexique et la Chine. Dans un tel contexte, elles ont fait valoir que les marchandises à plus bas prix en provenance du Mexique étaient présentes sur le marché depuis plus de 12 ans avant le début de la période visée par l'enquête du Tribunal et que des éléments de preuve montrent que ces marchandises reviennent sur le marché.

BMI, Boshart et Noble ont conclu que, s'il est tenu compte des différents segments du marché sur lesquels certains raccords de tuyauterie, de production nationale et importés, livrent concurrence, des différents niveaux de prix et des deux différentes sources des importations, aucun dommage n'a été porté par le passé.

À l'appui de leur position, BMI, Boshart et Noble ont déposé auprès du Tribunal plusieurs analyses traitant de leurs divers arguments, y compris les résultats d'un sondage auprès des sources d'approvisionnement utilisées par les petits grossistes et une étude des prix et des marges brutes ayant trait aux ventes de produits de BMI et de Boshart sélectionnés. BMI, Boshart et Noble ont de plus allégué que les états financiers de Canvil soulevaient de graves questions d'écarts, ce qui indiquait que les problèmes de cette dernière, afférents aux inefficiences d'usine ou à des événements imprévus, n'avaient rien à voir avec le dumping.

En ce qui a trait à la menace de dommage, BMI, Boshart et Noble ont soutenu que Canvil n'a pratiquement pas produit d'éléments de preuve sur le dommage futur. Selon elles, les données historiques du marché au sujet des trois dernières années constituent l'indicateur le plus fiable de la direction imminente que devrait prendre le marché. Elles ont souligné que l'article 3.7 de l'*Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 1994* de l'Organisation mondiale du commerce⁹ prévoit que la détermination concluant à une menace de dommage doit être fondée sur des faits, et non pas seulement sur des allégations, des conjectures ou de lointaines possibilités, et que la menace doit

9. 15 avril 1994, en ligne : Organisation mondiale du commerce <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/final_f.htm> [Accord antidumping].

être nettement prévue et imminente. BMI, Boshart et Noble ont soutenu que le critère susmentionné n'a pas été satisfait.

Dans la version publique de l'énoncé de la preuve déposée au nom de BMI et de Boshart, Boshart a aussi demandé une exclusion visant toutes les marchandises en question destinées au marché du détail.

Beijing Beier Plumbing Manufacturing Ltd.

BBPM a soutenu que le Tribunal avait le pouvoir discrétionnaire de conclure à l'existence de catégories distinctes de marchandises et de rendre des conclusions distinctes de dommage et de menace de dommage pour chacune de ces catégories. Elle a soutenu que, en l'espèce, il existait trois catégories puisque les raccords filetés de tuyaux, les manchons filetés et les raccords d'adaptateur présentaient des caractéristiques physiques, des utilisations finales, des processus de fabrication et des marges de dumping fondamentalement différents.

BBPM a soutenu qu'avant la période de l'enquête, le marché canadien était stable et que Canvil n'avait pas empêché l'émergence de problèmes auprès de certains clients importants parce qu'elle avait agi avec trop de suffisance. De plus, BBPM a soutenu que Canvil ne s'était pas adaptée à l'évolution de la branche de production de raccords de tuyauterie, à savoir, l'émergence des maîtres-distributeurs.

BBPM a exhorté le Tribunal à ne pas oublier les engagements du Canada découlant de l'article 3.5 de l'*Accord antidumping*, et particulièrement eu égard à l'évaluation de facteurs autres que le dumping pour ne pas imputer aux importations sous-évaluées un dommage causé par ces autres facteurs. Dans un tel contexte, BBPM a soutenu que le problème de Canvil en ce qui a trait à la mainmise sur ses coûts de production devaient être considérés comme un facteur autre que le dumping. Un autre facteur autre que le dumping que le Tribunal devrait prendre en compte est le manque de cohérence apparent de la stratégie d'entreprise qui prévaut au sein de la famille des sociétés Canvil.

Quant aux caractéristiques du marché, BBPM a souligné que certains des témoignages présentés à l'audience ont indiqué que le prix n'est pas le seul facteur qui détermine les décisions d'achat, particulièrement chez les petites sociétés. À son avis, les sociétés de ce type se préoccupent de services étrangers au prix, comme la disponibilité d'une vaste gamme de produits dans le « panier de marchandises » du fournisseur et une livraison rapide, dans un délai de 24 heures.

En ce qui a trait au dommage futur, BBPM a soutenu que, à la lumière de l'article 3.7 de l'*Accord antidumping*, les critères qui pourraient fonder des conclusions de menace de dommage ne sont pas satisfaits. À l'appui de son argument, BBPM a soutenu que les maîtres-distributeurs ne perturbent pas les prix et que rien n'indique que leur part de marché va augmenter à l'avenir. De plus, elle a affirmé que le coût du tuyau en Chine a commencé à augmenter, ce qui entraînera une augmentation du prix à l'exportation des marchandises en question.

Schultz

Schultz a soutenu qu'il existe trois catégories de marchandises dans la présente enquête. Chaque catégorie a sa fonction distincte sur le marché et présente un caractère physique différent. À son avis, à la lumière des éléments de preuve, l'analyse de dommage serait viciée si le Tribunal devait conclure qu'il existe une seule catégorie de marchandises similaires.

Schultz a affirmé que le marché est, pour l'essentiel, divisé en deux segments, à savoir, les clients de détail et le marché des professionnels, ce dernier marché étant servi par les distributeurs et, en partie, les maîtres-distributeurs. Elle a soutenu que les grands détaillants exigeaient que les petits raccords filetés de tuyaux soient présentés dans un emballage moulant et qu'ils soient codés à barres pour faciliter le contrôle du stock et le traitement rapide du consommateur à la sortie du magasin. Certains grands clients de détail exigent aussi que les livraisons soient faites à des points de vente particuliers. Schultz a soutenu que Canvil soit ne peut pas soit ne veut pas exécuter les fonctions susmentionnées. Dans un tel contexte, Schultz a affirmé qu'elle n'avait constaté aucune activité concurrentielle de Canvil chez l'un quelconque de ses grands clients de détail.

Schultz a demandé que le Tribunal accorde une exclusion visant les raccords filetés de tuyaux de petites longueurs, présentés dans un emballage moulant et codés à barres, en longueur allant de près (*close*) de 12 pouces, destinés exclusivement à la vente dans le circuit de distribution des grands détaillants. Chez ses clients de détail, Schultz n'a pas constaté d'offre de produit similaire par Canvil. En ce qui a trait au circuit de distribution grossistes/distributeurs, Schultz a aussi demandé que tous les raccords filetés de tuyaux de 18 pouces à 72 pouces de longueur soient exclus, puisque Canvil n'offre pas ces produits.

ANALYSE

Marchandises similaires

En ce qui concerne les « marchandises similaires », Canvil a soutenu qu'il y a une seule catégorie de marchandises similaires parce que les raccords filetés, les manchons filetés et les raccords d'adaptateur, qu'ils soient canadiens ou chinois, sont fabriqués à partir des mêmes matériaux (c.-à-d. des tuyaux d'acier), ils subissent le même processus de fabrication, ils remplissent les mêmes fonctions dans leurs utilisations finales (c.-à-d. réunir deux longueurs de tuyaux ou autres composants qui servent à la canalisation de substances liquides ou gazeuses), et ils ont des circuits de distribution semblables, à savoir les maîtres-distributeurs, les grossistes et les détaillants de plomberie et d'électricité. Canvil s'est également appuyée sur la décision du Groupe spécial binational formé en vertu de l'article 1904 de l'*Accord de libre-échange Canada-États-Unis* concernant *Certains raccords de tuyauterie à souder (Groupe spécial binational)*¹⁰.

BBPM a soutenu qu'il existe trois catégories de marchandises similaires, en se fondant sur le fait qu'elles diffèrent quant à leurs caractéristiques physiques, leurs utilisations finales, leurs processus de fabrication et leurs marges de dumping. Schultz a aussi fait valoir qu'il existe trois catégories de marchandises, en se fondant sur leurs différentes caractéristiques physiques, leurs différentes fonctions et leurs différentes utilisations finales.

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

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

Dans l'examen de la question des marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement divers facteurs, y compris les caractéristiques physiques des marchandises (comme leur apparence), leur

10. (13 février 1995), CDA-93-1904-11 (Ch. 19 Groupe spécial).

méthode de fabrication, les caractéristiques du marché (comme le caractère substituable, l'établissement des prix et les circuits de distribution) et la question de savoir si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients. De plus, le Tribunal fait remarquer que, dans *Certains raccords de tuyauterie à souder (Groupe spécial binational)*, on peut lire en partie :

Cette obligation d'examiner tous les facteurs est particulièrement importante dans la présente espèce, où la définition de « marchandises similaires » dépend dans une certaine mesure des impératifs de faisabilité administrative. Pour des produits tels que les raccords, un grand nombre de distinctions peuvent être faites. Le [Tribunal] note six sous-groupes dans la catégorie des raccords de type à pression et cinq sous-groupes dans la catégorie des raccords de type à drainage. Et il serait difficile d'obliger le [Tribunal] à définir plusieurs centaines de catégories de produits différentes pour le motif par exemple qu'il n'y a pas de concurrence entre les tés et les coudes¹¹.

De l'avis du Tribunal, la présente affaire justifie une interprétation large plutôt qu'étroite de la définition législative de « marchandises similaires ». À la lumière de cette jurisprudence, le Tribunal est d'avis que, dans la présente affaire, tout comme dans *Certains raccords de tuyauterie à souder (Groupe spécial binational)*, on pourrait se trouver en présence d'un très grand nombre de sous-groupes individuels de marchandises similaires. Pour cette raison, les impératifs de faisabilité administrative doivent être tenus en ligne de compte par le Tribunal.

L'article 42 de la *LMSI* permet au Tribunal de conclure qu'il existe une seule catégorie de « marchandises similaires » si, après avoir bien analysé les facteurs pertinents, il détermine que chacune des marchandises de production nationale est très proche des trois catégories de marchandises en question, comme l'a déterminé le commissaire. Le Tribunal est d'avis qu'en termes pratiques, les origines physiques, les caractéristiques et les besoins des clients en ce qui concerne les marchandises similaires font en sorte qu'il est plus pratique de les considérer comme une seule catégorie plutôt que comme trois catégories de marchandises, nonobstant le fait que les sous-groupes potentiels de marchandises similaires ne sont peut-être pas complètement substituables quant à leur utilisation finale, de la même façon qu'il n'y avait pas de substituabilité absolue dans *Certains raccords de tuyauterie à souder (Groupe spécial binational)*. Le Tribunal fait observer que chaque produit national n'est pas directement substituable aux trois catégories de marchandises en question. Cependant, ce facteur est contrebalancé par les similarités ci-dessous et, comme il avait été mentionné dans *Certains raccords de tuyauterie à souder (Groupe spécial binational)*, la substituabilité complète n'est pas toujours une condition suffisante pour déterminer que la production nationale constitue une catégorie de « marchandises similaires ».

Dans ce contexte, le Tribunal conclut que les trois marchandises de production nationale (c.-à-d. les raccords filetés, les manchons filetés et les raccords d'adaptateur) ont chacune des caractéristiques physiques semblables, sont fabriquées à partir de matériaux semblables et utilisent des processus de fabrication semblables aux trois catégories de marchandises en question. De plus, le Tribunal conclut que les marchandises de production nationale ont chacune des méthodes de commercialisation et des réseaux de distribution semblables à ceux des trois catégories de marchandises en question. En outre, elles ont chacune

11. *Certains raccords de tuyauterie à souder (Groupe spécial binational)* à la p. 13.

des utilisations finales semblables à celles des trois catégories de marchandises en question, et elles sont vendues à des clients semblables¹².

Sur la base des conclusions précédentes, le Tribunal est d'avis que les caractéristiques des raccords filetés de production nationale sont très proches de celles des trois catégories de marchandises en question, que les caractéristiques des manchons filetés de production nationale sont très proches de celles des trois catégories de marchandises en question et que les caractéristiques des raccords d'adaptateur de production nationale sont très proches de celles des trois catégories de marchandises en question. Pour les mêmes raisons, le Tribunal conclut également que les trois catégories de marchandises de production nationale ont des caractéristiques très proches les unes des autres. À la lumière de cette analyse, et bien que le Tribunal conclue que les raccords filetés, les manchons filetés et les raccords d'adaptateur de production nationale ne soient pas parfaitement identiques aux marchandises en question, le Tribunal conclut que les marchandises de production nationale constituent une catégorie de marchandises similaires aux fins de l'analyse du dommage parce que les caractéristiques de chacune des trois marchandises de production nationale sont très proches de celles des trois catégories de marchandises en question.

En ce qui concerne l'argument de Schultz selon lequel il existe trois catégories de marchandises similaires, argument qui s'appuie sur une décision de la Cour d'appel fédérale (la Cour) dans *Sarco Canada Limited c. Tribunal antidumping*¹³, le Tribunal souligne que, dans *Sarco*, la Cour a accepté l'approche du Tribunal antidumping quant à l'analyse des marchandises similaires. Le Tribunal antidumping a déclaré :

Le problème n'est pas sans difficulté mais, après en avoir fait l'étude, le Tribunal en est venu à la conclusion *qu'il doit rejeter la façon étroite d'interpréter l'article de la Loi à l'étude*. Il lui semble que la question de savoir *si des marchandises sont « semblables » doit être établie par des études de marché*. Ces marchandises se font-elles directement concurrence? Visent-elles les mêmes consommateurs? *Ont-elles, du point de vue fonctionnel, le même usage final? Répondent-elles aux mêmes besoins? Peut-on les substituer l'une à l'autre? Il arrive que la dissemblance d'aspect physique des marchandises à fonction semblable est à ce point marquée qu'elle peut créer des marchés entièrement différents*¹⁴. [Italique ajouté]

De plus, Schultz a essayé d'étayer sa position en se fondant sur la décision du Tribunal dans *Chaussures étanches*¹⁵, où le Tribunal a déclaré en partie :

[L]e Tribunal conclut que toutes les chaussures étanches décrites par le Commissaire sont fondamentalement faites des mêmes matériaux et composants et ont, pour l'essentiel, la même fonction ultime, *à savoir protéger le pied contre les intempéries*¹⁶. [Italique ajouté]

12. Chacune des trois marchandises de production nationale est faite de tuyaux en acier au carbone, qui sont coupés à une longueur donnée puis filetés ou coupés à la scie dentelée selon les besoins. Les produits finis sont vendus aux maîtres-distributeurs, aux grossistes et aux détaillants. Ces marchandises servent à raccorder des tuyaux entre eux, ou à des machines, et à raccorder des tuyaux à des tuyaux souples qui servent à la canalisation de liquide ou de gaz.

13. [1979] 1 C.F. 247 (C.F.) [*Sarco*].

14. *Ibid.* aux pp. 251-252.

15. *Chaussures et semelles extérieures étanches en matière plastique ou caoutchouc* (8 décembre 2000), NQ-2000-004 (TCCE).

16. *Ibid.* à la p. 9.

De l'avis du Tribunal, les affaires citées par Schultz étayent l'approche du Tribunal en ce qui concerne l'analyse des marchandises similaires.

Branche de production nationale

Lorsqu'il procède à une enquête aux termes de l'article 42 de la *LMSI*, le Tribunal doit déterminer si le dumping a causé ou menace de causer un « dommage sensible à une branche de production nationale ». Le paragraphe 2(1) donne la définition suivante de l'expression « branche de production nationale » :

« branche de production nationale » Sauf pour l'application de l'article 31 et sous réserve du paragraphe (1.1), l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale des marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires. Peut toutefois en être exclus 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.

Dans ce contexte, le Tribunal fait observer que les marchandises similaires produites par Canvil représentent plus de 60 p. 100 de la production nationale de marchandises similaires¹⁷. Par conséquent, conformément à la définition dans la *LMSI*, le Tribunal est convaincu que Canvil produit une proportion majeure de la production collective nationale de marchandises similaires et qu'elle constitue donc la branche de production nationale en vertu de l'article 42. Cependant, dans son analyse, le Tribunal a tenu compte des éléments de preuve fournis par l'autre producteur national, CapProducts¹⁸, lorsque cela se justifiait dans le courant de son analyse¹⁹.

Dommage

Aux termes de l'article 42 de la *LMSI*, le Tribunal doit enquêter afin de déterminer si le dumping au Canada des marchandises en question a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Le paragraphe 2(1) définit un dommage comme étant un « dommage sensible causé à une branche de production nationale ».

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*²⁰ prévoit certains facteurs que le Tribunal peut prendre en compte pour décider si le dumping des marchandises a causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Ces facteurs comprennent le volume des

17. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.04 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 71.

18. CapProducts n'a pas été en mesure de fournir des renseignements financiers détaillés parce qu'elle a fait l'objet d'une acquisition en 2002 par des intérêts basés aux États-Unis, et apparemment les dossiers de l'ancienne société, y compris ses registres financiers, n'ont pas été transférés aux nouveaux propriétaires. Par conséquent, CapProducts n'a pas été incluse dans la branche de production nationale par le Tribunal. Cependant, le Tribunal fait observer que le témoignage fourni par le directeur actuel de l'usine de CapProducts, qui était déjà cadre supérieur de la société avant le transfert de propriété, a indiqué clairement que le commerce de CapProducts a également souffert des importations sous-évaluées en provenance de Chine pendant la période visée par l'enquête (voir *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 214, 218, 236, 237).

19. L'ADRC a indiqué, dans sa décision définitive de dumping, qu'il y a trois producteurs nationaux dont TCG Pipe Services Ltd. (TCG). Cependant, selon les renseignements déposés devant le Tribunal, TCG n'est pas un fabricant de marchandises similaires (pièce du Tribunal NQ-2002-004-09.01, dossier administratif, vol. 3 à la p. 92).

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

marchandises sous-évaluées, leur effet sur les prix des marchandises similaires sur le marché national et l'incidence des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale, y compris le fléchissement, réel ou potentiel, des ventes nationales, de la part de marché, des profits et du rendement financier. Aux termes du paragraphe 37.1(3), le Tribunal doit également tenir compte de facteurs autres que le dumping afin de s'assurer qu'un dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas attribué aux importations sous-évaluées.

Volume des marchandises sous-évaluées

Entre 2000 et 2002, il y a eu une augmentation importante du volume des importations des marchandises en question en provenance de Chine. En particulier, le volume des importations en provenance de Chine a quintuplé et est passé de 2 millions d'unités en 2000 à 10,7 millions d'unités en 2002²¹. Les importations en provenance de Chine ont encore augmenté de 17 p. 100 pendant le premier trimestre de 2003 par rapport au même trimestre de l'année précédente. La hausse soudaine des importations en provenance de Chine pendant la période visée par l'enquête du Tribunal a complètement supplanté les importations en provenance des pays non en question²². Ces importations en provenance des pays non en question, qui, en l'an 2000, provenaient surtout du Mexique, sont passées de plusieurs millions d'unités au début de la période d'enquête à moins de 200 000 unités en 2002, avant de tomber à zéro pendant le premier trimestre de 2003²³.

Pendant la période allant de 2000 à 2002, le marché apparent a augmenté d'environ 19 p. 100²⁴. Pendant cette période, la part de marché que représentaient les importations des marchandises en question en provenance de Chine a quadruplé, tandis que la part de marché détenue par Canvil ainsi que par CapProducts a diminué de façon considérable²⁵. En fait, l'augmentation des importations en provenance de Chine a non seulement supplanté d'importants volumes de ventes nationales et toutes les ventes des importations des pays non en question, mais elle a également capturé toute la croissance dans le marché national. Pendant le premier trimestre de 2003, par comparaison avec le premier trimestre de 2002, la part de marché détenue par les importations en provenance de Chine a atteint un niveau maximum, tandis que les ventes de Canvil ainsi que de CapProducts continuaient à fléchir et que les importations en provenance de Chine continuaient à s'accroître considérablement²⁶.

Le Tribunal fait observer que, malgré l'augmentation soudaine des importations en provenance de Chine, les parties s'opposant à des conclusions de dommage ont fait valoir, entre autres choses, que ces importations n'ont pas causé de dommage à Canvil. À leur avis, la concurrence entre le produit de Canvil et les importations en provenance de Chine était « négligeable », car les marchandises fabriquées par Canvil et les marchandises importées approvisionnaient différents segments du marché. Plus particulièrement, elles ont fait valoir que les principaux clients de Canvil sont les grands grossistes nationaux, tandis que les

21. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-06.04C, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 153.

22. *Ibid.* Les importations de pays non en question portent ici sur les importations de pays autres que les États-Unis. Pendant la période visée par l'enquête, toutes les importations en provenance des États-Unis étaient composées de transferts aux producteurs nationaux venant d'entreprises apparentées installées aux États-Unis.

23. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.04C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 162.

24. *Ibid.* à la p. 164.

25. *Ibid.* à la p. 165.

26. *Ibid.*

produits chinois approvisionnent essentiellement les maîtres-distributeurs, les petits grossistes et les détaillants généraux et spécialisés²⁷.

Le Tribunal n'accepte pas l'assertion selon laquelle il y a peu de concurrence entre les marchandises en provenance de Chine et les marchandises similaires de Canvil. Tout d'abord, les éléments de preuve montrent que, durant la période visée par l'enquête et jusqu'à maintenant, Canvil a effectué ou essayé d'effectuer des ventes directes auprès de tous les segments du marché, y compris auprès des maîtres-distributeurs, des grossistes et détaillants régionaux ainsi que des petits grossistes et détaillants²⁸. Bien que les ventes de Canvil à certains de ses clients aient indubitablement fléchi pendant la période visée par l'enquête, les éléments de preuve ne permettent pas d'affirmer que ces fléchissements viennent de ce que Canvil aurait décidé de concentrer ses ventes sur certains segments du marché plutôt que sur d'autres. Au contraire, les éléments de preuve montrent que Canvil a essayé d'élargir la base de sa clientèle et qu'elle continue à le faire. Par exemple, tout récemment, en décembre 2002, Canvil a fait une présentation, comme elle le fait chaque année, à Octo Buying Group, qui représente de nombreux grossistes, y compris de petits grossistes et détaillants généraux et spécialisés²⁹. Canvil fait aussi régulièrement des présentations à un autre important groupe d'achat, Canaplus, dont les membres comprennent un grand nombre de petits grossistes et de grossistes spécialisés³⁰.

De plus, le Tribunal fait observer que la base de clientèle canadienne de Canvil pour les raccords de tuyauterie est beaucoup plus étendue qu'on ne pourrait le croire à la lecture de la liste de ses clients directs. La raison en est que, lorsque Canvil vend des raccords de tuyauterie à un client situé à un niveau donné du circuit de distribution, ce client peut à son tour les vendre à d'autres niveaux du circuit de distribution. Par exemple, l'un des plus gros clients directs de Canvil est un maître-distributeur, Mueller Flow Control (Mueller), dont la base de clientèle directe comprend des grossistes et des détaillants, gros et petits. Lorsque Mueller vend les marchandises de Canvil, son activité commerciale élargit la base de clientèle canadienne des marchandises de Canvil au-delà des clients directs de cette dernière³¹. De même, les ventes de Canvil aux grossistes nationaux, tels qu'Emco et Wolseley Plumbing Group, peuvent être acheminées par l'intermédiaire d'autres niveaux du circuit de distribution, élargissant encore l'ampleur et la diversité de la base de clientèle des marchandises de Canvil³².

En résumé, les éléments de preuve indiquent que Canvil a une base variée de clients directs, qui compte environ 134 clients dans l'ensemble du Canada³³. Quand on tient compte des raccords de tuyauterie

27. Bien que les niveaux du circuit de distribution dont il est question ici aient été mentionnés par tous les participants lors des procédures du Tribunal, il n'existe aucune définition précise de ces niveaux du circuit de distribution. En fait, en pratique, il peut être difficile de faire la distinction entre un gros grossiste et un gros maître-distributeur. Cependant, cette difficulté n'est pas essentielle à l'analyse dans la présente section.

28. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 aux pp. 12-14; pièce du fabricant A-04 (protégée) à la p. 30, dossier administratif, vol. 12; pièce du Tribunal NQ-2002-004-RI-01A (protégée), dossier administratif, vol. 10 à la p. 5; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 à la p. 128; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 aux pp. 423, 437.

29. Pièce du fabricant A-10 aux pp. 1, 2, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 344.

30. *Ibid.*

31. Selon les éléments de preuve, Canvil évite de vendre aux clients de ses clients et, par conséquent, s'il y a un chevauchement de clientèle, il est négligeable (*Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 93, 94).

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 401.

33. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 à la p. 128.

de Canvil vendus par ces 134 clients à leurs propres clients, il apparaît clairement que les raccords de tuyauterie de Canvil sont largement distribués au Canada et qu'ils sont disponibles dans tous les segments du marché.

Le Tribunal fait observer que BMI a étayé l'affirmation selon laquelle Canvil n'est pas un fournisseur important pour les petits grossistes en se fondant sur les résultats d'un sondage téléphonique informel au cours duquel 43 seulement des 129 répondants ont désigné Canvil comme leur fournisseur primaire ou secondaire³⁴. De l'avis du Tribunal, ces résultats ne contredisent pas les éléments de preuve susmentionnés quant à l'étendue et à la portée des efforts de commercialisation et de ventes de Canvil. Bien au contraire, ils confirment que Canvil a une présence directe dans le segment des petits grossistes.

Le Tribunal fait observer que, selon les éléments de preuve, les raccords de tuyauterie sont essentiellement un produit de base³⁵, que les marchandises chinoises et les marchandises de production nationale sont généralement de qualité comparable³⁶ et que les raccords de tuyauterie de production nationale et importés sont physiquement complètement interchangeables³⁷. De l'avis du Tribunal, à toutes fins pratiques, les marchandises importées et les produits nationaux ne se distinguent pratiquement pas les uns des autres. Par conséquent, les divers distributeurs essaient de se différencier auprès de leurs clients potentiels par leur service, leurs emballages, leur gamme de produits, etc. Cependant, quel que soit le distributeur, il s'agit essentiellement du même produit qui est vendu pour les mêmes utilisations finales. En ce sens, de l'avis du Tribunal, chaque raccord de tuyauterie importé de Chine qui est vendu ou mis en vente entre en concurrence directe avec les raccords de tuyauterie de production nationale.

En résumé, le Tribunal conclut que Canvil vend ses marchandises à tous les niveaux du circuit de distribution et qu'elle est fermement engagée dans ce modèle d'entreprise et de commercialisation³⁸. Le Tribunal conclut également que, pendant la période visée par l'enquête, il y a eu une augmentation importante du volume des importations des marchandises en question. De l'avis du Tribunal, les marchandises en question ont fait concurrence aux produits de Canvil et ont supplanté ses ventes à tous les niveaux du circuit de distribution, ainsi que les ventes de CapProducts et celles des fournisseurs des pays non en question, et ceci à un degré non négligeable.

Incidence des marchandises sous-évaluées sur les prix

Le Tribunal fait observer que la présente section examine la valeur moyenne des raccords de tuyauterie en les considérant comme une seule catégorie, ainsi que, lorsque cela se justifie, les prix de certaines composantes de cette catégorie, à savoir les raccords filetés, les manchons filetés et les raccords d'adaptateur. Le Tribunal fait également observer que les valeurs des raccords de tuyauterie suivent de près les valeurs des raccords filetés. La raison en est que, pendant la période visée par l'enquête, plus de 90 p. 100 du volume total des importations de raccords de tuyauterie en provenance de Chine³⁹ étaient des

34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 272.

35. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 à la p. 140.

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 267, 268; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 à la p. 139; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 427.

37. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-06.04A, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 140.

38. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 17 juin 2003 aux pp. 35, 36, 38-40.

39. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 104.21; *supra* note 21.

raccords filetés et environ 70 p. 100 de la production nationale de raccords de tuyauterie étaient constitués de raccords filetés⁴⁰.

En 2001, lorsque le volume des importations des marchandises en question a connu la croissance la plus importante de toute la période visée par l'enquête, augmentant de 268 p. 100 par rapport à l'année précédente, la valeur rendue moyenne unitaire de ces importations a subi un fléchissement substantiel, baissant d'environ 13 p. 100 par rapport à la valeur rendue moyenne unitaire de 2000. Bien que la valeur rendue moyenne unitaire des marchandises en question ait augmenté quelque peu en 2002 par rapport à 2001, elle a fléchi de nouveau au premier trimestre de 2003 pour demeurer à un niveau inférieur à celui où elle se trouvait lorsque les marchandises en question sont arrivées sur le marché pour la première fois en l'an 2000⁴¹.

Selon les données statistiques du Tribunal, la valeur rendue moyenne des importations des marchandises en question à leur point d'entrée en 2000 était plus de 20 p. 100 inférieure au prix de vente moyen de Canvil⁴². Au premier trimestre de 2003, cet écart de prix avait atteint plus de 40 p. 100 du fait que les prix de vente de Canvil avaient augmenté dans l'intervalle, tandis que les prix rendus des importations en provenance de Chine baissaient.

Examinant le prix de vente moyen des importations en provenance de Chine⁴³, le Tribunal fait remarquer qu'au début, en l'an 2000, ce prix était marginalement plus bas que le prix de vente moyen de Canvil. Cependant par la suite, et tout comme ce qui s'est passé pour les valeurs rendues, les prix de vente moyens des importations en provenance de Chine ont baissé, tandis que les prix de vente moyens de Canvil ont augmenté. Par conséquent, pendant la période qui a suivi l'année 2000, les prix de vente moyens des importations en provenance de Chine ont été de 10 à 30 p. 100 inférieurs à ceux de Canvil⁴⁴.

En plus des données globales ci-dessus, le Tribunal a également recueilli des données plus précises sur les prix de vente moyens de deux raccords filetés déterminés⁴⁵. La tendance des prix de ces produits a généralement suivi le même profil que les prix de vente moyens de tous les raccords de tuyauterie. Les prix nationaux ont augmenté quelque peu pendant la période visée par l'enquête, tandis que les prix des

40. Environ 50 p. 100 de la production de Canvil et presque 100 p. 100 de la production de CapProducts comprennent les raccords filetés (*Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 207).

41. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-06.01B, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 159.

42. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.01C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A aux pp. 168, 169.

43. Les prix de vente moyens des produits chinois sont les valeurs unitaires moyennes pondérées des marchandises chinoises qui sont vendues sur le marché canadien.

44. *Supra* note 42 à la p. 169. Le Tribunal observe que ce type de sous-cotation par la Chine est encore plus important pour CapProducts que pour Canvil.

45. Par exemple, les raccords filetés noirs normaux de 1/2 po par 2 po et de 1 po par 2 po. Les questionnaires du Tribunal demandaient également des renseignements particuliers sur les manchons filetés et les raccords d'adaptateur. Les données sur les manchons sont très limitées et ne permettent pas de discerner des tendances pour des produits déterminés, bien que les prix des importations en provenance de Chine aient été considérablement moins élevés que ceux de Canvil durant la même période. Les raccords d'adaptateur chinois représentaient moins de 4 p. 100 du volume total des importations des marchandises en question. La valeur moyenne des raccords d'adaptateur chinois était généralement moins élevée que celle des produits de Canvil pendant la période de l'enquête, mais le prix des raccords d'adaptateur chinois spécifiquement examinés dans le cadre de l'enquête était plus élevé que les prix des raccords d'adaptateur de Canvil (pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.02A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 100, 101; *supra* note 42 aux pp. 20, 21, 162; pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.03C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 62.40).

importations en provenance de Chine ont fléchi en 2001 par rapport à 2000 et sont demeurés aux prix nationaux ou à des prix inférieurs pour le reste de la période visée par l'enquête⁴⁶. Des données ont également été recueillies sur le prix de vente de deux raccords filetés à certains clients. Ici encore, les chiffres indiquent que les prix de vente les moins élevés à ces clients étaient, avec quelques exceptions, ceux des marchandises en question importées⁴⁷.

En plus des renseignements d'ordre quantitatif susmentionnés concernant les prix, le Tribunal a recueilli des renseignements d'ordre qualitatif dans ses questionnaires auprès des acheteurs sur les facteurs qui ont influencé leur choix de fournisseurs de raccords de tuyauterie – facteurs relatifs au prix et facteurs étrangers au prix. Selon ces renseignements, les quatre facteurs les plus importants pour décider du choix d'un fournisseur sont la qualité du produit, la régularité, les spécifications techniques et le prix, par ordre décroissant. La majorité des acheteurs estiment que les marchandises en question et les marchandises nationales sont « comparables » pour ce qui est des trois facteurs étrangers au prix⁴⁸. Cependant, plus de 80 p. 100 des acheteurs ont indiqué que, pour ce qui est du prix, les marchandises en question étaient préférables aux marchandises nationales⁴⁹. De l'avis du Tribunal, si les facteurs étrangers au prix sont généralement comparables, alors le prix devient clairement le facteur déterminant dans les décisions d'achat des acheteurs.

Les témoins du Tribunal, à savoir les témoins de Thorndale, Emco et Home Hardware, ont essentiellement corroboré les renseignements d'ordre qualitatif et quantitatif recueillis dans les questionnaires du Tribunal. En ce qui concerne la qualité, ces témoins ont confirmé que les produits de Canvil étaient de qualité comparable ou supérieure à celle des importations en provenance de Chine⁵⁰. En ce qui concerne le prix, c'est la raison pour laquelle Home Hardware a choisi de s'approvisionner en Chine directement⁵¹, et pour laquelle elle se tournera vers d'autres sources d'approvisionnement meilleur marché, si le prix des importations en provenance de Chine augmente du fait de ce recours antidumping⁵². Emco a également affirmé clairement qu'il y avait une différence de prix entre les importations en question et les marchandises de production nationale⁵³, quoique dans son cas, cela n'avait pas eu d'incidence sur sa décision d'approvisionnement parce que les raccords de tuyauterie ne représentent qu'une petite partie de son activité commerciale.

Selon le témoin de Thorndale, la société avait été un gros importateur de raccords filetés en provenance du Mexique pendant les années 1990 jusqu'à l'arrivée des importations en provenance de Chine en 2000. Avant l'arrivée des importations en provenance de Chine, Thorndale était en concurrence avec les producteurs nationaux dans un marché stable. Il a témoigné que, dans certains cas, les prix de Thorndale étaient légèrement inférieurs à ceux de Canvil, mais qu'ils étaient souvent les mêmes pour certains raccords filetés déterminés⁵⁴. Cependant, en 2000, les importations en provenance de Chine sont arrivées sur le

46. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 22.

47. *Ibid.* aux pp. 24, 25.

48. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-06-04A, dossier administratif, vol. 1.1A à la p. 142.

49. *Ibid.* à la p. 144.

50. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 aux pp. 386, 403, 404, 437.

51. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 437.

52. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-28.02, dossier administratif, vol. 5.4 à la p. 47.

53. Cependant, pour Emco, cela n'a pas suffi à la faire changer en faveur des raccords de tuyauterie d'importation parce que les raccords filetés ne représentent qu'une portion minuscule de son activité commerciale (*Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 403).

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 389.

marché canadien à des prix de 40 à 50 p. 100 inférieurs au prix rendu des importations de Thorndale en provenance du Mexique⁵⁵. Thorndale a témoigné que l'ampleur de la sous-cotation des prix des importations en provenance de Chine à leur arrivée sur le marché canadien en 2000 l'avait obligée à quitter le marché et qu'elle avait décidé de se retirer du commerce des raccords filetés en l'an 2000⁵⁶.

Le Tribunal fait observer que, selon les éléments de preuve présentés par Canvil, la valeur combinée de ses escomptes et de ses rabais, en terme de pourcentage du revenu de ses ventes, avait doublé entre 2000 et le premier trimestre de 2003⁵⁷. À l'automne 2002, Canvil a annoncé une majoration de 7 p. 100 pour couvrir l'augmentation de ses coûts⁵⁸, mais elle n'a pas pu l'appliquer à cause des prix des marchandises en question. En fait, un gros distributeur national, l'un des plus importants clients de longue date de Canvil, lui a fait savoir qu'une telle majoration pourrait l'amener à se tourner vers les importations⁵⁹. Canvil a également présenté des éléments de preuve pour illustrer la sous-cotation des importations des marchandises en question auprès de certains clients qui se sont tournés vers les importations⁶⁰. Ces éléments de preuve particuliers comprennent des compressions de prix et des sous-cotations à tous les niveaux du circuit de distribution, y compris les maîtres-distributeurs, les gros et les petits grossistes et détaillants. Le Tribunal conclut que globalement, les éléments de preuve présentés par Canvil sont convaincants⁶¹. Ce qu'ils indiquent au sujet des sous-cotations et de l'effet comprimant des prix des marchandises en question correspond aux éléments de preuve présentés par les témoins du Tribunal et par le témoin de l'autre producteur national, CapProducts⁶².

Le Tribunal fait remarquer que deux des gros importateurs des marchandises en question dans la présente affaire, BMI et Boshart, ne nient pas que les valeurs rendues des importations en provenance de Chine soient inférieures à la moyenne des prix de vente nationaux. Cependant, ils soutiennent qu'aux fins de l'analyse de l'incidence des prix des importations en provenance de Chine au Canada, il faut prendre en considération non pas les valeurs rendues mais les prix de vente⁶³. Dans ce contexte, ils affirment qu'en 2000-2001, lorsqu'ils ont commencé à importer de Chine, le prix auquel ils vendaient les marchandises en question à leurs clients, c.-à-d. leur prix de vente, est demeuré plus ou moins le même qu'avant 2000-2001. Bien que leurs coûts aient baissé parce que le prix des importations en provenance de Chine était plus bas que celui de leurs sources d'approvisionnement antérieures, comme le Mexique, ils n'ont pas fait profiter leurs clients de cette différence. Ils ont gardé cette différence pour eux, ce qui leur a permis d'augmenter leurs marges bénéficiaires, reflétant ainsi leur politique commerciale « acheter bon

55. *Ibid.* à la p. 388.

56. *Ibid.* à la p. 375.

57. Pièce du fabricant A-06 (protégée) à la p. 45, dossier administratif, vol. 12.

58. Pièce du fabricant A-08 (protégée) aux pp. 57, 83, dossier administratif, vol. 12.

59. *Ibid.* à la p. 57.

60. Pièce du fabricant A-08 (protégée) aux pp. 56-58 et pièces jointes 4-6 et 8 (protégées), dossier administratif, vol. 12.

61. Quelques questions ont été soulevées à propos des détails fournis par Canvil quant à certaines allégations relatives aux ventes que Noble lui aurait prises. Cependant, même si les détails de ces allégations sont incorrects (et le Tribunal ne rend pas de conclusion à cet égard), le point essentiel de ces allégations, à savoir que les décisions de Noble quant à ses sources d'approvisionnement sont déterminées par le prix, se retrouve dans la réponse de Noble au questionnaire du Tribunal destiné aux acheteurs sur les caractéristiques du marché (pièce du Tribunal NQ-2002-004-21.10, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 177) et dans le témoignage que Noble a fait devant le Tribunal (*Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 351).

62. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 209, 210, 230.

63. *Ibid.* aux pp. 270, 271.

marché et vendre cher»⁶⁴ [traduction]. Ils ont fait valoir qu'étant donné que le prix de vente des marchandises en question était le même que le prix des autres marchandises importées qui étaient déjà entrées en concurrence avec la branche de production plusieurs années avant l'arrivée des importations en provenance de Chine, ces prix de vente ne pouvaient pas avoir causé de dommage.

Le Tribunal n'accepte pas l'assertion selon laquelle ce sont les prix de vente et non pas les valeurs rendues qui sont les valeurs pertinentes pour évaluer l'effet des importations sous-évaluées des marchandises en question. Les deux valeurs sont pertinentes étant donné que la branche de production nationale vend à tous les niveaux du circuit de distribution. En fait, à la lumière des éléments de preuve, il apparaît que les maîtres-distributeurs, qui sont les importateurs principaux, étaient par le passé les clients principaux de la branche de production nationale⁶⁵. Les comparaisons de prix que font les maîtres-distributeurs (et les autres), quand ils décident d'acheter des raccords de tuyauterie de production nationale ou étrangers, sont basées sur la valeur rendue des importations⁶⁶. En effet, le témoin de BMI a témoigné que, si Canvil lui offrait le même prix que celui de ses fournisseurs chinois, il s'efforcera de devenir un maître-distributeur pour Canvil⁶⁷. Le témoin de Home Hardware a également témoigné que les importations des marchandises en question sont attirantes parce qu'elles permettent de faire des marges bénéficiaires plus importantes, ce qui permet à Home Hardware de recouvrer ses autres coûts et, le cas échéant, de verser le reste en dividendes à ses membres à la fin de l'année⁶⁸. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal est d'avis que le grand écart survenu pendant la période visée par l'enquête, entre les prix de vente nationaux et les valeurs rendues (ainsi que les prix de vente) des importations sous-évaluées en provenance de Chine, ont fortement contribué à pousser les acheteurs canadiens à choisir la Chine comme source d'approvisionnement de raccords de tuyauterie, plutôt que toute autre source nationale ou étrangère⁶⁹.

En outre, de l'avis du Tribunal, si le dumping a eu pour effet de faire augmenter les marges bénéficiaires brutes d'importateurs/distributeurs tels que BMI et Boshart, il leur a également donné un avantage concurrentiel. La raison en est que les fonds provenant de marges brutes plus élevées peuvent servir à financer et à apporter des améliorations à diverses activités commerciales connexes, telles que la commercialisation, l'emballage, la livraison et la distribution, et contribuer ainsi à enlever des contrats aux entreprises concurrentes. En effet, BMI et Boshart ont toutes les deux affirmé que leur force dans ces domaines les a aidées à augmenter leurs activités commerciales.

Enfin, en ce qui concerne les éléments de preuve présentés par BMI et Boshart visant à démontrer que l'établissement de leur prix de vente n'avait pas changé au cours de la période visée par l'enquête⁷⁰, le Tribunal fait observer que BMI et Boshart représentent moins de 40 p. 100 des importations totales des marchandises en question pendant cette même période⁷¹. Même si leurs prix de vente avant et après l'entrée

64. *Ibid.* à la p. 271.

65. *Supra* note 58 aux pp. 55, 56; pièce du fabricant A-04 (protégée) à la p. 30, dossier administratif, vol. 12.

66. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 309, 310.

67. *Ibid.* aux pp. 315, 316.

68. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 19 juin 2003 aux pp. 183, 184.

69. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.02C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 173 (manchons filetés); pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.03C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 62.40 (raccords d'adaptateur).

70. Pièces des importateurs C-03, C-05, F-06 et F-08, dossier administratif, vol. 13.

71. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.01A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 80.2; réponses aux questionnaires du Tribunal.

des importations en provenance de Chine sont demeurés fixes comme ils l'affirment⁷², rien ne prouve qu'il en est de même des autres importateurs. Au contraire, les données statistiques recueillies par le Tribunal montrent que le prix de vente moyen pour l'ensemble des marchandises en question a fléchi pendant la période visée par l'enquête⁷³, ce qui implique une baisse substantielle des prix de vente des importateurs qui ont choisi de ne pas participer à la procédure.

Le Tribunal fait observer que BMI et Boshart ont également soutenu que, bien que le prix soit un facteur, ce n'est pas le facteur le plus important quand il s'agit de faire une décision d'achat. À cet égard, elles ont présenté comme preuve une longue liste des problèmes qu'elles ont connus avec le service de Canvil, sa commercialisation, sa distribution, sa qualité, sa fiabilité, ses délais de livraison, ses taux d'exécution des commandes, le codage à barres, la palettisation et l'emballage⁷⁴. Noble a également mentionné avoir connu certains de ces problèmes⁷⁵.

Le Tribunal fait observer que Canvil a indiqué avoir essayé de régler ces problèmes dans la mesure de ses moyens⁷⁶. Canvil affirme être disposée à répondre aux besoins particuliers de ses clients, par exemple en ce qui concerne l'emballage, la palettisation et le codage à barres⁷⁷, si le client est disposé à payer des coûts supplémentaires pour ces services⁷⁸. En ce qui a trait à la qualité du produit, le taux de retour des clients insatisfaits de Canvil est très bas⁷⁹. Sur certains produits tels que les raccords d'adaptateur, les produits de Canvil sont supérieurs aux marchandises chinoises⁸⁰. Dans l'ensemble, les réponses aux questionnaires du Tribunal ainsi que les témoignages de plusieurs témoins révèlent que les produits de

72. Le Tribunal ne trouve pas clairs les renseignements fournis par BMI et Boshart sur l'établissement des prix. Bien que les éléments de preuve fassent état de prix fixes sur certains produits sélectionnés entre 2000 et le premier trimestre de 2003, la provenance de ces produits n'est pas claire. Par exemple, rien dans le dossier n'indique que BMI ait importé ou fourni des marchandises mexicaines en 2000. Par conséquent, les éléments de preuve ne permettent d'étayer aucune conclusion ou aucune comparaison relatives à la transition de leur source d'approvisionnement du Mexique à la Chine. Boshart vendait des raccords de tuyauterie mexicains en 2000 et des marchandises en question par la suite. Cependant, le prix de vente moyen des importations en provenance du Mexique, tel qu'il est rapporté par Boshart dans le questionnaire du Tribunal (pièce du Tribunal NQ-2002-004-16.08H (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 101.66, 101.67), est considérablement plus élevé que tous les prix de vente rapportés par Boshart dans les éléments de preuve précis qu'elle a présentés à cet égard (pièce de l'importateur F-06, dossier administratif, vol. 13).

73. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-06.01A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 104.9.

74. Pièces de l'importateur F-02 et F-04, dossier administratif, vol. 13.

75. Pièce de l'importateur G-02 aux pp. 5, 6, dossier administratif, vol. 13.

76. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 aux pp. 155-158, 160.

77. La question du codage à barres a été soulevée essentiellement à propos de la vente au détail. Le Tribunal ne considère pas cette question comme étant d'une importance cruciale à son analyse de dommage. Canvil offre le codage à barres aux clients qui le désirent et qui sont disposés à payer pour ce service (*Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 à la p. 102). Dans ce contexte, le Tribunal fait observer que le secteur de la vente au détail comprend une petite proportion (5 à 10 p. 100) du marché global des raccords de tuyauterie (*Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 359), que BMI ne vend aucun raccord fileté avec codage à barres (*Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 284) et que Boshart non plus, sauf pour une ligne de produit pour laquelle elle fait le codage à barres sur place (*Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 281, 319). De plus, le témoin de Home Hardware a indiqué que la société vendait des raccords de tuyauterie avec et sans les codes à barres.

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 101-102.

79. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-RI-01A (protégée), dossier administratif, vol. 10 à la p. 6.

80. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 aux pp. 183, 184.

Canvil sont comparables ou supérieurs aux marchandises chinoises en terme de qualité ainsi qu'en terme d'autres facteurs étrangers aux prix⁸¹. De l'avis du Tribunal, un bon nombre des problèmes mentionnés sont typiques des questions qui surviennent dans le cours normal des relations d'affaires entre un fournisseur et ses clients. Le Tribunal n'est pas convaincu que, dans la présente affaire, les problèmes aient nécessairement été prépondérants ou exceptionnels.

Le Tribunal fait observer que, selon une grande quantité d'éléments de preuve, les importateurs et les acheteurs se sont tournés vers les marchandises chinoises à cause du prix. Ces éléments de preuve comprennent les témoignages de Home Hardware, de Noble, de Thorndale, de BMI et de Boshart ainsi que celui des témoins de Canvil à propos de clients tels que Co-op fédéré⁸². Le Tribunal est d'avis que le prix n'est peut-être pas le seul facteur, mais c'est le facteur principal. À cet égard, les éléments de preuve montrent que BMI et Boshart n'avaient pas entendu parler de problème de qualité, de distribution ou de service avec CapProducts. Cependant, il semble qu'elles ne se soient pas enquis de la possibilité de s'approvisionner auprès de ce producteur national avant de délaisser les produits de Canvil et de se tourner vers les marchandises en question⁸³. Selon le témoin de Boshart, il n'y avait pas de raison d'envisager CapProducts parce que les prix des importations en provenance de Chine étaient considérablement meilleur marché⁸⁴.

De plus, les éléments de preuve montrent que, lorsque les prix de Canvil sont meilleur marché que les prix des importations en provenance de Chine, comme cela semble être le cas pour les raccords d'adaptateur, Boshart utilise volontiers Canvil comme son fournisseur principal⁸⁵. Comme cela a été noté précédemment, le témoin de BMI a affirmé que, si le prix le justifiait, la société ferait davantage d'efforts pour devenir le meilleur maître-distributeur de Canvil. De l'avis du Tribunal, ces éléments de preuve illustrent bien l'importance du prix dans la décision d'achat.

Le Tribunal fait observer que les relations d'affaires de BMI, de Boshart et de Noble avec Canvil sont compliquées par le fait que cette dernière vend à tous les niveaux du circuit de distribution et qu'elle utilise également un distributeur affilié, Mueller, pour offrir ses marchandises sur le marché. Ces parties qualifient d'« incohérente » la stratégie de distribution de Canvil. À leur avis, cela rend problématique la relation de tout distributeur avec Canvil car cette dernière est en concurrence avec sa propre entreprise de raccords de tuyauterie. Canvil a indiqué que sa politique est d'éviter de concurrencer consciemment ses clients et que, à sa connaissance, cela survient rarement⁸⁶. Le Tribunal fait observer que, bien que BMI et Boshart aient manifesté une certaine inquiétude quant à la concurrence avec Canvil, elles ont également soutenu ailleurs dans leurs exposés que la concurrence avec Canvil est négligeable. Le Tribunal fait également observer que les éléments de preuve n'indiquent aucune inquiétude semblable quant aux relations avec CapProducts.

81. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 293, 296, 309; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 aux pp. 350, 351, 386, 403, 404, 437.

82. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 308; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 aux pp. 376, 377, 426, 427, 437; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 102; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 164.

83. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 aux pp. 308, 309.

84. *Ibid.*

85. *Ibid.* aux pp. 309, 310. Comme cela a été noté précédemment, la qualité des raccords d'adaptateur chinois était également problématique.

86. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 aux pp. 193, 194.

En résumé, le Tribunal conclut que le prix des importations sous-évaluées en provenance de Chine a sapé et comprimé le prix des marchandises similaires de la branche de production nationale et que, bien qu'il y ait peut-être eu d'autres facteurs en présence, le prix est le facteur principal de l'augmentation soudaine des importations en provenance de Chine.

Incidence sur la branche de production nationale

Le Tribunal examinera maintenant la question de savoir quel a été l'impact de l'augmentation subite des importations en provenance de Chine à des prix considérablement sous-évalués sur le rendement de la branche de production nationale. À cet égard, les éléments de preuve montrent que la production de Canvil⁸⁷, le volume de ses ventes, les revenus de ses ventes et sa part de marché⁸⁸ ont fléchi considérablement entre 2000 et 2002. Bien que la production de Canvil ait connu une légère augmentation pendant le premier trimestre de 2003 par rapport au premier trimestre de l'année précédente, le volume de ses ventes et sa part de marché ont continué à baisser. De plus, entre 2000 et le premier trimestre de 2003, Canvil a fonctionné à des niveaux faibles et décroissants d'utilisation de sa capacité⁸⁹, quoiqu'une certaine capacité ait été ajoutée vers le fin de la période⁹⁰.

L'état des résultats des ventes nationales de marchandises similaires de Canvil indiquent que la société a commencé à perdre de l'argent sur la base du revenu net et sur la base de la marge bénéficiaire brute après 2000. Ces pertes ont augmenté de façon continue et substantielle pendant le premier trimestre de 2003⁹¹. En effet, selon le directeur d'usine de Canvil, la société perd de l'argent sur chaque raccord fileté et chaque manchon fileté qu'elle produit, et les bénéfices sur les raccords d'adaptateur ont été fortement comprimés⁹². Selon le contrôleur général de Canvil, les résultats pour le premier trimestre de 2003 indiquent que la situation financière de la société est « dangereuse » et qu'elle « va en s'aggravant »⁹³.

Le Tribunal fait observer que, selon les états financiers de Canvil, la cause principale de la détérioration du rendement d'exploitation pendant la période visée par l'enquête a été l'augmentation des coûts plutôt que la diminution des revenus. Par exemple, entre 2000 et 2002, le coût unitaire moyen des marchandises de Canvil a augmenté d'environ 30 p. 100, tandis que son revenu unitaire moyen demeurait plus ou moins inchangé⁹⁴. Selon le directeur général de Canvil, les augmentations du coût des tuyaux et du coût de l'énergie ont eu un effet considérable sur les coûts totaux pendant cette période⁹⁵. Pour illustrer l'ampleur et la progression de l'augmentation du coût des tuyaux, Canvil a déposé en preuve les factures d'achats de tuyaux qu'elle a effectués en 2001, 2002 et 2003⁹⁶. Au total, le contrôleur de Canvil estime que ces augmentations de coût, dans un contexte de compression des prix et des revenus, ont occasionné pour Canvil des pertes de près de 3 millions de dollars⁹⁷ pendant la période.

87. *Supra* note 17.

88. *Supra* note 23 aux pp. 164, 165.

89. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.04B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 160.

90. *Ibid.*

91. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-07.04A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1A à la p. 138.

92. Pièce du fabricant A-03 à la p. 31, dossier administratif, vol. 11.

93. Pièce du fabricant A-06 (protégée) à la p. 40, dossier administratif, vol. 12.

94. *Ibid.* à la p. 41.

95. Pièce du fabricant A-04 (protégée) à la p. 31, dossier administratif, vol. 12.

96. *Ibid.* aux pp. 34-36.

97. *Ibid.* aux pp. 41, 42.

Les parties s'opposant à des conclusions de dommage n'ont pas contesté que Canvil avait obtenu de mauvais résultats d'exploitation pendant la période visée par l'enquête. Mais elles ont soutenu que le faible rendement de Canvil était attribuable à des facteurs autres que le dumping.

À cet égard, elles ont tout d'abord fait valoir que le coût des tuyaux avait simplement suivi les variations cycliques normales pendant cette période, qu'il n'était pas exceptionnellement élevé et qu'en fait, depuis avril 2003, il était retombé à des niveaux plus bas. Pour étayer cette affirmation, elles ont déposé en preuve des renseignements tirés de revues professionnelles sur le coût des tuyaux aux États-Unis⁹⁸. Sur ce point, le Tribunal estime que les factures soumises à Canvil par son fournisseur canadien pour des achats réels de quantités et de qualités particulières de tuyaux sont plus pertinentes à l'analyse de dommage du Tribunal que les prix moyens de grandes catégories de tuyaux tirés de revues publiées aux États-Unis. De plus, les éléments de preuve de Canvil concernant les coûts des tuyaux correspondent mieux dans l'ensemble aux témoignages de CapProducts⁹⁹ et d'Emco¹⁰⁰.

Deuxièmement, BMI, Boshart et Noble ont soulevé des questions quant aux imputations de coûts faites par Canvil dans ses résultats financiers pour les marchandises similaires et les autres produits qu'elle fabrique. En particulier, elles ont soutenu que Canvil avait sur-imputé certains coûts aux marchandises similaires et sous-imputé certains coûts à d'autres marchandises. Le Tribunal fait observer que, pendant l'audience, le contrôleur de Canvil a fourni une explication détaillée des motifs des imputations faites entre les marchandises similaires et les autres marchandises dans les états financiers de Canvil. Cette explication a révélé, entre autres, que les marchandises similaires passaient par davantage de processus de production que les autres marchandises et que leurs coûts généraux et leurs coûts de main-d'œuvre étaient donc plus élevés que ceux d'autres marchandises. Par conséquent, il est justifié de leur imputer une proportion plus élevée des coûts généraux et des coûts de main-d'œuvre que ce qu'elles représentent par rapport à l'ensemble de la production¹⁰¹. Le Tribunal n'est pas convaincu que les imputations faites par Canvil aient été déraisonnables.

Troisièmement, BMI, Boshart et Noble ont fait observer que les états financiers de Canvil pour 2001 et 2002 pour l'ensemble des opérations de la société comprennent des renseignements sur les prévisions des coûts normaux d'exploitation et sur les écarts par rapport à ces prévisions¹⁰². À leur avis, certains de ces écarts par rapport aux coûts normaux sont vastes et inexplicables et montrent que Canvil est une société mal gérée qui a perdu le contrôle de ses coûts. Le Tribunal fait observer que les coûts normaux et les écarts portent sur la production combinée des marchandises similaires et des autres marchandises de Canvil, ce qui limite leur pertinence¹⁰³. Cela signifie qu'il se pourrait fort bien que certains des écarts relevés, ou même que tous les écarts relevés, soient le fait de questions relatives à d'autres produits fabriqués par Canvil¹⁰⁴. De toute façon, les écarts par rapport aux coûts normaux ne sont pas inhabituels en eux-mêmes. De plus, ils pourraient bien être, et sont souvent, causés par des facteurs extérieurs et indépendants du contrôle des gestionnaires. Pour ces raisons, le Tribunal n'est pas convaincu que ces écarts

98. Pièce de l'importateur C-09, dossier administratif, vol. 13.

99. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 19 juin 2003 à la p. 236.

100. *Ibid.* à la p. 412.

101. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 aux pp. 26-31.

102. Pièce du Tribunal NQ-2002-004-10.02 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 109-111.

103. Environ deux tiers de la production de Canvil est composée d'autres marchandises (*supra* note 17 aux pp. 71, 127).

104. Le Tribunal fait observer que la question des écarts n'a pas été soulevée auprès des témoins de Canvil pendant l'audience. Par conséquent, Canvil n'a pas eu la possibilité de fournir une explication.

soient indicatifs d'une cause importante de dommage pour Canvil, indépendamment du dommage causé par le dumping.

Les parties s'opposant à des conclusions de dommage ont aussi allégué que le mauvais rendement de Canvil pendant la période visée par l'enquête était attribuable à la concurrence au sein même de la branche de production. À cet égard, elles ont fait allusion à des ventes à certains clients que Canvil aurait perdus au profit de CapProducts. À ce sujet, le Tribunal fait observer que Canvil et CapProducts reconnaissent volontiers être entrées en compétition l'une avec l'autre, souvent pour obtenir les mêmes clients¹⁰⁵. Selon le témoin de CapProducts, il arrivait souvent que, d'un année à l'autre, les clients changent de fournisseur et fassent certains de leurs achats de raccords de tuyauterie soit chez Canvil soit chez CapProducts. Les deux compagnies ayant une « fabrication et des coûts » comparables, la concurrence était nez à nez¹⁰⁶ lorsqu'elles cherchaient à vendre au même client, avec des gains et des pertes de part et d'autre. Cependant, selon le témoin de CapProducts, chaque fois qu'il y avait des importateurs et les deux producteurs nationaux qui soumissionnaient, les importateurs l'emportaient toujours grâce à leurs prix¹⁰⁷. Ceci correspond aux éléments de preuve relatifs aux prix des importations dont il était question ci-dessus.

Le Tribunal fait observer que les volumes des ventes nationales combinés de Canvil et de CapProducts ont fléchi durant la période visée par l'enquête. Il est clair que la concurrence entre les deux sociétés portait sur un morceau de gâteau de plus en plus petit. De plus, CapProducts semble avoir eu une visibilité relativement faible sur le marché national au cours des dernières années. Un témoin a exprimé l'opinion qu'elle avait « disparu de la circulation quant au champ d'action de ses ventes »¹⁰⁸ [traduction]. Les éléments de preuve montrent également que, à la suite de l'acquisition de CapProducts par des intérêts aux États-Unis en 2002, ses ventes nationales de raccords de tuyauterie ont fléchi considérablement en pourcentage de ses ventes totales parce que ses exportations vers les États-Unis ont subi une forte augmentation. De l'avis du Tribunal, cet élément de preuve indique également que le mauvais rendement de Canvil pendant la période visée par l'enquête ne peut pas être attribué à la concurrence au sein de la branche de production.

Le Tribunal fait observer que Canvil n'obtient de mauvais résultats financiers que pour ce qui est de ses ventes nationales de marchandises similaires. Elle a fait des profits pendant la période visée par l'enquête – et elle en fait encore – sur ses ventes à l'exportation de marchandises similaires aux États-Unis où les prix, selon les éléments de preuve, sont bien meilleurs qu'au Canada¹⁰⁹. De plus, dans l'ensemble, les autres catégories de raccords et de produits que fabrique Canvil ont fait des profits alors même que la société perdait de l'argent sur ses ventes nationales de marchandises similaires. De l'avis du Tribunal, cela renforce encore le point de vue selon lequel les problèmes de Canvil quant aux marchandises similaires ne sont pas de son propre fait, mais ont été causés par l'augmentation subite d'importations très sous-évaluées en provenance de Chine depuis 2000.

En résumé, le Tribunal conclut à partir des éléments de preuve qui lui ont été fournis que Canvil a sous-utilisé sa capacité, qu'elle a perdu de la production, des volumes de ventes et de la part de marché et

105. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 17 juin 2003 à la p. 166; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 241.

106. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 18 juin 2003 à la p. 218.

107. *Ibid.* à la p. 241.

108. *Ibid.* à la p. 344.

109. Le 5 mars 2002, les États-Unis ont imposé des mesures de sauvegarde sur les raccords de carbone et d'alliages en provenance de Chine, sous la forme d'augmentations des droits de 13 p. 100, 10 p. 100 et 7 p. 100 *ad valorem* durant la première, la deuxième et la troisième années des mesures, respectivement.

qu'elle a subi une baisse de revenus et des pertes financières importantes. Bien que d'autres facteurs aient pu contribuer à cette situation, le Tribunal estime que les importations de produits sous-évalués en provenance de Chine ont causé à Canvil un dommage sensible¹¹⁰.

Exclusions

Il est bien établi que le Tribunal a le pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions aux termes du paragraphe 43(1) de la *LMSI*¹¹¹. Le Tribunal a accordé des exclusions dans certaines circonstances lorsque, par exemple, la branche de production nationale ne fabrique pas le produit particulier¹¹². Le Tribunal tient également compte d'autres facteurs, y compris la question de savoir s'il existe une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes¹¹³, si la branche de production nationale est un « fournisseur régulier » ou si elle fabrique normalement le produit¹¹⁴.

Schultz et Boshart ont toutes les deux demandé des exclusions pour les marchandises en question destinées au marché de détail. Plus précisément, Boshart a demandé que le Tribunal lui accorde une exclusion pour toutes les marchandises en question destinées au marché de détail, tandis que Schultz a demandé une exclusion seulement pour les raccords filetés, de longueur de près (*close*) de 12 pouces, présentés dans un emballage moulant et codés à barres, pour la vente exclusive au vaste niveau du circuit de distribution de détail. De plus, Schultz a demandé une exclusion pour les raccords filetés de 18 pouces à 72 pouces destinés au niveau de circuit de distribution de gros.

À propos de ces exclusions, Schultz et Boshart affirment toutes les deux qu'elles ne sont pas en concurrence avec Canvil pour ces produits donnés et à ces niveaux donnés du circuit de distribution. Leurs arguments sont fondés sur l'allégation que Canvil n'a pas la capacité de répondre rapidement à certaines exigences des clients, comme par exemple la livraison dans les 24 heures, le codage à barres et l'emballage au point de vente, tandis qu'elles sont en mesure de répondre à ces exigences. Dans ce contexte, le Tribunal conclut que les exclusions demandées ne sont pas justifiées, au motif que certains éléments de preuve au dossier indiquent que Canvil a des produits similaires qui sont vendus à tous les niveaux du circuit de distribution. De plus, le Tribunal fait observer que certains éléments de preuve indiquent que Canvil peut satisfaire à certaines ou à toutes les exigences concernant l'emballage, le codage à barres et la livraison. Finalement, le Tribunal fait observer qu'aucun élément de preuve n'indique que Canvil ne fabrique pas de raccords filetés aux dimensions spécifiques citées dans les demandes d'exclusion. Pour ces raisons, le Tribunal rejette les demandes d'exclusion relatives au marché de détail présentées par Schultz et Boshart.

En ce qui concerne la seconde demande d'exclusion de Schultz, relative aux raccords filetés de 18 pouces à 72 pouces destinés au niveau du circuit de distribution de gros, le Tribunal conclut que Schultz n'a pas fourni suffisamment de preuve pour le convaincre que Canvil ne fabrique pas et ne fournit pas ces produits donnés à ce niveau du circuit de distribution. Par conséquent, le Tribunal rejette également cette demande.

110. De l'avis du Tribunal, le dommage est sensible, que l'on considère la production de Canvil pour la consommation nationale ou sa production totale.

111. *Certaines tôles d'acier laminées à froid* (13 juillet 1994), CDA-93-1904-09 (Ch. 19 Groupe spécial) à la p. 54. Voir également *Hetex Garn A.G. c. Tribunal antidumping*, [1978] 2 C.F. 507 (C.A.).

112. Voir, par exemple, *Certaines tôles plates en acier au carbone et en acier allié laminées à chaud* (2 juillet 1999), NQ-98-004 (TCCE).

113. Voir, par exemple, *Barres rondes en acier inoxydable* (4 septembre 1998), NQ-98-001 (TCCE) [*Barres rondes*].

114. *Barres rondes*.

Les deux parties susmentionnées ont invoqué la décision du Tribunal dans *Raccords de tuyauterie à souder (TCCE)*¹¹⁵ comme base juridique à leurs demandes relatives au segment de la vente au détail du marché parce que, dans cette affaire, le Tribunal avait accordé une exclusion pour les produits destinés au marché de la climatisation et de la réfrigération. Les deux parties ont fait valoir que les circonstances des deux affaires étaient analogues. Le Tribunal fait observer que, dans *Raccords de tuyauterie à souder (TCCE)*, le Tribunal avait déclaré que la branche de production nationale n'affirmait pas que les marchandises exclues lui causaient un dommage et que les éléments de preuve n'indiquaient pas clairement si des producteurs nationaux fabriquaient ces marchandises. Dans cette affaire, le Tribunal avait conclu qu'on pouvait clairement distinguer les marchandises exclues du fait de leurs dimensions, de leur emballage et de leur étiquetage pour le marché de la climatisation et de la réfrigération.

En ce qui concerne les demandes d'exclusion de Schultz et de Boshart pour le segment du marché de détail, le Tribunal est d'avis que les faits dans la présente affaire sont différents de ceux de *Raccords de tuyauterie à souder (TCCE)*. En particulier, les éléments de preuve indiquent que les importations en provenance de Chine ont causé à Canvil un dommage à tous les niveaux du circuit de distribution, y compris celui du marché de détail. De plus, les éléments de preuve indiquent que Canvil fabrique des marchandises qui ressemblent de très près aux marchandises en question qui sont vendues au détail et qu'elle a la capacité d'offrir le codage à barres, les emballages spéciaux et autres services particuliers¹¹⁶. Pour ces raisons, le Tribunal est d'avis que le motif de l'exclusion accordé à *Raccords de tuyauterie à souder (TCCE)* ne s'applique pas en l'espèce.

CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut que les marchandises en question ont causé un dommage sensible à la branche de production nationale et qu'aucune exclusion n'est justifiée.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Zdenek Kvarda
Zdenek Kvarda
Membre

Ellen Fry
Ellen Fry
Membre

115. *Certains raccords de tuyauterie à souder* (18 octobre 1993) , NQ-93-001 (TCCE) [*Raccords de tuyauterie à souder (TCCE)*].

116. *Transcription de l'argumentation publique*, 20 juin 2003 aux pp. 17-18.