



Tribunal canadien du
commerce extérieur

Canadian International
Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN
DU COMMERCE
EXTÉRIEUR

Dumping et subventionnement

CONCLUSIONS ET MOTIFS

Enquête n° NQ-2009-005

Panneaux isolants en polyiso

*Conclusions rendues
le jeudi 6 mai 2010*

*Motifs rendus
le vendredi 21 mai 2010*

TABLE DES MATIÈRES

CONCLUSIONS.....	i
EXPOSÉ DES MOTIFS.....	1
RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC.....	2
PRODUIT.....	3
Définition du produit.....	3
Description du produit et renseignements sur le produit.....	3
Procédé de production.....	4
PRODUCTEURS NATIONAUX.....	4
IKO.....	4
JMC.....	5
ARC.....	5
IMPORTATEURS.....	5
ACHETEURS.....	5
PRODUCTEURS ÉTRANGERS.....	6
Atlas.....	6
Dow.....	6
Firestone.....	6
Hunter.....	6
JMUS.....	6
VENTES, COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION.....	7
PRIX.....	8
ANALYSE.....	9
Marchandises similaires et catégories de marchandises.....	9
Branche de production nationale.....	10
DOMMAGE.....	11
Analyse du dommage « n'eût été le dumping » causé par des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale.....	11
Panneaux isolants en polyiso non sous-évalués.....	12
Allégations de dommage.....	12
Volume d'importations des marchandises sous-évaluées.....	13
Effets des importations sous-évaluées sur les prix.....	15
Incidence des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale.....	19
Autres facteurs que le dumping.....	27
Conclusion relative au dommage.....	27
MENACE DE DOMMAGE.....	27
CONCLUSION.....	30

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

**LE DUMPING DE PANNEAUX D'ISOLATION THERMIQUE EN
POLYISOCYANURATE (POLYURÉTHANE MODIFIÉ), ALVÉOLAIRES,
RIGIDES ET REVÊTUS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS
D'AMÉRIQUE**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, afin de déterminer si le dumping de panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

À la suite de la publication d'une décision définitive datée du 6 avril 2010 rendue par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada selon laquelle les marchandises susmentionnées ont fait l'objet de dumping, et conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut par les présentes que le dumping des marchandises susmentionnées n'a pas causé un dommage ou un retard et ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

Stephen A. Leach

Stephen A. Leach
Membre président

Diane Vincent

Diane Vincent
Membre

Pasquale Michael Saroli

Pasquale Michael Saroli
Membre

Dominique Laporte

Dominique Laporte
Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 7 au 9 avril 2010

Membres du Tribunal : Stephen A. Leach, membre président
Diane Vincent, membre
Pasquale Michael Saroli, membre

Directeur de la recherche : Audrey Chapman

Agents principaux de la recherche : Josée St-Amand
Nadine Apollon-Cabana

Agents à la recherche statistique : Marie-Josée Monette
Dominique Thibault

Agent de soutien à la recherche statistique : Mark Sullivan

Économiste principal : Simon Glance

Conseiller juridique pour le Tribunal : Eric Wildhaber

Gestionnaire, Bureau du greffe : Michel Parent

Agent du greffe : Cheryl Unitt

PARTICIPANTS :**En faveur de la plainte****Producteur national**

IKO Sales Limited

Conseillers/représentantsMark N. Sills
Sarah Turney
Anthony T. Eyton
Ron W. Erdmann
Vincent Gaudreau**Contre la plainte****Producteur national/importateurs/exportateurs/
autres**

Johns Manville Canada Inc.

Convoy Supply Ltd.

Firestone Building Products Company

Hunter Panels LLC

Carlisle Construction Materials Incorporated

Wallace Construction Specialties Ltd.

Conseillers/représentantsC.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Corinne Brûlé

Geoffrey C. Kubrick

Greg Kanargelidis
Courtney FitzpatrickDalton Albrecht
Katherine Xilinas
Tarsem BasraonDalton Albrecht
Tarsem Basraon

Norman Wallace

**Parties qui n'ont déposé que des demandes
d'exclusion de produits**

Wellons Canada Corp.

Dow Chemical Canada ULC/The Dow Chemical
Company**Conseillers/représentants**Wyatt Holyk
Wayne SmithBrenda C. Swick
Simon V. Potter
Orlando E. Silva**TÉMOINS :**Saul Koschitzky
Président
IKO Sales LimitedAndrew Soward
Contrôleur de la gestion
IKO Industries LimitedKelly Kambs
Directrice commerciale, Systèmes de couverture
Johns ManvilleAli Nanji
Président et propriétaire
Convoy Supply Ltd.Allen M. Sopko
Directeur de la commercialisation de l'isolation
Firestone Building Products CompanyAlma Garnett
Vice-présidente, Ventes et commercialisation
Hunter Panels LLCJohn Anhang
Contrôleur des finances et de la production
IKO Industries LimitedBob MacDonald
Directeur commercial — Canada
IKO Sales LimitedL.A. Mitchell
Directrice de la fixation des prix
Groupe de systèmes de couverture
Johns ManvilleAyaz Velji
Convoy Supply Ltd.Stephen F. Schwar
Directeur, Ventes nationales
Carlisle SynTecNorman W. Wallace
Président
Wallace Construction Specialties Ltd.

Veuillez adresser toutes les communications au :

Secrétaire
Tribunal canadien du commerce extérieur
Standard Life Centre
333, avenue Laurier Ouest
15^e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0G7Téléphone : 613-993-3595
Télécopieur : 613-990-2439
Courriel : secretaire@tcce-citt.gc.ca

EXPOSÉ DES MOTIFS

1. Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹, afin de déterminer si le dumping de panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus (polyiso), originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (États-Unis) (les marchandises en question) a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

2. Le 8 octobre 2009, le président de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), à la suite d'une plainte déposée par IKO Sales Limited (IKO) de Toronto (Ontario), ouvrait une enquête pour déterminer si les marchandises en question avaient été sous-évaluées. À l'origine, la plainte était appuyée par l'une des deux autres sociétés qui produisent des panneaux isolants en polyiso au Canada, Johns Manville Canada Inc. (JMC). Au cours de l'enquête du Tribunal, JMC a modifié sa position et déposé des observations à l'encontre des conclusions de dommage ou de menace de dommage. Une troisième société, Atlas Roofing Corporation (Atlas), établie aux États-Unis, produit également des panneaux isolants en polyiso au Canada. Atlas n'a pas fait connaître sa position dans cette enquête.

3. Le 9 octobre 2009, aux termes du paragraphe 34(2) de la *LMSI*, le Tribunal publiait un avis informant les parties intéressées qu'il avait ouvert une enquête préliminaire de dommage afin de déterminer si les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage ou un retard ou menaçait de causer un dommage. Le 7 décembre 2009, aux termes du paragraphe 37.1(1), le Tribunal rendait une décision provisoire de dommage, selon laquelle les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage.

4. Le 6 janvier 2010, l'ASFC rendait une décision provisoire de dumping à l'égard des marchandises en question. À la suite de son enquête préliminaire, l'ASFC était convaincue que les marchandises en question avaient été sous-évaluées, que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume des marchandises sous-évaluées n'était pas négligeable.

5. Le 7 janvier 2010, le Tribunal publiait un avis d'ouverture d'enquête². La période visée par l'enquête (PE) du Tribunal s'étend sur trois années complètes, du 1^{er} janvier 2007 au 31 décembre 2009. Dans son enquête, le Tribunal a demandé aux producteurs nationaux, aux importateurs, aux acheteurs et aux producteurs étrangers de panneaux isolants en polyiso de remplir des questionnaires. En s'appuyant sur les réponses aux questionnaires et sur les autres renseignements versés au dossier, le personnel du Tribunal a préparé des rapports du personnel préalable à l'audience public et protégé.

6. Le 12 février 2010, le Tribunal envoyait une ordonnance à IKO, JMC et Atlas leur demandant de fournir, dans leurs réponses aux questionnaires à l'intention des producteurs nationaux, leurs « valeurs de vente nettes rendues » en fonction de la « livraison aux distributeurs » plutôt que sur la base « à l'usine ». Les trois sociétés se sont conformées à cette demande et leurs réponses ont été reçues à temps.

7. Le 6 avril 2010, l'ASFC rendait une décision définitive de dumping, qui confirmait que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume de marchandises en question sous-évaluées n'était pas négligeable.

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

2. *Gaz. C.* 2010.I.50.

8. Une audience comportant des témoignages publics et à huis clos a été tenue à Ottawa (Ontario) du 7 au 9 avril 2010.

9. IKO a déposé un exposé écrit, fourni des éléments de preuve et présenté des arguments à l'appui soit des conclusions de dommage soit des conclusions de menace de dommage. Elle était représentée par des conseillers juridiques et a fait entendre des témoins à l'audience.

10. Un producteur national et plusieurs importateurs et producteurs nationaux ont déposé des exposés à l'encontre des conclusions de dommage. Johns Manville (JMUS) et JMC, Convoy Supply Ltd. (Convoy), Firestone Building Products Company (Firestone), Hunter Panels LLC (Hunter) et Carlisle Construction Materials Incorporated (auparavant appelée Carlisle SynTec) (Carlisle) ont déposé des exposés, fourni des éléments de preuve et présenté des arguments à l'encontre des conclusions de dommage. Ces sociétés étaient représentées par des conseillers juridiques et ont fait entendre des témoins à l'audience. Dow Chemical Canada ULC (Dow Canada)/The Dow Chemical Company (Dow) a déposé un exposé et présenté des arguments à l'appui de ses demandes d'exclusion de produit. Dow était représentée par un conseiller à l'audience. Wallace Construction Specialties Ltd. (Wallace) a déposé un exposé, fourni des éléments de preuve et s'est représentée elle-même à l'audience. Wellons Canada Corp. (Wellons) n'a pas comparu à l'audience mais a déposé un exposé à l'appui de ses demandes d'exclusion de produit.

11. Dans son avis d'ouverture d'enquête, le Tribunal a indiqué la marche à suivre pour déposer des demandes d'exclusion de certains produits. Le Tribunal a reçu 13 demandes d'exclusion de quatre parties : Dow, Firestone, Hunter et Wellons. IKO s'est opposée à trois des demandes d'exclusion de produit, notamment aux demandes présentées par Firestone relativement au panneau isolants en polyiso (plat et effilé) Firestone Resista^{MC}, au panneau effilé ISO 95+^{MC} GL de Firestone et aux systèmes de couverture de Firestone.

12. Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les dossiers public et protégé de l'enquête préliminaire de dommage (PI-2009-004), les réponses publiques et protégées aux questionnaires, les versions publiques et protégées du rapport du personnel préalable à l'audience, les demandes de renseignements et les réponses afférentes, les documents relatifs au processus d'exclusion de produit, les déclarations des témoins, toutes les autres pièces déposées par les parties et le Tribunal au cours de l'enquête de même que la transcription de l'audience. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement en matière de confidentialité ont eu accès aux pièces protégées.

13. Le Tribunal rendait ses conclusions le 6 mai 2010.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC

14. Le 6 avril 2010, l'ASFC établissait que 97,8 p. 100 des marchandises en question dédouanées au Canada du 1^{er} octobre 2008 au 30 septembre 2009 avaient été sous-évaluées et que la marge moyenne pondérée globale de dumping était de 21,9 p. 100 exprimée en pourcentage du prix à l'exportation. L'ASFC a conclu que la marge de dumping n'était pas minimale³.

3. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-04, dossier administratif, vol. 1 à la p. 104.9; pièce du Tribunal NQ-2009-005-04D, dossier administratif, vol. 1 à la p. 104.63.

15. Le tableau suivant montre les marges moyennes pondérées respectives de dumping des producteurs américains, exprimées en pourcentage du prix à l'exportation telles que calculées par l'ASFC⁴.

Marges de dumping	
Exportateurs	Marges de dumping
Atlas Roofing Corporation	7,8 %
Carlisle SynTec Inc.	15,9 %
Construction Materials International, Inc.	0,0 %
Dow Chemical Company	0,0 %
Firestone Building Products Inc.	15,9 %
Hunter Panels LLC	8,9 %
Johns Manville	23,8 %
Tous les autres exportateurs	168,9 %

PRODUIT

Définition du produit

16. Les marchandises en question sont définies comme suit :

Panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis.

Description du produit et renseignements sur le produit

17. Les panneaux isolants en polyiso sont le principal produit isolant d'application commerciale pour les toits et les murs. D'une façon générale, les panneaux isolants en polyiso sont faits d'une mousse ayant les mêmes propriétés physiques, qu'ils servent dans les toitures ou les murs. Habituellement, les différences entre les deux utilisations ont uniquement trait à l'épaisseur, au type de revêtement (matériau collé sur les deux côtés de l'âme en mousse des panneaux) et aux dimensions des panneaux.

18. Les panneaux isolants en polyiso pour les toits sont généralement offerts dans les dimensions suivantes : 3 pi x 4 pi, 4 pi x 4 pi et 4 pi x 8 pi. L'épaisseur des panneaux varie de 1 à 4 pouces. Ces panneaux peuvent aussi être obtenus dans d'autres dimensions et épaisseurs sur demande. Ces panneaux servent principalement dans la construction d'édifices commerciaux. Le produit est aussi disponible en panneaux effilés qui sont utilisés dans des toits en pente isolés préfabriqués pour assurer un drainage dirigé.

19. Les panneaux isolants en polyiso pour les murs sont généralement offerts dans les dimensions suivantes : 4 pi x 8 pi et 4 pi x 9 pi. L'épaisseur des panneaux varie de un à quatre pouces. Ces panneaux peuvent aussi être obtenus dans d'autres dimensions et épaisseurs sur demande, comme les panneaux utilisés dans les toits. En général, ces panneaux servent dans la construction des murs de résidences et d'autres édifices.

4. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-04D, dossier administratif, vol. 1 à la p. 104.67.

Procédé de production

20. Les principaux ingrédients dans les panneaux isolants en polyiso sont le polyol de polyester aromatique (polyol), l'isocyanurate (MDI) et un gonflant, qui est habituellement du pentane. Parmi les autres ingrédients, il y a un matériau de revêtement, un ignifuge, un surfactant et trois différents catalyseurs servant à déclencher et contrôler les réactions chimiques qui ont lieu dans la fabrication des panneaux isolants en polyiso⁵. Toutes les matières premières, sauf le matériau de revêtement, sont des liquides. Elles sont livrées à l'usine en wagons, en camions-citernes ou en conteneurs. Les matières premières sont transférées des wagons et des camions-citernes à des réservoirs d'entreposage dans l'usine.

21. Le polyol, l'ignifuge, le surfactant et les catalyseurs sont mélangés. La température et la pression du mélange sont attentivement contrôlées. Les pressions et les températures du MDI et du pentane sont aussi contrôlées attentivement. Le mélange de polyol, le MDI et le pentane sont ensuite combinés sous haute pression et versés sur une « table de coulée ». Le mélange se glisse entre deux revêtements, qui sont sur une contre-colleuse continue à doubles courroies, et est collé aux revêtements en question. Les revêtements se distinguent par leur perméabilité à la vapeur d'eau et leur composition varie suivant l'application dans la construction.

22. À la sortie de la contre-colleuse, le panneau est ébarbé afin de lui donner la bonne largeur et coupé à la longueur voulue. Le produit est ensuite emballé et entreposé pendant une période de deux à quatre jours où il sèche avant d'être expédié.

PRODUCTEURS NATIONAUX

23. Il existe trois producteurs nationaux de panneaux isolants en polyiso au Canada, notamment IKO, JMC et Atlas Roofing Canada (ARC). Ces trois sociétés ont fourni des réponses complètes au questionnaire du Tribunal à l'intention des producteurs.

IKO

24. IKO est une société canadienne privée dont le siège social est situé à Toronto (Ontario). IKO et ses sociétés affiliées, le Groupe IKO, fabriquent, vendent et distribuent une vaste gamme de produits de couverture au Canada ainsi qu'aux États-Unis, en Europe et sur d'autres marchés internationaux.

25. IKO fait partie de l'industrie du polyiso au Canada grâce à trois filiales en propriété exclusive : 1) Canroof Corporation Inc. (Canroof), qui fabrique des panneaux isolants en polyiso pour les toitures et des panneaux isolants en polyiso pour les murs à son usine de Brampton (Ontario) et a débuté la production à Brampton en 2000 pour servir l'est du Canada (à l'est du Manitoba); 2) IG Machine & Fibers Ltd. (IG Machine), qui fabrique des panneaux isolants en polyiso pour les toitures et des panneaux isolants en polyiso pour les murs à son usine de High River (Alberta) et a débuté la production en 2005 pour servir l'Ouest canadien; 3) IKO Industries Ltd., située à North York (Ontario), qui achète des panneaux isolants en polyiso fabriqués par Canroof and IG Machine et les vend à des distributeurs à la grandeur du Canada. Ces distributeurs les revendent à leur tour à des entrepreneurs de couverture et de bâtiment.

5. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-01A, dossier administratif, vol. 1 à la p. 42. Dans son exposé des motifs, l'ASFC a fait savoir que tous les gros producteurs en Amérique du Nord utilisent une technologie manufacturière comparable et que les principaux intrants chimiques (MDI, polyol et gonflant) sont généralement obtenus des mêmes fournisseurs de produits chimiques.

26. En 2009, près des trois quarts des ventes nationales de panneaux isolants en polyiso ont été faites dans l'est du Canada. IKO est essentiellement le seul producteur national qui vend des panneaux isolants en polyiso dans l'Ouest canadien. Pendant la PE, IKO a exporté des panneaux isolants en polyiso pour les toitures provenant de son installation de production située à Brampton vers le nord-ouest des États-Unis. IKO n'a pas importé les marchandises en question.

JMC

27. JMC fabrique des panneaux isolants en polyiso pour les toitures et des panneaux isolants en polyiso pour les murs à Cornwall (Ontario). C'est une filiale en propriété exclusive de JMUS, société américaine située à Denver, au Colorado. En 1998, JMC a acheté l'actif d'Exeltherm Inc.⁶, y compris l'usine de Cornwall.

28. JMC sert principalement l'est du Canada en panneaux isolants en polyiso pour les toitures et en panneaux isolants en polyiso pour les murs, soit près de 100 p. 100 des ventes nationales de panneaux isolants en polyiso effectuées dans l'est du Canada en 2009. Pendant la PE, JMC a exporté des panneaux isolants en polyiso pour les toitures et des panneaux isolants en polyiso pour les murs vers les États-Unis. Elle n'a pas importé les marchandises en question.

ARC

29. ARC est la propriété d'Atlas, société américaine dont le siège social est situé à Atlanta, en Géorgie. Elle est la propriété exclusive de Hood Companies Inc., située à Hattiesburg, au Mississippi. Atlas possède six installations de production de panneaux isolants en polyiso aux États-Unis et une à Toronto (Ontario). ARC a débuté la production de panneaux isolants en polyiso au Canada en 1999.

30. ARC sert l'est du Canada depuis son usine située à Toronto, soit près de 100 p. 100 de ses ventes de panneaux isolants en polyiso effectuées dans l'est du Canada en 2009. Pendant la PE, l'usine de Toronto a exporté des panneaux isolants en polyiso pour les toitures et des panneaux isolants en polyiso pour les murs vers les États-Unis. Elle n'a pas importé les marchandises en question.

IMPORTATEURS

31. Le Tribunal a demandé à 11 importateurs de panneaux isolants en polyiso de remplir un questionnaire à l'intention des importateurs. Il a reçu les questionnaires remplis de neuf importateurs, dont une réponse spontanée. Ces sociétés sont Beacon Roofing Supply Canada Company, de Montréal (Québec), Brock White Canada Company, de Winnipeg (Manitoba), CanWel Building Materials Ltd., de Vancouver (Colombie-Britannique), Convoy, de Surrey (Colombie-Britannique), Dow Canada, de Calgary (Alberta), Everest Supply Inc., de Mississauga (Ontario), Patene Building Supplies Ltd., de Guelph (Ontario), Steels Industrial Products Ltd., de Surrey, et Wallace, de Saskatoon (Saskatchewan). Parmi les trois autres sociétés, l'une d'elles a fourni une réponse incomplète inutilisable et les deux autres importateurs n'ont pas répondu au questionnaire du Tribunal.

ACHETEURS

32. Le Tribunal a demandé à 29 sociétés de remplir un questionnaire sur les caractéristiques du marché. Au total, il a reçu 22 réponses utilisables, dont trois réponses spontanées. En tout, 18 acheteurs se sont identifiés comme des grossistes-distributeurs, 2 comme des entrepreneurs, 1 comme importateur et 1 comme fabricant.

6. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-11.01, dossier administratif, vol. 3 à la p. 21.

PRODUCTEURS ÉTRANGERS

33. Le Tribunal a demandé à 24 sociétés des États-Unis de remplir un questionnaire à l'intention des producteurs étrangers. Il a reçu neuf réponses, notamment cinq réponses complètes⁷ et quatre réponses de sociétés qui ont mentionné ne pas être des producteurs de panneaux isolants en polyiso.

Atlas

34. Les six installations de production de panneaux isolants en polyiso d'Atlas aux États-Unis sont en mesure de produire les marchandises en question pour le marché canadien mais, au cours de la PE, une seule usine, située à Denver, a exporté les marchandises en question au Canada. Cent pour cent des ventes de panneaux isolants en polyiso d'Atlas à destination du Canada étaient effectuées dans l'Ouest canadien.

Dow

35. Le siège social de Dow est situé à Midland, au Michigan. Elle compte environ 150 établissements de fabrication dans 35 pays de par le monde. Dow est propriétaire exclusif de Dow Canada, importateur-distributeur de panneaux isolants en polyiso. Dow exporte des panneaux isolants en polyiso pour les murs vers l'est et l'ouest du Canada depuis deux usines de production de polyiso situées aux États-Unis. La majeure partie des ventes de panneaux isolants en polyiso de Dow destinés au Canada étaient effectuées dans l'Ouest canadien.

Firestone

36. Le siège social de Firestone est situé à Indianapolis, en Indiana. Firestone possède huit usines aux États-Unis qui produisent des panneaux isolants en polyiso. Pendant la PE, six usines ont exporté des panneaux isolants en polyiso pour les toitures vers l'est et l'ouest du Canada, la plus grande partie des ventes étant destinée à l'est du pays.

Hunter

37. Hunter est située à Carlisle, en Pennsylvanie, et est la propriété exclusive de Carlisle Corporation, du Delaware. La société possède six usines d'un bout à l'autre des États-Unis, dont quatre ont exporté des panneaux isolants en polyiso pour les toitures vers l'est et l'ouest du Canada, une partie importante des ventes étant destinée à l'est du pays.

JMUS

38. JMUS est située à Denver. Elle est propriétaire exclusive de JMC. JMUS possède quatre usines aux États-Unis qui produisent des panneaux isolants en polyiso. Pendant la PE, trois usines ont exporté des panneaux isolants en polyiso pour les toitures vers le Canada, surtout vers l'Ouest canadien⁸.

7. Atlas, Firestone, Hunter, JMUS et Dow.

8. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-RI-02A (protégée), dossier administratif, vol. 10 à la p. 6; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, à la p. 284-285.

VENTES, COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

39. En général, les producteurs nationaux et étrangers vendent des panneaux isolants en polyiso à des grossistes-distributeurs de matériaux de construction et de toiture qui, à leur tour, les vendent à des entrepreneurs et des utilisateurs finals. De nombreux grossistes-distributeurs importent les marchandises en question et les achètent de fabricants nationaux.

40. Les grossistes-distributeurs vendent des panneaux isolants en polyiso de deux façons : 1) comme un produit distinct et/ou 2) comme une partie d'un système de couverture complet.

41. Le panneau isolants en polyiso est une composante d'un système de couverture complet qui comprend, entre autres choses, un pare-vapeur, un isolant, un panneau de couverture, une membrane pour toiture, des attaches, des adhésifs et des accessoires. Trois types de systèmes de couverture commerciale sont disponibles au Canada : 1) les systèmes multicouches, 2) les systèmes de couverture en bitume modifié et 3) les systèmes de couverture unicouches⁹. Tous les fabricants ne produisent pas toutes les composantes de ces systèmes.

42. Les panneaux isolants en polyiso sont habituellement achetés en fonction des normes spécifiques exigées pour un projet donné. Ces normes ont trait à la protection mise à l'essai contre divers éléments tels que le feu, la moisissure et le soulèvement sous l'action du vent. Les mêmes normes internationales et services de mise à l'essai des produits en polyiso sont utilisés au Canada et aux États-Unis et les garanties offertes par les fabricants et les associations canadiennes reposent sur ces normes et ces essais.

43. Factory Mutual Global (FM) et Underwriters' Laboratories of Canada, Inc. (ULC) sont des organismes internationaux qui fournissent des services d'essai de systèmes de couverture élaborés et d'assemblages de différentes composantes, ainsi que l'attestation que ces derniers respectent certaines normes minimales. Par exemple, le FM offre des services d'essai et de classement relatifs au soulèvement sous l'action du vent, tandis qu'ULC offre des services d'essai et de classement de la résistance au feu. L'American Society for Testing and Materials (ASTM) offre également des indicateurs de la qualité, des caractéristiques et du rendement qui s'appliquent aux panneaux isolants en polyiso, en ce qui concerne la compressibilité, la résistance à la compression, la résistance à la moisissure, l'absorption d'eau, la stabilité dimensionnelle et le respect des spécifications.

44. Les fabricants de panneaux isolants en polyiso et les associations provinciales de couvreurs au Canada offrent des garanties sur les panneaux isolants en polyiso et/ou les systèmes de couverture complets. Les garanties et les normes des systèmes de couverture jouent un rôle important dans l'industrie de la couverture, puisque les consommateurs considèrent leur système de couverture comme un investissement et

9. Pièce du fabricant A-05 au para. 7, dossier administratif, vol. 11. Les systèmes multicouches comprennent des couches répétées d'asphalte et de feutre pour toiture. L'asphalte est utilisée entre les couches de feutre, tant comme agent d'adhésion que comme agent hydrofuge. Le feutre se compose de feuilles de papier fort ou de fibre de verre enduites de bitume. Les systèmes de couverture en bitume modifié sont habituellement composés de deux épaisseurs de matériau, comme du polyester ou de la fibre de verre, qui sont enduites de bitume chimiquement modifié (pour améliorer les propriétés physiques du bitume). Les agents modifiants les plus courants sont le polypropylène atactique et le styrène-butadiène séquencés. Les systèmes de couverture unicouches sont des membranes manufacturées appliquées en une seule couche sur tout le toit. Les feuilles de membrane sont déposées sur le toit et les coutures entre les feuilles sont thermoscellées. Ces systèmes ne contiennent pas de bitume. Les membranes unicouches sont habituellement faites de un des trois composés chimiques suivants : la polychlorure de vinyle, la polyoléfine thermoplastique ou le terpolymère d'éthylène-propylène-diène.

souhaitent qu'un certain niveau de rendement soit garanti pendant une certaine période. Voilà pourquoi les fabricants passent beaucoup de temps et consacrent beaucoup d'argent afin de respecter les normes et d'obtenir l'approbation des associations provinciales.

45. Certains fabricants américains et canadiens offrent des garanties sur leurs panneaux isolants en polyiso ainsi que des garanties complètes sur leurs propres marques de systèmes de couverture, afin de maintenir ou d'augmenter leur part du marché et d'assurer la satisfaction des consommateurs. Par exemple, Soprema Inc. (Soprema), Firestone, JMUS et Carlisle offrent des garanties complètes sur leurs systèmes de couverture¹⁰. Parfois, certains fabricants autorisent l'utilisation d'autres composantes préapprouvées dans leurs systèmes qui sont couverts par une garantie complète; par exemple, l'utilisation des produits en polyiso de JMC est approuvée dans les systèmes de couverture de Soprema et de Carlisle¹¹ et celle des produits en polyiso d'IKO est approuvée dans le système de couverture de GenFlex, LLC, un fabricant de systèmes unicouches¹².

46. Les quatre associations provinciales suivantes au Canada offrent des garanties sur des systèmes de couverture préapprouvés et mis à l'essai : la Roofing Contractors Association of British Columbia, l'Alberta Roofing Contractors Association, l'Ontario Industrial Roofing Contractors Association et l'Association des maîtres couvreurs du Québec¹³. Pour obtenir l'approbation de ces garanties, certaines normes du FM et d'ULC doivent être respectées¹⁴. Les systèmes de couverture sont évalués pendant une période maximale de deux ans avant d'être approuvés par ces associations. Les panneaux isolants en polyiso, qui sont intégrés comme des composantes dans les systèmes de couverture approuvés, sont couverts par les garanties de ces systèmes¹⁵.

47. Les distributeurs déterminent comment ils commercialisent et vendent leurs produits. Certains se spécialisent dans la vente de systèmes de marque entièrement garantis, d'autres offrent une gamme de produits de divers fabricants qui sont compatibles, tant pour les normes que pour les garanties, lorsqu'ils sont utilisés ensemble dans un système préapprouvé¹⁶.

PRIX

48. Le prix des panneaux isolants en polyiso figure habituellement sur les listes de prix publiées qui sont généralement ajustées pour tenir compte des remises de fin d'année, des remises sur quantité, des allocations pour devises et/ou de la majoration.

49. La plupart des acheteurs négocient les prix avec leurs fournisseurs en fonction de l'information commerciale disponible. De plus, les acheteurs peuvent demander des propositions de prix et avoir recours à un appel d'offres. L'utilisation de marchés à terme n'est pas une pratique courante dans cette industrie.

10. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 309-310, 368.

11. *Ibid.* à la p. 262-263.

12. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 49.

13. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 306.

14. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 15-16.

15. *Ibid.* aux pp. 54-55.

16. *Ibid.* aux pp. 16, 46; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2009, aux pp. 308-310.

ANALYSE

50. Aux termes du paragraphe 42(1) de la *LMSI*, le Tribunal doit faire enquête afin de déterminer si le dumping des marchandises en question a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Le paragraphe 2(1) définit le terme « dommage » comme « [l]e dommage sensible causé à une branche de production nationale ». Par ailleurs, l'expression « branche de production nationale » est définie comme « [...] l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires. Peut toutefois en être exclu le producteur national qui est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou qui est lui-même un importateur de telles marchandises. »

51. Par conséquent, le Tribunal doit d'abord déterminer ce qui constitue des « marchandises similaires ». Il déterminera ensuite ce qui constitue la « branche de production nationale » pour l'application de son analyse du dommage.

52. Enfin, le Tribunal déterminera si le dumping des marchandises en question a causé un dommage à la branche de production nationale.

53. En effectuant son analyse du dommage, le Tribunal examinera aussi d'autres facteurs qui sont allégués avoir eu une incidence sur la branche de production nationale pour que tout dommage causé par de tels facteurs ne soit pas attribué aux effets du dumping des marchandises en question.

54. Si le Tribunal conclut à l'absence de dommage, il déterminera ensuite s'il existe une menace de dommage¹⁷.

55. Si le Tribunal détermine qu'il y a eu dommage ou menace de dommage, il doit décider s'il doit ou non accorder des exclusions de produits à ses conclusions.

56. Puisqu'une branche de production nationale est déjà établie en l'espèce, le Tribunal n'examinera pas la question du retard¹⁸.

Marchandises similaires et catégories de marchandises

57. Étant donné que le Tribunal doit déterminer si le dumping des marchandises en question a causé ou menace de causer un dommage aux producteurs nationaux de marchandises similaires jugés constituer la branche de production nationale, il doit d'abord déterminer quelles marchandises produites au pays, s'il y a lieu, constituent des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question.

58. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit les « marchandises similaires » par rapport aux 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.

17. Un dommage et une menace de dommage sont des conclusions distinctes; le Tribunal n'est pas tenu de rendre des conclusions de menace de dommage aux termes du paragraphe 43(1) de la *LMSI* à moins qu'il ne rende d'abord des conclusions d'absence de dommage.

18. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit le terme « retard » comme « le retard sensible de la mise en production d'une branche de production nationale ».

59. Lorsque les marchandises ne sont pas identiques à tous égards à d'autres marchandises, le Tribunal tient habituellement compte d'un certain nombre de facteurs pour déterminer la « similitude », dont les caractéristiques physiques des marchandises (comme leur composition et leur apparence), les caractéristiques de marché (comme la substituabilité, les prix, les canaux de distribution et les utilisations finales) et la question de savoir si elles répondent aux mêmes besoins des clients¹⁹. De même, le Tribunal détermine aussi si les marchandises en question constituent plus d'une catégorie de marchandises.

60. Compte tenu des éléments de preuve et des arguments présentés lors de l'enquête préliminaire de dommage, le Tribunal a conclu que les panneaux isolants en polyiso produits par la branche de production nationale étaient des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question²⁰. Pendant cette enquête, les parties n'ont pas produit d'éléments de preuve ni déposé d'exposés contredisant la décision provisoire du Tribunal sur cette question.

61. Compte tenu des éléments de preuve dont il est saisi, le Tribunal ne voit aucune raison de réviser sa décision provisoire sur cette question. Par conséquent, le Tribunal confirme que les panneaux isolants en polyiso produits par la branche de production nationale, qui sont de la même description que les marchandises en question, constituent des marchandises similaires par rapport aux marchandises en question.

62. À l'égard de la question des catégories de marchandises, Firestone, dans l'enquête préliminaire de dommage et dans la présente enquête, soutient que le Tribunal doit effectuer son analyse du dommage en fonction de marchés distincts, à savoir l'un pour l'ouest du Canada et l'autre pour l'est du Canada²¹. Dans son enquête préliminaire de dommage²², le Tribunal a conclu ce qui suit :

30. [...] les marchandises en question sont essentiellement les mêmes, voire identiques, qu'elles soient destinées à l'est du Canada ou à l'ouest du Canada. De même, les panneaux isolants en polyiso produits au pays sont essentiellement les mêmes, voire identiques, peu importe où ils sont produits au pays. La destination des marchandises en question au Canada ne justifie pas une catégorie distincte de marchandises.

[...]

32. [...] le Tribunal [...] mènera donc son analyse sur la base d'un marché national.

63. Aux fins de la présente enquête, le Tribunal confirme que cette enquête est correctement effectuée en fonction d'un marché national et ne voit aucune raison de réviser sa décision antérieure selon laquelle les panneaux isolants en polyiso produits au Canada constituent une seule catégorie de marchandises.

Branche de production nationale

64. Le Tribunal doit maintenant déterminer quels sont les producteurs nationaux qui constituent la branche de production nationale. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit le terme « branche de production nationale » de la façon suivante :

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

19. Voir, par exemple, *Raccords de tuyauterie en cuivre* (19 février 2007), NQ-2006-002 (TCCE) à la p. 9; *Caissons pour puits de pétrole et de gaz* (10 mars 2008), NQ-2007-001 (TCCE) à la p. 8; *Blocs-ressorts pour matelas* (24 novembre 2009), NQ-2009-002 (TCCE) à la p. 7.

20. *Panneaux isolants en polyiso* (7 décembre 2009), PI-2009-004 (TCCE) aux para. 26, 28.

21. Pièce de l'exportateur D-01 aux para. 13-25, dossier administratif, vol. 13C.

22. *Panneaux isolants en polyiso* (7 décembre 2009), PI-2009-004 (TCCE) aux para. 30, 32.

65. IKO soutient que JMC et ARC doivent être exclues de la branche de production nationale parce qu'elles sont étroitement liées à des exportateurs des marchandises en question. JMC est d'accord avec l'argument d'IKO selon lequel elle ne doit pas être considérée comme faisant partie de la branche de production nationale aux fins de la présente enquête²³. ARC ne conteste pas l'argument d'IKO; toutefois, l'information au dossier indique qu'ARC est une usine canadienne dont le propriétaire-exploitant est Atlas, exportatrice des marchandises en question²⁴.

66. Par conséquent, aux fins de son analyse du dommage, le Tribunal conclut que la branche de production nationale est constituée uniquement d'IKO. Ainsi, pour l'application des facteurs prescrits par le *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*²⁵ afin de déterminer si le dumping des marchandises en question a causé ou menace de causer un dommage à la branche de production nationale et à la production de marchandises similaires, les marchandises similaires feront référence aux marchandises produites par IKO.

DOMMAGE

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

Analyse du dommage « n'eût été le dumping » causé par des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale

68. Selon IKO, pour évaluer le dommage qu'elle aurait subi en raison des importations sous-évaluées, le Tribunal doit effectuer une analyse en fonction d'une estimation des prix et des parts de marché qu'elle aurait obtenus n'eût été le dumping des marchandises en question. C'est ce qu'IKO a appelé, dans son exposé, l'analyse du dommage « n'eût été le dumping »²⁶.

69. IKO prétend qu'en ce qui concerne chacun des facteurs énumérés au paragraphe 37.1(1) du *Règlement*, elle s'en serait mieux tirée « n'eût été le dumping » et ajoute qu'aux termes de l'analyse du dommage « n'eût été le dumping », il n'est pas nécessaire de présenter un historique de pertes absolues ni une tendance à la baisse d'un groupe entier d'indicateurs de rendement de la branche de production nationale pour démontrer le dommage²⁷.

70. JMC soutient que la position mise de l'avant par IKO fait l'objet d'un fardeau de preuve différent. Le Tribunal ne partage pas cet avis. Prouver « ce qui aurait pu être » peut parfois être plus difficile que démontrer « ce qui s'est vraiment produit », mais cela n'a rien à voir avec le fardeau de la preuve. Le Tribunal a conclu ce qui suit dans *Certaines tôles d'acier au carbone laminées à chaud et certaines tôles d'acier allié résistant à faible teneur*²⁸ :

[...] Le Tribunal estime que la prémisse selon laquelle les prix courants nationaux *auraient pu être plus élevés en l'absence d'importations sous-évaluées* [c.-à-d. « n'eût été le dumping »] est, de par sa nature même, *difficile à évaluer*. Néanmoins, le Tribunal considère que les éléments de preuve produits dans la présente cause permettent de tirer une conclusion raisonnable sur cette question.

[Nos italiques]

23. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 89-90.

24. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-11.02, dossier administratif, vol. 3 à la p. 46.

25. D.O.R.S./84-927 [*Règlement*].

26. Pièce du fabricant A-01 au para. 99, dossier administratif, vol. 11.

27. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, à la p. 12.

28. (17 mai 1994), NQ-93-004 (TCCE) à la p. 23.

71. Le Tribunal est d'avis que le *Règlement* prévoit la possibilité d'une analyse du dommage « n'eût été le dumping », comme l'avance IKO. Par exemple, le sous-alinéa 37.1(1)b(iii) mentionne expressément la compression du prix des marchandises similaires « [...] *en empêchant les augmentations de prix qui par ailleurs se seraient vraisemblablement produites* [...] » [nos italiques]. À cet égard, le Tribunal est d'avis que la mention, à l'alinéa 37.1(1)d), de « *tout autre facteur pertinent, compte tenu des circonstances* » permet aussi l'examen de ce qui se serait par ailleurs vraisemblablement produit, n'eût été le dumping, à l'égard des autres indicateurs de rendement de la branche de production énumérés à l'article 37.1 (p. ex. la probabilité de l'augmentation des ventes de la production nationale et de l'augmentation de la part de marché comparativement à ce qui s'est réellement produit en présence de dumping).

72. Le Tribunal approfondira l'analyse du dommage « n'eût été le dumping » proposée par IKO dans le contexte des éléments de preuve dont il est saisi relativement au paragraphe 37.1(1) du *Règlement*.

Panneaux isolants en polyiso non sous-évalués

73. Dans sa décision définitive de dumping, l'ASFC a déterminé que deux sociétés, Dow et Construction Materials International, Inc. (Construction Materials), avaient des marges moyennes pondérées globales de dumping de 0 p. 100, de sorte qu'elles ne se livraient pas au dumping.

74. Par conséquent, étant donné que l'ASFC a déterminé que ces deux sociétés avaient des marges de dumping de 0 p. 100 et qu'elles ne s'étaient donc pas livrées au dumping des marchandises en question au Canada, il n'y a aucun dumping potentiellement dommageable à compenser ou à prévenir et, donc, aucune cause possible de dommage ou de menace de dommage de la part de ces sociétés. Cela étant, le Tribunal effectuera son analyse du dommage sans tenir compte des marchandises provenant de Dow et de Construction Materials²⁹.

Allégations de dommage

75. Le Tribunal examinera ensuite les allégations précises de dommage faites par IKO.

76. IKO a présenté 10 allégations précises de dommage, prétendant qu'elles constituaient une représentation raisonnable de la nature du dommage qu'elle avait subi sur le plan de la perte de ventes, de la baisse des prix et de la compression des prix³⁰. À cet égard, IKO a fait des allégations propres à des comptes pour démontrer qu'elle avait perdu des ventes en raison des importations sous-évaluées de Firestone, Johns Manville (par l'entremise de Convoy) et Carlisle (par l'entremise de Convoy) et qu'elle avait subi une baisse des prix causée par Firestone et Johns Manville (par l'entremise de Convoy) et une compression des prix causée par Firestone.

29. En vertu du paragraphe VI(2) du GATT 1947, une partie contractante peut percevoir sur tout produit faisant l'objet d'un dumping un droit antidumping seulement afin de prévenir le dumping. En vertu de l'alinéa VI(6)a), seuls les produits faisant l'objet d'un dumping peuvent causer ou menacer de causer un dommage.

30. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-11.03, dossier administratif, vol. 3 aux pp. 81-83; pièce du Tribunal NQ-2009-005-12.03 (protégée), dossier administratif, vol. 4B aux pp. 76-85; pièce du fabricant A-01 aux para. 76-78, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-02 (protégée) aux para. 76-78, dossier administratif, vol. 12; pièce du fabricant A-11 aux pp. 11-14, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-12 (protégée) aux pp. 11-14, dossier administratif, vol. 12. Le Tribunal fait remarquer qu'IKO a défini l'effet de la baisse des prix comme l'incapacité de sa compagnie à augmenter ses prix à cause d'importations à bas prix. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 190-191.

77. Firestone soutient que les allégations d'IKO contre sa société manquent toutes de précision, de sorte qu'elles ne peuvent pas être considérées fiables. Selon Firestone, ces allégations de dommage ne sont pas soutenues par la preuve requise de perte de ventes, de baisse des prix ou de compression des prix causées par le dumping. Ces allégations portaient sur des produits qu'IKO ne fabrique pas ou l'information qu'elles renferment était faible, comme Firestone l'a démontré à l'audience³¹.

78. Concernant les allégations contre Johns Manville (par l'entremise de Convoy), Convoy soutient qu'elle a été incapable de relever les projets ou les produits en question et que, pour certaines allégations, les prix offerts par le concurrent, comme l'a déclaré IKO, étaient faibles au point d'en être irréalistes. Concernant l'allégation de dommage contre Carlisle (par l'entremise de Convoy), Carlisle a démontré pendant l'audience que cette allégation était inexacte³².

79. Selon le Tribunal, les renseignements que renferment les 10 allégations de dommage sont vagues, imprécis ou inexacts. En majeure partie, les allégations ont été contredites par des éléments de preuve positifs présentés par les parties opposées. En ce qui concerne les allégations de perte de ventes contre Firestone, IKO a reconnu que les volumes d'opérations indiqués dans deux de ces allégations constituaient des estimations et que le client en cause était en réalité un prospect pour IKO³³. De plus, le Tribunal fait remarquer que c'est un autre producteur national qui a obtenu la partie la plus importante du contrat³⁴. Concernant une autre allégation, IKO a déclaré ne pas avoir d'information écrite sur le type de produit ou les exigences de garantie. IKO a concédé que certaines de ces allégations de dommage ne sont pas fondées sur une connaissance directe³⁵.

80. En conclusion, le Tribunal estime que les éléments de preuve relatifs aux allégations de dommage d'IKO concernant la perte de ventes, la baisse des prix et la compression des prix ne sont pas convaincants, particulièrement lorsqu'on les évalue par rapport aux éléments de preuve produits par les parties opposées. Par conséquent, le Tribunal n'accorde aucun poids aux allégations de dommage présentées par IKO.

Volume d'importations des marchandises sous-évaluées

81. L'alinéa 37.1(1)a) du *Règlement* exige que le Tribunal tienne compte du volume des marchandises sous-évaluées et notamment qu'il examine s'il y a eu une augmentation marquée du volume des importations des marchandises sous-évaluées soit en quantité absolue, soit par rapport à la production ou à la consommation des marchandises similaires.

31. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 129-142; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 203-207; pièce de l'exportateur D-01 aux para. 51-59, dossier administratif, vol. 13C; pièce de l'exportateur D-02 (protégée) aux para. 51-59, dossier administratif, vol. 14.

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 415-417; pièce du fabricant A-11 au para. 35, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'importateur I-02 aux para. 26-31, dossier administratif, vol. 13C; pièce de l'importateur I-01 (protégée) aux para. 26-31, dossier administratif, vol. 14; pièce de l'exportateur F-01 aux para. 30-31, dossier administratif, vol. 13C.

33. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 129-135.

34. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 203-205.

35. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 48.

82. IKO soutient que les importations apparentes ont diminué de 24 p. 100 de 2008 à 2009 après avoir augmenté de 4 p. 100 de 2007 à 2008. Selon Statistique Canada, le volume d'importations des marchandises en question a augmenté de 2 p. 100 de 2007 à 2008 et, au cours du dernier trimestre de 2009, a augmenté brusquement de 77 p. 100 comparativement au même trimestre en 2008³⁶.

83. Les parties opposées allèguent que les éléments de preuve dont est saisi le Tribunal ne soutiennent pas une conclusion d'augmentation marquée des importations des marchandises en question pendant la PE soit en quantité absolue, soit par rapport à la production et à la consommation des marchandises similaires. Les parties opposées soutiennent que les éléments de preuve au dossier indiquent clairement qu'au cours de la PE, le volume d'importations des marchandises en question a diminué en quantité absolue et par rapport à la production et à la consommation des marchandises similaires.

84. Essentiellement, les États-Unis constituent la seule source de panneaux isolants en polyiso importés au Canada. Les éléments de preuve au dossier indiquent qu'en quantité absolue, le volume des importations des marchandises en question sous-évaluées a augmenté de 4 p. 100 de 2007 à 2008 et a diminué de 25 p. 100 de 2008 à 2009, soit une baisse globale de 22 p. 100 de 2007 à 2009³⁷.

85. Le ratio du volume d'importations sous-évaluées par rapport à la production des marchandises similaires par IKO a diminué de 62 points de pourcentage pendant la PE. Cela est dû à la forte baisse du volume des importations sous-évaluées tandis que la production nationale de marchandises similaires a augmenté pendant la PE. Examinant les producteurs nationaux dans leur ensemble, le Tribunal souligne que le ratio des volumes d'importations sous-évaluées par rapport à la production canadienne totale a diminué de 12 points de pourcentage, passant de 46 p. 100 en 2007 à 34 p. 100 en 2009³⁸.

86. Le *Règlement* exige aussi du Tribunal qu'il détermine si le volume des marchandises sous-évaluées a augmenté par rapport à la consommation des marchandises similaires, c.-à-d. le volume des ventes nationales de marchandises similaires.

87. Le Tribunal observe des tendances similaires lorsqu'il compare le volume des importations sous-évaluées à la consommation nationale de marchandises similaires. Le ratio des importations des marchandises en question sous-évaluées par rapport aux ventes nationales de marchandises similaires a diminué de 68 points de pourcentage de 2007 à 2009. Pour les producteurs nationaux dans leur ensemble, le ratio des importations des marchandises en question sous-évaluées par rapport aux ventes nationales totales a diminué de 17 points de pourcentage, passant de 53 p. 100 en 2007 à 36 p. 100 en 2009³⁹.

88. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut qu'il y a eu une baisse marquée du volume absolu des importations sous-évaluées des marchandises en question de même qu'une diminution considérable par rapport à la production et à la consommation des marchandises similaires pendant la PE.

36. Pièce du fabricant A-01 aux para. 64, 67, dossier administratif, vol. 11.

37. *Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 40.

38. *Ibid.* aux pp. 39, 40; *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), vol. 2.1 à la p. 39.

39. *Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-06, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 40, 42; *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 42.

Effets des importations sous-évaluées sur les prix

89. L'alinéa 37.1(1)b) du *Règlement* exige du Tribunal qu'il tienne compte de l'effet des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires et, plus particulièrement, qu'il établisse si les marchandises sous-évaluées ont, de façon marquée, mené soit à la sous-cotation ou à la baisse du prix des marchandises similaires, soit à la compression du prix des marchandises similaires en empêchant des augmentations de prix des marchandises similaires qui, dans d'autres circonstances, se seraient vraisemblablement produites.

90. Avant d'analyser les effets des importations sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires, le Tribunal abordera les préoccupations d'IKO concernant la fiabilité des données sur les prix présentées dans le rapport du personnel préalable à l'audience du Tribunal.

91. IKO soutient que les données sur les prix ne reflètent pas fidèlement son évaluation des prix du marché des panneaux isolants en polyiso au Canada. À cet égard, IKO affirme que sa propre estimation des coûts de transport était fondée sur une analyse rigoureuse, tandis que les estimations des autres producteurs nationaux ne reflètent peut-être pas toutes fidèlement le véritable coût rendu du produit national aux distributeurs et que, dans la mesure où ces estimations sont trop basses, les comparaisons de prix avec les importations seront biaisées. De plus, IKO était surprise du fait que les prix rendus moyens des importations en question au Canada, indiqués dans le rapport du personnel préalable à l'audience, étaient supérieurs aux prix de vente moyens des producteurs nationaux dans leur ensemble en 2008 et en 2009⁴⁰. Pour mieux comprendre les coûts de transport implicites inclus dans les coûts d'achat moyens déclarés par les importateurs, IKO a soustrait la valeur unitaire en douane publiée par Statistique Canada dans le classement n° 3921.13.99.10 des valeurs d'achat unitaires déclarées pour les comptes courants et les produits de référence présentés dans le rapport du personnel préalable à l'audience. IKO affirme qu'en majeure partie, ses coûts de transport moyens « implicites » calculés étaient supérieurs aux coûts de transport moyens qu'elle a estimés pour la même période⁴¹. Par conséquent, IKO prétend que les données sur les prix rendus fournies par les importateurs n'étaient pas fiables.

92. IKO a cité la gamme de produits ainsi que la répartition par région et par client, les déclarations erronées des répondants et les problèmes méthodologiques à titre de raisons supplémentaires pour lesquelles, à son avis, les prix rendus moyens figurant dans le rapport du personnel préalable à l'audience n'étaient pas fiables.

93. Les parties opposées soutiennent qu'IKO n'a pas présenté d'éléments de preuve mettant en doute la véracité des données fournies par les autres producteurs nationaux de panneaux isolants en polyiso et par les importateurs des marchandises en question. De plus, IKO n'a fourni aucun élément de preuve ni fait à l'appui de sa prétention selon laquelle la méthodologie qu'a utilisée le personnel du Tribunal afin de recueillir et compiler des données sur les prix était erronée. Les parties opposées ajoutent que, contrairement à la prétention d'IKO, les données sur les prix figurant dans le rapport du personnel préalable à l'audience provenaient des acteurs de la branche de production qui fabriquent, importent et vendent des panneaux isolants en polyiso au Canada et que les valeurs unitaires de référence du produit constituaient une comparaison exacte « de pommes avec des pommes » des prix rendus nets⁴².

40. Pièce du fabricant A-01 aux para. 70, 74, dossier administratif, vol. 11.

41. *Ibid.* au para. 75, dossier administratif, vol. 11.

42. Pièce de l'exportateur D-01 aux para. 40, 45-48, dossier administratif, vol. 13C; pièce de l'exportateur F-01 aux para. 20, 25-29, dossier administratif, vol. 13C.

94. Le Tribunal souligne que la méthode de collecte et de compilation des données en l'espèce n'était pas différente de celle utilisée dans le cadre d'enquêtes antérieures de dommage effectuées par le Tribunal. En l'espèce, comme dans toutes les affaires dont est saisi le Tribunal, les répondants ont attesté qu'à leur connaissance, les données propres aux produits qu'ils ont indiquées au questionnaire étaient exhaustives et exactes. Au moyen d'un suivi minutieux auprès de tous les répondants au questionnaire, le personnel du Tribunal a évalué l'exactitude, le caractère raisonnable et la véracité des données fournies.

95. Selon le Tribunal, IKO n'a pas avancé d'argument convaincant, ni n'a produit d'éléments de preuve positifs ou d'analyse de rechange sur les prix crédibles à l'appui de son allégation selon laquelle les données sur les prix figurant dans le rapport du personnel préalable à l'audience du Tribunal n'étaient pas fiables. D'ailleurs, selon le Tribunal, l'analyse par IKO des données de Statistique Canada est moins fiable que les données fournies dans le rapport du personnel préalable à l'audience puisque les codes tarifaires afférents aux panneaux isolants en polyiso comprennent un volume inconnu de marchandises qui ne sont pas en question dans cette enquête. De plus, les prix à l'exportation moyens globaux, qui comprennent une vaste gamme de prix à l'exportation des panneaux isolants en polyiso, comme l'indiquent les résultats de l'enquête de dumping de l'ASFC, fournissent un fondement plus faible de détermination d'un coût implicite, comme le facteur de transport résiduel calculé par IKO. En outre, aucun élément de preuve positif n'appuie la prétention selon laquelle les réponses au questionnaire fournies par les autres producteurs nationaux et importateurs concernant leurs propres prix n'étaient pas fiables et devaient donc se faire attribuer moins de poids par le Tribunal. Bref, le Tribunal est d'avis que les meilleurs éléments de preuve disponibles concernant les données sur les prix sont ceux obtenus à travers le processus de questionnaires du Tribunal aux importateurs et aux producteurs nationaux des marchandises en question, ces éléments de preuve étant ensuite confirmés ou complétés par les témoignages à l'audience.

96. Par conséquent, afin d'évaluer les effets des importations sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires, le Tribunal se fiera aux données sur les prix disponibles dans les versions publique et protégée du rapport du personnel préalable à l'audience ainsi qu'aux témoignages à l'audience.

Sous-cotation, baisse et compression des prix

97. IKO soutient que le prix est un facteur fondamental dans la décision d'achat d'un produit de base comme les panneaux isolants en polyiso. Comme il a été mentionné, IKO a été surprise par le fait que les prix rendus moyens des importations en question sous-évaluées au Canada étaient supérieurs aux prix de vente moyen exigés par les trois producteurs nationaux en 2008 et en 2009. IKO ajoute que les données sur les prix pour le marché canadien et les produits de référence n'étaient pas compatibles avec sa compréhension du marché. À cet égard, IKO soutient avoir fait face à une concurrence féroce sur les prix de la part des importations pendant la PE.

98. Les parties opposées à des conclusions de dommage soutiennent que les éléments de preuve au dossier n'appuient pas la prétention selon laquelle le prix des marchandises en question sous-évaluées a eu des effets négatifs réels ou potentiels sur le prix des marchandises similaires produites par IKO. Les parties opposées avancent qu'il y avait peu, voire même qu'il n'y avait pas d'éléments de preuve à l'appui d'une prétention de baisse ou de compression des prix puisque les données démontraient clairement qu'il n'y avait aucune sous-cotation des prix « importante » causée par les marchandises en question. En outre, les parties opposées affirment que les valeurs unitaires moyennes des marchandises en question sous-évaluées ont augmenté de 10 p. 100 entre 2007 et 2009, tandis que les valeurs unitaires moyennes des panneaux isolants en polyiso produits par la branche de production nationale dans son ensemble diminuaient de 3 p. 100 pendant cette période. Elles font valoir que les prix les plus bas au cours de la PE étaient constamment les prix affichés par les producteurs nationaux dans leur ensemble. À leur avis, ce sont les panneaux isolants en

polyiso produits au pays qui ont mené à une sous-cotation des prix des marchandises en question. Pour ce qui est des produits de référence, les parties opposées soutiennent que la grande majorité des points de comparaison indiquaient que les prix des panneaux isolants en polyiso produits au pays étaient inférieurs ou égaux aux prix des marchandises en question sous-évaluées. Les parties opposées déclarent que les éléments de preuve démontrent que les producteurs nationaux étaient les chefs de file, sur le plan des prix, dans le marché canadien et qu'ils s'étaient infligés eux-mêmes tout dommage allégué. Elles ajoutent qu'afin de s'accaparer de parts du marché, IKO a déclenché une guerre des prix, laquelle a causé la baisse des prix qu'elle allègue maintenant⁴³.

99. Le Tribunal fait remarquer que toutes les parties ont reconnu que les panneaux isolants en polyiso étaient des produits de base par nature ainsi que le fait que l'établissement du prix constitue une considération importante dans une décision d'achat⁴⁴. À cet égard, en réponse au questionnaire sur les caractéristiques de marché adressé aux acheteurs par le Tribunal, 21 des 22 répondants ont indiqué que le prix le plus bas constituait un facteur très important ou assez important dans les décisions d'achat. Toutefois, il y a manifestement certains facteurs non liés au prix qui ont aussi une importante influence sur une décision d'achat, y compris le service après vente et les garanties, les avantages liés aux systèmes de toiture provenant d'un seul manufacturier, la conformité aux normes, aux spécifications et aux codes du bâtiment de même que la réputation et la fiabilité du fabricant. La grande majorité des répondants au questionnaire ont indiqué que ces facteurs étaient très importants ou assez importants⁴⁵. Le Tribunal fait remarquer qu'un important distributeur qui vend des panneaux isolants en polyiso nationaux et importés a indiqué qu'il lui faudrait une modification de prix de 11 p. 100 à 15 p. 100 pour qu'il change de fournisseur⁴⁶. Selon le Tribunal, cela est inhabituel pour les produits de base, pour lesquels des changements beaucoup plus modestes de prix suffisent généralement pour entraîner la substitution de la source d'approvisionnement.

100. En ce qui concerne la sous-cotation et la baisse des prix, le Tribunal a examiné les éléments de preuve relatifs aux prix, qui figurent au dossier, d'un point de vue macro. En 2007, la valeur d'achat unitaire moyenne des marchandises en question sous-évaluées était inférieure aux valeurs de vente unitaires moyennes des producteurs nationaux. Cette situation s'est inversée pendant la PE. En 2008 et en 2009, la valeur d'achat unitaire moyenne des marchandises en question sous-évaluées était supérieure aux valeurs de vente unitaires moyennes pour chacun des producteurs nationaux dans leur ensemble. Le Tribunal souligne que la concurrence intrasectorielle était très forte pendant la PE. À cet égard, un producteur national en particulier a presque toujours établi des prix plus bas que les deux autres producteurs nationaux⁴⁷.

43. Pièce de l'exportateur D-01 aux para. 38, 40, 46, 49, 62, dossier administratif, vol. 13C; pièce de l'exportateur F-01 aux para. 5, 8, 19, 22, 33, 35, dossier administratif, vol. 13C; pièce du fabricant C-01 aux para. 9-11, 13, dossier administratif, vol. 13; pièce du fabricant C-02 (protégée) au para. 11, dossier administratif, vol. 14.

44. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 3 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 138; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 42; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, à la p. 438.

45. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 3 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 138.

46. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 95-96; pièce du Tribunal NQ-2009-005-20.07, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 162.

47. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 44.

101. En plus de son examen macro des prix moyens du marché, le Tribunal a aussi examiné les éléments de preuve micro sur les données sur les prix à l'égard de sept produits de référence pour déterminer s'il y avait sous-cotation et baisse des prix. Cet élément de preuve a procuré une comparaison de prix⁴⁸ « de pommes à pommes » exhaustive entre les marchandises en question sous-évaluées, les marchandises similaires et les autres panneaux isolants en polyiso produits au pays. Des données trimestrielles ont été recueillies pour 2008 et 2009, ce qui a donné lieu au total à 56 points de comparaison.

102. Un examen de tous les points de données indique que les valeurs unitaires moyennes des ventes par les producteurs nationaux dans leur ensemble étaient inférieures à celles des achats des marchandises en question sous-évaluées pour 47 des 56 points de comparaison. En outre, dans plus des deux tiers de ces 47 points de comparaison, les valeurs unitaires des ventes par la production nationale étaient plus de 10 p. 100 inférieures aux valeurs unitaires des marchandises en question sous-évaluées. En ce qui concerne IKO, un examen des points de données indique que ses valeurs unitaires moyennes étaient inférieures à celles des achats des marchandises en question sous-évaluées pour 44 des 56 points de comparaison. En outre, pour environ les deux tiers de ces 44 points de comparaison, les valeurs unitaires de ventes d'IKO étaient plus de 10 p. 100 inférieures aux valeurs unitaires des marchandises en question sous-évaluées⁴⁹. Les données sur les prix de référence indiquent qu'il y avait une concurrence intrasectorielle sévère entre les producteurs nationaux⁵⁰.

103. Comme il a été mentionné, le Tribunal a examiné les allégations précises de dommage faites par IKO sur la baisse et la compression des prix. À la lumière de son examen, le Tribunal n'a pu accorder aucun poids à ces allégations.

104. En ce qui concerne la compression des prix, le Tribunal a examiné le coût des marchandises fabriquées par IKO par rapport aux prix de vente pour ses ventes nationales. Les éléments de preuve n'indiquaient pas de compression des prix pendant la PE.

105. D'après le Tribunal, les éléments de preuve au dossier à l'appui des allégations par la branche de production nationale de sous-cotation, de baisse ou de compression marquée des prix en raison des marchandises en question sous-évaluées ne sont pas convaincants. En particulier, comme il a été souligné, les éléments de preuve relatifs aux allégations de dommage par IKO ne sont pas convaincants lorsqu'ils sont évalués par rapport aux réponses des parties opposées. De plus, les données n'indiquent pas de preuve d'un lien de causalité entre les prix de la branche de production nationale et la présence des marchandises en question sous-évaluées sur le marché canadien. Enfin, le défaut par la branche de production nationale, dans plusieurs cas, de profiter de la possibilité d'augmenter considérablement ses prix pour les fixer au niveau des

48. Les volumes totaux rapportés pour les produits de référence comparativement au volume total de panneaux isolants en polyiso vendus en 2008 et 2009 représentent près de 60 p. 100 des ventes totales du marché durant ces périodes. Le volume des ventes des produits de référence de la production nationale représentait environ 60 p. 100 des ventes totales de la production nationale, tandis que l'achat de produits de référence faisant l'objet de dumping représentait près de 50 p. 100 des achats totaux d'importations faisant l'objet de dumping. Le Tribunal conclut donc que la fluctuation des prix ayant trait à ces produits de référence est indicatif de ce qui se produisait en général sur le marché.

49. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 61-62; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 3 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 146; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 8 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 158.

50. Que la pression sur les prix d'IKO émanait en grande partie des deux autres producteurs nationaux est soutenu par le fait que sur 51 des 56 points semestriels de comparaison, les valeurs unitaires d'IKO étaient plus élevées que celles des ses compétiteurs nationaux.

prix à l'importation n'est pas compatible avec la compression alléguée des prix. Par conséquent, le Tribunal conclut que les importations des marchandises en question sous-évaluées n'ont pas mené de façon marquée à la sous-cotation, à la baisse ou à la compression des prix des marchandises similaires.

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

106. L'alinéa 37.1(1)c) du *Règlement* exige du Tribunal qu'il tienne compte de l'incidence des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale.

107. Le dossier indique que, dans l'ensemble au cours de la PE, IKO a affiché un rendement solide et a été rentable. Elle a connu des augmentations de tous les indicateurs de rendement suivants pendant la PE : le volume de ventes, la part de marché, la productivité, les bénéfices, la production, les marges brutes et l'utilisation de la capacité⁵¹.

108. L'alinéa 37.1(1)c) du *Règlement* oblige le Tribunal à tenir compte de certains autres facteurs, en sus des facteurs susmentionnés, dans son évaluation de l'incidence des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale, notamment tout déclin réel ou potentiel dans le rendement sur capital investi, toute incidence négative réelle ou potentielle sur les liquidités, les stocks, les salaires, les emplois, la croissance ou la capacité de financement ainsi que l'importance de la marge de dumping des marchandises sous-évaluées.

109. Le Tribunal prend note des affirmations d'IKO concernant le rendement sur capital investi⁵². Toutefois, le dossier contient peu, ou ne contient pas, d'éléments de preuve concernant ces autres facteurs, à l'exception des renseignements recueillis pour le rapport du personnel préalable à l'audience. Le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve limités au dossier ne démontrent pas relativement à ces facteurs de dommage qui aurait été causé par les marchandises en question sous-évaluées.

110. Le sous-alinéa 37.1(1)c)(ii.1) du *Règlement* oblige aussi le Tribunal à tenir compte dans son évaluation de « l'importance de la marge de dumping des marchandises ou du montant de subvention octroyé pour celles-ci [...] ». Comme il a été mentionné ci-dessus, l'ASFC a déterminé que la marge moyenne pondérée de dumping, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation, s'établissait à 21,9 p. 100. Le Tribunal est d'avis qu'une marge de dumping de cette ampleur pourrait être importante pour un produit sensible au prix comme les panneaux isolants en polyiso. Toutefois, la preuve positive présentée au Tribunal ainsi que l'analyse des facteurs prescrits dont il doit tenir compte afin de déterminer si le dumping des marchandises en question a causé un dommage à la branche de production nationale n'appuie pas l'allégation selon laquelle la branche de production nationale a subi un dommage en raison des effets des importations sous-évaluées, même à des marges de dumping élevées. Comme il a été mentionné, les indicateurs de rendement sectoriels d'IKO étaient essentiellement stables ou à la hausse.

111. À la suite de l'examen de la preuve positive et des données figurant au dossier, le Tribunal conclut que le rendement financier positif et en amélioration d'IKO au cours de la PE, jointe à l'augmentation de sa part de marché, ne démontre pas de dommage causé à la branche de production nationale par les importations sous-évaluées.

51. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 39, 42, 72, 100, 117.

52. Pièce du fabricant A-01 aux para. 98, 229, dossier administratif, vol. 11.

112. IKO reconnaît avoir affiché des niveaux et des tendances positifs de rendement au cours de la PE⁵³. Elle soutient que les niveaux et tendances de ces indicateurs ne constituent pas la principale raison à l'appui de l'allégation par IKO de dommage sensible causé par le dumping. Selon IKO, son analyse du dommage « n'eût été le dumping » fournissait des évaluations de la mesure dans laquelle sa situation aurait été meilleure s'il n'y avait pas eu de dumping des panneaux en polyiso sur le marché canadien à chaque année de la PE.

113. IKO a affirmé qu'en l'absence des importations sous-évaluées, ses prix sur le marché canadien des panneaux isolants en polyiso auraient certainement été beaucoup plus élevés et que la part du marché des importations aurait été considérablement plus faible, fournissant ainsi aux producteurs nationaux dans leur ensemble l'occasion d'augmenter les prix, les volumes de ventes et la part de marché. Elle soutient que cela aurait par ailleurs entraîné l'amélioration des résultats financiers des producteurs nationaux dans leur ensemble, et d'IKO en particulier, à la lumière de sa quote-part de l'augmentation des volumes de ventes. IKO a déclaré que les gains qu'elle aurait réalisés suffiraient pour démontrer le dommage, dont la sensibilité peut être examinée par le Tribunal conformément aux exigences de la *LMSI*⁵⁴.

114. Le Tribunal examinera maintenant la méthodologie fournie par IKO et les hypothèses qu'elle a utilisées pour effectuer une analyse du dommage « n'eût été le dumping », de même que les arguments présentés par les parties opposées.

Présentation par IKO de l'analyse du dommage « n'eût été le dumping »

115. L'analyse du dommage « n'eût été le dumping » effectuée par IKO évaluait la mesure dans laquelle la branche de production nationale se serait trouvée en meilleure situation pendant la PE n'eût été le dumping des marchandises en question. L'analyse comparait le rendement véritable d'IKO en présence du dumping et une estimation de son rendement en l'absence de dumping. IKO soutient que la différence entre les deux situations, une réelle et l'autre estimée, indique la mesure dans laquelle le rendement d'IKO a été limité par le dumping des marchandises en question⁵⁵. IKO affirme qu'une analyse du dommage « n'eût été le dumping » permet au Tribunal d'évaluer le dommage directement causé par le dumping parce que, de par sa nature même, cette analyse présume la constance de tous les autres facteurs. Par conséquent, dans la mesure où les autres facteurs, comme la baisse de la demande du marché, la concurrence de produits de substitution, les fluctuations des taux de change et l'augmentation des coûts d'intrant, ont causé un certain dommage à la branche de production nationale, ce dommage est déjà pris en compte dans les résultats historiques de la branche de production utilisés comme base de comparaison. Par conséquent, IKO prétend que l'analyse du dommage « n'eût été le dumping » mesure seulement les effets de l'élimination du dumping et attribue seulement ces effets au dumping⁵⁶.

116. L'analyse d'IKO commence par le calcul de la marge moyenne pondérée de dumping des exportateurs qui ont collaboré à l'enquête de dumping de l'ASFC (les exportateurs collaborateurs). Compte tenu de la décision définitive de dumping par l'ASFC, cette marge moyenne pondérée de dumping s'établissait à 19,4 p. 100⁵⁷.

53. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, à la p. 12.

54. *Ibid.* aux pp. 12-13.

55. *Ibid.* à la p. 12.

56. Pièce du fabricant A-11 au para. 13, dossier administratif, vol. 11.

57. Les marges de chacun des exportateurs collaborateurs ont été pondérées selon leur part respective d'exportations américaines au Canada. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, à la p. 13.

117. IKO a alors réduit cette marge moyenne pondérée de dumping de 10 p. 100 en vue de l'ajuster aux coûts de transport au Canada et l'a réduit ensuite d'une autre tranche de 25 p. 100 pour refléter la concurrence intrasectorielle entre les producteurs nationaux. IKO soutient que ces ajustements à la marge moyenne pondérée de dumping des exportateurs collaborateurs laissent voir une augmentation du prix de vente national possible de 13,1 p. 100⁵⁸.

118. En ce qui concerne la part de marché disponible en l'absence de dumping, IKO soutient que les producteurs nationaux auraient raisonnablement pu s'accaparer d'une part du marché national des panneaux isolants en polyiso de 85 p. 100. Elle a fondé cette hypothèse sur trois facteurs : 1) au maximum 15 p. 100 du marché exige une source unique, un système de toiture complet, y compris des systèmes à une couche et à plusieurs couches, laissant 85 p. 100 du marché apparent accessible aux fournisseurs à plus bas prix de panneaux isolants en polyiso; 2) Exeltherm Inc., le seul producteur national de panneaux isolants en polyiso lors de l'enquête n° NQ-96-003, a été en mesure de s'accaparer d'une part du marché d'environ 85 p. 100 sans les importations sous-évaluées, après les conclusions rendues par le Tribunal en 1997; 3) les producteurs nationaux détiennent actuellement de 80 p. 100 à 85 p. 100 du marché dans l'est du Canada⁵⁹.

119. Enfin, l'analyse d'IKO intégrait une élasticité de la demande de -0,4 à titre d'ajustement à la baisse à la taille du marché apparent des panneaux isolants en polyiso en réponse aux prix de vente plus élevés prévus en l'absence de dumping⁶⁰. IKO a ensuite présumé qu'elle aurait atteint sa quote-part du volume du marché supplémentaire (par suite de l'augmentation de la part de marché détenue par les producteurs nationaux de leurs niveaux actuels au niveau présumé de 85 p. 100 qui peut être atteint en l'absence de dumping) dans l'est du Canada et l'ouest du Canada.

120. Compte tenu des trois hypothèses qui précèdent, IKO a calculé ce que son rendement financier (p. ex. le chiffre d'affaires, la marge brute et le bénéfice net) aurait été pendant la PE si l'augmentation des prix de vente et des volumes de ventes s'était réalisée. Pour 2009, IKO a conclu que ses résultats financiers auraient été bien meilleurs, avec un chiffre d'affaires supérieur du tiers environ et un bénéfice net faisant plus que doubler, n'eût été le dumping⁶¹.

Exposés des parties opposées sur l'analyse du dommage « n'eût été le dumping »

121. JMC et Firestone contestent plusieurs des hypothèses qu'a utilisées IKO pour estimer l'ampleur du dommage qu'elle aurait subi en raison des marchandises en question sous-évaluées. JMC prétend que l'augmentation éventuelle des prix de 13,1 p. 100 était trop élevée puisque IKO n'a pas tenu compte du fait qu'il y avait des exportateurs ayant des marges de dumping beaucoup plus faibles que cette moyenne, y compris les deux exportateurs qui ne se livraient pas au dumping⁶². JMC souligne que la marge de dumping de JMUS comprend les marchandises produites au Canada et transitant aux États-Unis, pour lesquelles a été

58. Ce pourcentage est fondé sur les marges de dumping rapportées dans la décision définitive de l'ASFC. IKO avait d'abord calculé une augmentation de prix de 13,5 p. 100 selon les marges préliminaires de dumping mais a par la suite révisé son calcul à 13,1 p. 100 afin de refléter les marges définitives de dumping calculées et émises par l'ASFC le 6 avril 2010. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 88-89; *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 13-14; pièce du fabricant A-01 au para. 111, dossier administratif, vol. 11.

59. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 41-43.

60. Pièce du fabricant A-01 au para. 123, dossier administratif, vol. 11. Bien que les répondants aux questionnaires aient rapporté en moyenne une augmentation de 6 p. 100 du volume en réponse à une diminution de 10 p. 100 des prix, IKO a cru que ce pourcentage était trop élevé et a utilisé une valeur de 4 p. 100.

61. Pièce du fabricant A-02 (protégée) à la p. 47, dossier administratif, vol. 12.

62. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, à la p. 69.

attribuée une marge de dumping de 168,9 p. 100. Le retrait de cette vente du calcul de la marge de dumping moyenne aurait aussi eu une incidence sur la marge moyenne pondérée de dumping de JMUS⁶³. JMC souligne aussi la déposition de M^{me} Kelly Kams concernant la concurrence intrasectorielle et les écarts de prix qui inciteraient les acheteurs à changer de fournisseurs⁶⁴. Selon JMC, ce niveau de concurrence intrasectorielle rend irréaliste l'augmentation potentielle de prix de 13,1 p. 100 avancée par IKO. Les parties opposées ajoutent que la capacité d'augmenter les prix de 13,1 p. 100 serait aussi limitée par le passage du produit au polystyrène extrudé et au polystyrène extrudé expansé⁶⁵.

122. En réponse, IKO soutient que même si les prix potentiels avaient augmenté seulement du montant de la marge de dumping la plus faible, l'augmentation potentielle des prix de vente en découlant aurait néanmoins menée à une importante amélioration de la rentabilité d'IKO⁶⁶. Pour calculer cette augmentation potentielle de rentabilité, IKO a continué de présumer qu'elle aurait obtenu sa quote-part des volumes de ventes accrus provenant du fait que les producteurs nationaux auraient augmenté leur part de marché à 85 p. 100, soit une augmentation importante en points de pourcentage pendant la PE.

123. En ce qui concerne l'hypothèse d'IKO selon laquelle seulement 15 p. 100 du marché apparent n'aurait pas été accessible aux producteurs nationaux, JMC soutient que le témoignage de M. Ali Nanji, notamment, concernant les exigences du marché de garanties provinciales ou de garanties complètes du fabricant dans l'ouest du Canada, indiquait qu'une partie beaucoup plus grande du marché canadien n'aurait pas été accessible à IKO⁶⁷.

124. Firestone a souligné le témoignage de M. Saul Koschitzky, qui a déclaré que les systèmes de toiture à couche unique représentent environ 30 p. 100 du marché total⁶⁸. IKO fait valoir qu'elle « [...] ne fabrique pas de systèmes de toiture à couche unique [...] »⁶⁹ [traduction], mais qu'elle participe dans une certaine mesure à ce segment de marché en fournissant des panneaux isolants en polyiso qui doivent être utilisés dans des systèmes qui utilisent les membranes à couche unique des autres fabricants⁷⁰. En fonction de cet élément de preuve, Firestone soutient que les producteurs nationaux n'auraient pas accès à environ 25 p. 100 du marché. Par conséquent, les producteurs nationaux, dans leur ensemble, n'auraient accès qu'à une part de marché supplémentaire minimale de 2 points de pourcentage⁷¹, IKO gagnant seulement sa proportion de ce volume. Au moyen des autres hypothèses formulées par IKO, y compris l'augmentation de prix de 13,1 p. 100 et l'élasticité de la demande de -0,4, Firestone avance que le résultat net serait un bénéfice net encore plus bas que celui qu'a réalisé IKO en 2009⁷².

125. JMC remet aussi en doute la validité de l'élasticité de la demande utilisée par IKO. JMC souligne que les réponses aux questionnaires du Tribunal qu'a utilisées IKO pour estimer un facteur d'élasticité ne constituaient que des opinions et qu'une pondération plus appropriée de ces réponses se serait fondée sur les

63. *Ibid.* à la p. 74.

64. *Ibid.* à la p. 71; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 250-251.

65. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 72-73.

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

67. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 70-71.

68. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 110-111.

69. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-22 (exemplaire unique), dossier public de l'enquête préliminaire de dommage n° PI-2009-004, la plainte d'IKO au para. 84.

70. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 225-227; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 144-145.

71. Les producteurs nationaux étant écartés de 25 p. 100 du marché apparent, la part de marché maximale atteignable en l'absence de dumping est de 75 p. 100.

72. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 103-105.

volumes de polyiso achetés par chaque répondant plutôt que simplement sur le nombre de répondants. Nonobstant la méthode de pondération utilisée par IKO, celle-ci a plutôt substitué sa propre opinion, sans preuve à l'appui, pour en arriver à une élasticité de la demande de -0,4 plutôt que d'accepter les réponses aux questionnaires du Tribunal⁷³.

Analyse du Tribunal

– Marché national

126. Comme il a été souligné, l'estimation par IKO du dommage causé par le dumping a commencé par une analyse de ce que les prix nationaux auraient été en l'absence de dumping. IKO a calculé une marge moyenne pondérée de dumping pour les exportateurs collaborateurs de 19,4 p. 100, en fonction des marges de dumping de chaque exportateur établies par l'ASFC dans sa décision définitive de dumping⁷⁴. L'analyse d'IKO présumait que le prix de toutes les exportations de marchandises en question augmenterait de ce montant, haussant le plafond à un niveau auquel les producteurs nationaux pouvaient établir le prix de leurs panneaux isolants en polyiso.

127. Comme l'ont fait remarquer JMC et Firestone, l'examen plus approfondi de la décision définitive de l'ASFC concernant les marges de dumping par les exportateurs révèle d'importantes différences entre les exportateurs qui ont collaboré à l'enquête de l'ASFC⁷⁵. À cet égard, le Tribunal estime que les valeurs normales calculées par l'ASFC, plutôt que les marges moyennes pondérées de dumping, constituent un meilleur indicateur de ce que les prix des marchandises en question auraient été sur le marché national en l'absence de dumping.

128. À cet égard, le Tribunal souligne que deux exportateurs ne se livraient pas au dumping pendant la période d'enquête de l'ASFC. Ces exportateurs ne seraient donc aucunement tenus d'augmenter leurs prix en l'absence de dumping.

129. Le Tribunal est d'avis que les valeurs normales indiquées pour les différents exportateurs, après ajustement à la hausse compte tenu des frais de transport, représentent une indication crédible de ce que les niveaux de prix de vente pour les marchandises non sous-évaluées sur le marché national auraient vraisemblablement été. Le Tribunal fait remarquer que certains des exportateurs les plus importants, avec les marges de dumping les plus élevées exprimées en tant que pourcentage du prix à l'exportation, avaient en fait les valeurs normales les plus faibles. Même si on ajoutait un montant raisonnable pour les frais de transport⁷⁶ à ces valeurs normales, ces exportateurs se situeraient toujours dans la fourchette d'écart de prix de 5 p. 100 à 10 p. 100 dont IKO a reconnu la nécessité pour inciter les acheteurs à passer d'un fournisseur à l'autre⁷⁷. Par conséquent, le Tribunal est d'avis qu'une partie importante des marchandises en question sous-évaluées qui sont entrées au Canada pendant la période d'enquête de l'ASFC serait demeurée concurrentielle sur les prix même à des niveaux de prix de marchandises non sous-évaluées.

73. *Ibid.* aux pp. 69-70.

74. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-04D, dossier administratif, vol. 1 à la p. 104.43.

75. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-05A (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 17.16.

76. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 23; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 17.

77. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 90-91, 198-199, 213-214.

130. Les parties opposées ajoutent que le niveau de concurrence intrasectorielle est supérieur à ce que présume IKO⁷⁸. D'ailleurs, l'analyse antérieure sur les produits de référence indique clairement que la concurrence sur les prix est très forte au pays⁷⁹. Le Tribunal est d'avis que même en l'absence de dumping, la concurrence sur les prix à laquelle fait face IKO de la part des autres producteurs nationaux aurait gravement limité sa capacité d'augmenter les prix pendant la PE. D'ailleurs, les prix d'un producteur national se situaient sous les prix de vente moyens ou aux prix de vente moyens d'IKO pendant la PE⁸⁰.

131. Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal est convaincu qu'IKO n'aurait pu obtenir qu'une faible partie, le cas échéant, de l'augmentation de prix de 13,1 p. 100 qu'elle a présumée dans son analyse du dommage.

132. Compte tenu des niveaux des valeurs normales moyennes pondérées des exportateurs qui représentent une importante proportion des exportations au Canada, le Tribunal est d'avis que ces exportateurs seraient vraisemblablement demeurés des fournisseurs concurrentiels sur le plan des prix des marchandises en question s'ils avaient pénétré le marché national en offrant des prix qui ne sont pas sous-évalués. Cela étant, et compte tenu des ventes de systèmes de toiture à couche unique, des produits spécialisés, de la demande de systèmes de toiture complets garantis et de produits assortis des accréditations FM et UL, la part du marché des importations qui aurait été ouverte aux producteurs nationaux dans leur ensemble aurait été beaucoup plus faible que celle qu'a estimée IKO dans son analyse du dommage « n'eût été le dumping ». Selon le Tribunal, la quote-part d'IKO de ce petit volume d'augmentation n'aurait pas modifié sensiblement son rendement financier.

133. Une autre hypothèse clé d'IKO porte sur la sensibilité au prix de la demande intérieure de panneaux isolants en polyiso. Comme le soulignent JMC et Convoy, la valeur d'élasticité de -0,4 qu'a utilisée IKO dans son analyse n'était pas appuyée par des études empiriques⁸¹. Le Tribunal convient avec les parties opposées que la sensibilité au prix de la demande de panneaux isolants en polyiso pourrait être supérieure à celle qu'a présumée IKO. À cet égard, une sensibilité au prix supérieure des panneaux isolants en polyiso se manifeste dans la description par IKO de la période en 2005 où s'est produite une substitution par des panneaux en polystyrène. À cette époque, une flambée du coût du MDI utilisé dans la production du polyiso a forcé l'augmentation du prix des panneaux isolants en polyiso, laquelle a perturbé les parts de marché relatives occupées par les panneaux isolants en polyiso et en polystyrène, qui étaient généralement de 50-50⁸². Les éléments de preuve indiquent qu'en 2005, l'utilisation de MDI, qui est directement liée au volume de panneaux isolants en polyiso produits, a diminué de près du tiers en Amérique du Nord⁸³.

134. Plus la demande de panneaux isolants en polyiso est sensible au prix, moins le volume d'augmentation disponible pour IKO est élevé, ce qui réduit son chiffre d'affaires et les effets dommageables allégués. Nonobstant le niveau de sensibilité au prix de la demande de panneaux isolants en

78. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, à la p. 93; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 289-290.

79. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 61, 62; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 3 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 146; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 8 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 158.

80. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 44.

81. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 92-96; *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 69-70.

82. Pièce du fabricant A-01 au para. 188, dossier administratif, vol. 11.

83. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-12.01A (protégée), dossier administratif, vol.4 à la p. 48.

polyiso, le Tribunal est d'avis que l'augmentation limitée réalisable des prix de vente nationaux qui aurait pu se produire en l'absence de dumping et la faible augmentation du volume des ventes dont auraient pu profiter les producteurs nationaux rendent sans importance une conclusion sur l'ampleur de l'élasticité de la demande des panneaux isolants en polyiso.

135. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que toute augmentation de prix et de la part de la hausse de volume qu'IKO aurait pu raisonnablement obtenir en l'absence de dumping entraînerait un effet négligeable sur sa marge nette.

136. Le Tribunal fait remarquer qu'IKO a formulé sa plainte en fonction du marché national des panneaux isolants en polyiso. Toutefois, compte tenu des éléments de preuve produits par IKO concernant les différentes conditions du marché dans les segments de l'est et de l'ouest du marché national, le Tribunal s'est aussi senti obligé de déterminer les effets du dumping dans ces deux segments de marché.

– Segment de marché de l'est

137. Le Tribunal fait remarquer que les trois producteurs nationaux sont actifs dans l'est du Canada. En 2009, la quasi-totalité des ventes nationales de JMC et d'Atlas ont été réalisées dans l'est du Canada, et près des trois quarts des ventes nationales d'IKO ont été réalisées dans l'est du Canada⁸⁴.

138. L'examen par le Tribunal des valeurs unitaires moyennes des produits de référence indique que, dans l'est du Canada, il existe d'importantes pressions concurrentielles sur les prix entre les trois producteurs nationaux. Comme il a été mentionné, les données sur les valeurs de vente unitaires moyennes pondérées des produits de référence indiquent, pour 47 des 56 points de comparaison trimestriels, que les valeurs unitaires des ventes tirées de la production nationale étaient inférieures à celles des achats des marchandises en question sous-évaluées et que, dans plus des deux tiers de ces 47 points de comparaison, les valeurs unitaires des ventes tirées de la production nationale étaient plus de 10 p. 100 inférieures aux valeurs unitaires des achats des marchandises en question sous-évaluées⁸⁵. Les niveaux de prix généralement plus faibles des ventes tirées de la production nationale indiquent la concurrence féroce entre les producteurs nationaux. Le Tribunal est d'avis que cela est compatible avec les éléments de preuve au dossier selon lesquels IKO appliquait une « stratégie de prix agressive » [traduction] en vue d'augmenter sa part du marché.

139. D'après le Tribunal, le défaut par les producteurs nationaux, dans ce qui était généralement qualifié d'industrie très transparente, de profiter de la possibilité d'augmenter considérablement les prix jusqu'au niveau des importations en question dans le segment de l'est du marché canadien indique que les pressions sur les prix ressenties par IKO étaient en grande partie causées par la concurrence intrasectorielle plutôt que par les marchandises en question sous-évaluées. À l'appui de l'opinion du Tribunal, IKO a concédé que, pour un produit de base comme les panneaux isolants en polyiso, on s'attend raisonnablement à ce que les prix des concurrents convergent vers un prix donné, les grands écarts indiquant une autre dynamique de concurrence⁸⁶. Comme il l'a fait par le passé, le Tribunal n'attribuera pas au dumping un dommage qui découle manifestement de la concurrence intrasectorielle.

84. Pièce du Tribunal NQ-2009-005-12.01D (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 131.7-131.8; pièce du Tribunal NQ-2009-005-12.02D (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 32-33; pièce du Tribunal NQ-2009-005-12.03D (protégée), dossier administratif, vol. 4B aux pp. 360-361.

85. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 61-62; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 3 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 146; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 8 mars 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07B (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 158.

86. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 38-43.

140. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que la part du volume d'augmentation qu'IKO aurait raisonnablement pu obtenir et les augmentations potentielles de prix dans l'est du Canada n'auraient pas mené à une amélioration importante du rendement financier d'IKO.

– Segment de marché de l'ouest

141. IKO est le seul producteur national dans l'ouest du Canada. Le Tribunal fait remarquer que dans l'ouest du Canada, ses ventes, ses marges brutes et son bénéfice net se sont améliorés de façon prononcée au cours de la PE⁸⁷. Dans certains cas, les améliorations affichées dans l'ouest du Canada étaient beaucoup plus importantes et se sont produites plus rapidement que son rendement dans l'est du Canada, où la concurrence nationale était féroce.

142. Étant donné qu'en 2008 et 2009, la grande majorité des importations sous-évaluées étaient vendues dans l'ouest du Canada, le Tribunal comparera les prix unitaires véritables d'IKO pendant la PE et les valeurs normales des marchandises non sous-évaluées et évaluera si le rendement relatif d'IKO aurait pu s'améliorer sensiblement pendant la PE.

143. Le Tribunal souligne que les prix d'IKO dans l'ouest du Canada ont diminué au cours de la PE, de même que le coût unitaire de la fabrication de ces marchandises. Les éléments de preuve au dossier indiquent que les coûts des biens fabriqués d'IKO ont diminué entre 2007 et 2008. Le Tribunal est d'avis que la baisse des prix unitaires d'IKO reflétait en majeure partie une diminution de ses coûts plutôt que des pressions de prix causées par les importations sous-évaluées, ce qui explique la réduction de la valeur des ventes nettes d'IKO (sur une base FOB).

144. Comme ce qui a été observé à l'échelle nationale, même en l'absence de dumping dans l'ouest du Canada, le Tribunal est d'avis qu'IKO n'aurait pas pu bénéficier d'une augmentation de prix de 13,1 p. 100 en 2009 ou d'une augmentation importante de part du marché. À cet égard, le Tribunal fait remarquer que certains grands exportateurs des marchandises en question dans l'ouest du Canada avaient des valeurs unitaires normales relativement faibles, selon les calculs de l'ASFC. Après ajustement des valeurs normales, de manière à refléter un montant de transport comparable aux coûts de transport d'IKO⁸⁸, et comparaison de ce « prix rendu » estimatif sans dumping avec le véritable prix rendu d'IKO dans l'ouest du Canada en 2009⁸⁹, le Tribunal estime qu'IKO n'aurait pas été en mesure d'augmenter ses prix ou de s'accaparer d'une part du marché supplémentaire importante. Par conséquent, en l'absence de dumping dans l'ouest du Canada, aucun élément de preuve ne soutient l'argument d'IKO selon lequel elle aurait eu un meilleur rendement financier en 2009.

145. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que la partie de l'augmentation du volume qu'IKO aurait raisonnablement pu obtenir et les augmentations potentielles de prix dans l'ouest du Canada n'auraient pas entraîné une amélioration importante du rendement financier d'IKO.

87. Pièce du fabricant A-08A (protégée) à la p. 5, dossier administratif, vol. 12.

88. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 23; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 17.

89. Pièce du fabricant A-08A (protégée) à la p. 5, dossier administratif, vol. 12; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 7 avril 2010, à la p. 23.

Autres facteurs que le dumping

146. Le paragraphe 37.1(3) du *Règlement* ordonne au Tribunal de tenir compte d'autres facteurs que le dumping pour veiller à ce que le dommage ou la menace de dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas attribué aux effets des marchandises sous-évaluées.

147. Le Tribunal souligne qu'IKO, dans son exposé, a énuméré des facteurs autres que le dumping et a convenu que leur incidence sur la branche de production nationale ne devait pas être attribuée aux marchandises sous-évaluées. Cette liste comportait notamment la réduction de la demande, les systèmes de toiture complets et les garanties, le rendement à l'exportation ainsi que les spécifications du bâtiment et les exigences du code⁹⁰.

148. Les parties opposées ont présenté des exposés énonçant plusieurs autres facteurs que le dumping des marchandises en question, auxquels elles ont attribué le dommage subi par IKO. On retrouve parmi ces facteurs la concurrence intrasectorielle, la récession, l'absence d'IKO dans le marché des systèmes de toiture à couche unique, les questions de garantie et de distribution de même que la taille et l'emplacement des usines⁹¹.

149. L'analyse par le Tribunal des effets des importations sous-évaluées et son examen de l'estimation du dommage présentée par IKO, au moyen de son analyse du dommage « n'eût été le dumping », touchent l'incidence de la plupart de ces autres facteurs. Le Tribunal convient avec IKO que l'analyse de son rendement en l'absence de dumping exclut intrinsèquement les effets de ces autres facteurs. Par conséquent, dans l'examen de l'ampleur du dommage à l'aide de cette méthode, de même que de l'application de l'approche standard en fonction des facteurs prescrits explicitement par le paragraphe 37.1(1) du *Règlement*, le Tribunal estime qu'il n'a pas attribué les effets des autres facteurs que le dumping au dommage causé par les importations sous-évaluées.

Conclusion relative au dommage

150. La *LMSI* définit le terme « dommage » comme « dommage sensible ». Selon le Tribunal, le dommage subi par la branche de production nationale, tel qu'il a été déterminé selon l'examen de la preuve par le Tribunal, n'est pas sensible. Le Tribunal reconnaît que la présence des importations sous-évaluées pendant la PE a causé un certain niveau de concurrence sur le marché national et que, n'eût été le dumping, IKO aurait pu réaliser des ventes supplémentaires. L'augmentation des ventes aurait cependant vraisemblablement été limitée et les prix n'auraient pas augmenté beaucoup. Par conséquent, cet effet sur les volumes, la part de marché, les prix et le chiffre d'affaires d'IKO n'est pas sensible.

MENACE DE DOMMAGE

151. Ayant conclu que le dumping des marchandises en question n'a pas causé de dommage, le Tribunal doit maintenant déterminer si le dumping menace de causer un dommage. Le paragraphe 37.1(2) du *Règlement* prescrit les facteurs à prendre en considération aux fins de l'analyse par le Tribunal de la menace de dommage. Le paragraphe 2(1.5) de la *LMSI* prévoit qu'on ne peut conclure à la menace de dommage sauf si les circonstances dans lesquelles le dumping est susceptible de causer un dommage sont nettement prévues et imminentes.

90. Pièce du fabricant A-01 aux para. 140-146, 157-162, 193-203, dossier administratif, vol. 11.

91. Pièce du fabricant, C-01, au para. 39, dossier administratif, vol. 13; pièce de l'exportateur, D-01, aux para. 96, 103-104, 111-114, dossier administratif, vol. 13C; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 466-467; *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 86-87, 93-94.

152. Lorsqu'il effectue son analyse de la menace de dommage, le Tribunal examine généralement une période de 18 à 24 mois à partir de la date de ses conclusions. Toutefois, en l'espèce, le Tribunal se concentrera sur la période restante en 2010 et sur 2011.

153. IKO prétend qu'il existe une capacité pratique de production inutilisée aux États-Unis en raison de la récession survenue au deuxième semestre de 2008 et en 2009 et que les exportateurs pourraient facilement approvisionner tout le marché canadien grâce à cette capacité inutilisée. IKO soutient que même si les chaînes de production ne peuvent pas être facilement converties en production de panneaux isolants en polyiso, les usines américaines qui ne fabriquent pas actuellement pour le marché canadien pourraient commencer à le faire, ce qui augmente la menace de dommage sensible. IKO affirme qu'en raison de la proximité du marché canadien, les exportateurs américains continueront vraisemblablement d'effectuer le dumping des marchandises en question au Canada⁹².

154. Les parties opposées répliquent que malgré la diminution de l'utilisation de la capacité en 2009 aux États-Unis, il n'y a eu aucun détournement de ventes supplémentaires des marchandises en question vers le Canada. En fait, elles soulignent que les ventes des marchandises en question au Canada ont diminué de 24 p. 100 cette année-là et que la part du marché détenue par les importations en question a diminué pendant la PE, passant de 35 p. 100 à 27 p. 100. Les parties opposées ajoutent que les importations des marchandises en question ne sont pas entrées au Canada à des prix qui font baisser ou comprimer les prix canadiens, mais plutôt que les prix ont augmenté et étaient généralement plus élevés que les prix canadiens au cours des deux dernières années de la PE. Les parties opposées soulignent qu'IKO n'a pas produit d'éléments de preuve relatifs à la conjoncture économique future à l'appui d'une conclusion de menace de dommage. Elles soutiennent qu'il n'y a aucun élément de preuve démontrant que le marché diminuera et qu'il y a en fait des éléments de preuve indiquant que les marchés au Canada et aux États-Unis s'amélioreront vraisemblablement⁹³.

155. Le Tribunal a déterminé s'il y a une probabilité d'augmentation importante des importations sous-évaluées au Canada à court et à moyen termes. À cet égard, le Tribunal fait d'abord remarquer qu'en 2009, les importations des marchandises en question sous-évaluées ont diminué de 25 p. 100 comparativement à 2008. Pendant toute la PE, les importations des marchandises en question sous-évaluées ont diminué de 22 p. 100. Deuxièmement, les éléments de preuve indiquent clairement qu'il y a eu une chute d'utilisation de la capacité aux États-Unis en 2009 en raison de la récession⁹⁴. Toutefois, cette situation n'a pas entraîné de détournement d'exportations supplémentaires vers le Canada⁹⁵. Troisièmement, le Tribunal a entendu des témoignages selon lesquels la demande de panneaux isolants en polyiso aux États-Unis devrait augmenter en 2010 et que les niveaux d'utilisation de la capacité aux États-Unis devraient revenir aux niveaux normaux dans un proche avenir⁹⁶. À cet égard, le témoin de Hunter déclare qu'une transformation du marché se produit actuellement aux États-Unis et qu'elle a été déclenchée par de nouveaux règlements en matière de conservation de l'énergie qui prévoient des exigences d'isolation thermique supérieures pour les toits et les murs. Le témoin de Hunter indique que cela devrait par ailleurs entraîner une demande supérieure de panneaux isolants en polyiso aux États-Unis puisque ceux-ci

92. Pièce du fabricant A-01 aux para. 209, 213-215, dossier administratif, vol. 11.

93. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 86-88; *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 9 avril 2010, aux pp. 163-164; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 468-469.

94. Pièce du fabricant C-01 à la p. 8, dossier administratif, vol. 13; *Protected Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-07 (protégée), vol. 2.1 à la p. 77.

95. *Pre-hearing Staff Report*, 25 février 2010, pièce du Tribunal NQ-2009-005-06, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 40.

96. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, à la p. 471.

constituent une composante importante de l'isolation des toits et des murs⁹⁷. Enfin, les éléments de preuve au dossier n'indiquent pas qu'il existe aux États-Unis d'importants stocks de marchandises en question qui pourraient être détournés vers le Canada. Les éléments de preuve indiquent que les fabricants produisent des panneaux isolants en polyiso pour répondre à la demande et évitent ainsi d'accumuler d'importants stocks⁹⁸. Compte tenu de ces facteurs, le Tribunal est d'avis qu'une augmentation importante des importations sous-évaluées au Canada à court et moyen termes n'est pas probable, particulièrement alors que la reprise économique aux États-Unis commence à s'implanter⁹⁹.

156. À l'égard de la possibilité de changement de produit, vu les procédés spécialisés et les installations participant à la production de panneaux isolants en polyiso, le Tribunal accepte l'argument d'IKO selon lequel les chaînes de production d'autres produits ne peuvent pas être facilement converties en production de panneaux isolants en polyiso, de sorte qu'il estime qu'il n'y a pas beaucoup de marge de manœuvre permettant de faire passer la production d'autres marchandises à la production de panneaux isolants en polyiso.

157. Les témoignages recueillis à l'audience et les allégations présentées par IKO n'appuient pas de façon crédible son argument selon lequel les prix des marchandises en question auront vraisemblablement un effet de compression ou de baisse important sur la branche de production nationale à court terme. À cet égard, le prix moyen du marché et les prix de référence des marchandises en question sous-évaluées pendant la PE étaient généralement supérieurs à ceux des marchandises similaires. Compte tenu de cet élément de preuve, le Tribunal est d'avis qu'il n'y a aucun motif de conclure que les prix à l'importation mèneront à la sous-cotation ou à la compression des prix canadiens à court et moyen termes.

158. Aucun élément de preuve n'indique non plus qu'il y a des effets négatifs nettement prévus et imminents de la poursuite des importations sous-évaluées sur les mesures actuelles de développement et de production. Au contraire, comme il a été indiqué, la production des marchandises similaires par IKO a augmenté pendant la PE et devrait demeurer élevée à court terme¹⁰⁰.

159. À l'égard de l'ampleur de la marge de dumping déterminée par l'ASFC, le Tribunal reconnaît qu'une marge moyenne pondérée de dumping de 21,9 p. 100 n'est pas minimale. Le Tribunal souligne que les marges diffèrent d'un producteur américain à l'autre, se situant entre un seuil d'une marge de dumping de 0 p. 100 et un sommet de 168,9 p. 100 pour les exportateurs non collaborateurs. Malgré cela, les éléments de preuve au dossier relativement aux valeurs normales de chaque société indiquent qu'un important volume d'importations des marchandises en question continuera d'entrer sur le marché canadien à des prix concurrentiels, et certains à des prix qui ne sont pas sous-évalués.

160. Enfin, le Tribunal ne connaît pas d'éléments de preuve d'imposition de mesures anti-dumping sur les panneaux isolants en polyiso de la part d'un autre pays.

161. En résumé, le Tribunal conclut que les éléments de preuve n'appuient pas une conclusion selon laquelle le dumping des marchandises en question constitue une menace nettement prévue et imminente de dommage à la branche de production nationale. Par conséquent, le Tribunal estime que le dumping des marchandises en question ne menace pas de causer un dommage à la branche de production nationale.

97. *Ibid.* aux pp. 467-469.

98. Les réponses aux questions 27 et 28 du questionnaire à l'intention des producteurs étrangers, pièce collective du Tribunal NQ-2009-05-18 (protégée), dossier administratif, vol. 6.1.

99. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 8 avril 2010, aux pp. 468-471.

100. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 7 avril 2010, aux pp. 87-88.

CONCLUSION

162. En vertu du paragraphe 43(1) de la *LMSI*, le Tribunal conclut donc que le dumping des marchandises en question n'a pas causé un dommage ni ne menace de causer un dommage à la branche de production nationale.

Stephen A. Leach

Stephen A. Leach

Membre président

Diane Vincent

Diane Vincent

Membre

Pasquale Michaele Saroli

Pasquale Michaele Saroli

Membre