



Tribunal canadien du  
commerce extérieur

Canadian International  
Trade Tribunal

TRIBUNAL CANADIEN  
DU COMMERCE  
EXTÉRIEUR

# Dumping et subventionnement

---

## CONCLUSIONS ET MOTIFS

Enquête n° NQ-2006-001

Tuyaux en polyéthylène réticulé

*Conclusions rendues  
le vendredi 29 septembre 2006*

*Motifs rendus  
le vendredi 13 octobre 2006*

**TABLE DES MATIÈRES**

CONCLUSIONS.....	i
EXPOSÉ DES MOTIFS.....	1
CONTEXTE.....	1
RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC.....	2
LE PRODUIT.....	2
Description du produit.....	2
Procédé de production.....	3
PRODUCTEURS NATIONAUX.....	4
Vanguard.....	4
Bow.....	4
HeatLink.....	4
IPEX.....	4
Uponor.....	4
Watts.....	4
IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS.....	5
DISTRIBUTION DU PRODUIT.....	5
Établissement des prix.....	5
ANALYSE.....	6
Marchandises similaires.....	6
Branche de la production nationale.....	8
Dommage.....	11
Menace de dommage.....	21
CONCLUSION.....	23

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

**TUYAUX EN POLYÉTHYLÈNE RÉTICULÉ ORIGINAIRES OU EXPORTÉS  
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête aux termes de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* afin de déterminer si le dumping de tuyaux en polyéthylène réticulé à couche simple ou multiple d'une taille nominale allant jusqu'à 1 pouce inclusivement ou son équivalent métrique, à l'exception des tuyaux en polyéthylène réticulé qui comportent une couche barrière contre l'oxygène, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique a causé un dommage ou un retard, ou menace de causer un dommage.

La présente enquête fait suite à la publication d'une décision provisoire datée du 1<sup>er</sup> juin 2006 et d'une décision définitive datée du 30 août 2006, rendues par le président de l'Agence des services frontaliers du Canada, selon lesquelles les marchandises susmentionnées ont été sous-évaluées.

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.

Ellen Fry

Ellen Fry

Membre président

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy

Membre

Serge Fréchette

Serge Fréchette

Membre

Hélène Nadeau

Hélène Nadeau

Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 29 au 31 août 2006

Membres du Tribunal : Ellen Fry, membre président  
James A. Ogilvy, membre  
Serge Fréchette, membre

Directeur de la recherche : Rose Ritcey

Agent principal de la recherche : Josée St-Amand

Agents de la recherche : Rhonda Heintzman  
Gabrielle Nadeau

Préposés à la recherche statistique : Julie Charlebois  
Lise Lacombe  
Kristina Lalonde

Économiste : Geneviève Chaloux

Conseillers pour le Tribunal : Nick Covelli  
Duane Schippers

Greffier adjoint : Marija Renic

Agent du greffe : Dimitra Arfanis

**PARTICIPANTS :****Producteurs nationaux**

Vanguard Piping Systems (Canada) Inc.  
  
Bow Plumbing Group Inc.

**Conseillers/représentants**

Darrel H. Pearson  
Martha L. Harrison  
  
Richard S. Gottlieb

**Importateur/exportateur**

Zurn Industries Limited  
Zurn Pex, Inc.

**Conseillers/représentants**

Michael Kaylor  
Michael Kaylor

**TÉMOINS :**

Sid Assefi  
Président  
Vanguard Piping Systems (Canada) Inc.

Parviz Javahery  
Chef des finances  
Vanguard Piping Systems (Canada) Inc.

Ray Nassiri  
Vice-président, Région de l'est  
C-B Supplies Limited

Khaled A. Zaied  
Vice-président - Directeur général  
Zurn Industries Limited

Robin B. Jensen  
Directeur, Approvisionnement national  
EMCO Corporation

Bernard Des Lauriers  
Directeur, Ventes commerciales  
Boone Plumbing and Heating Supply Inc.

Pat Chiasson  
Vice-président, P.D.G.  
Bow Plumbing Group Inc.

Victor F. Cole  
Contrôleur  
Zurn Industries Limited

François Deschênes  
Vice-président, Approvisionnements  
Groupe Deschênes Inc.

Veillez adresser toutes les communications au :

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

Téléphone : 613-993-3595  
Télécopieur : 613-990-2439  
Courriel : [secretaire@tcce-citt.gc.ca](mailto:secretaire@tcce-citt.gc.ca)

## EXPOSÉ DES MOTIFS

### CONTEXTE

1. Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal), aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup>, a ouvert une enquête en vue de déterminer si le dumping de tuyaux en polyéthylène réticulé à couche simple ou multiple d'une taille nominale allant jusqu'à 1 pouce inclusivement ou son équivalent métrique, à l'exception des tuyaux en polyéthylène réticulé qui comportent une couche barrière contre l'oxygène, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (les marchandises en question), a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage.
2. Le 3 mars 2006, le président de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), à la suite d'une plainte déposée par Vanguard Piping Systems (Canada) Inc. (Vanguard), a ouvert une enquête pour savoir si les marchandises en question avaient fait l'objet de dumping.
3. Le 6 mars 2006, aux termes du paragraphe 34(2) de la *LMSI*, le Tribunal a publié un avis informant les parties intéressées qu'il avait ouvert une enquête préliminaire de dommage afin de déterminer si les éléments de preuve indiquaient, de façon raisonnable, que le dumping des marchandises en question avait causé un dommage ou un retard ou menaçait de causer un dommage. Le 2 mai 2006, il a rendu une décision provisoire selon laquelle 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.
4. Le 1<sup>er</sup> juin 2006, l'ASFC a rendu une décision provisoire de dumping. Son enquête préliminaire lui a permis de conclure que les marchandises en question avaient fait l'objet de dumping, que les marges de dumping n'étaient pas minimales et que le volume des marchandises sous-évaluées n'était pas négligeable.
5. Le 2 juin 2006, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête<sup>2</sup>. Dans le cadre de l'enquête, il a envoyé des questionnaires à 6 producteurs canadiens, 12 importateurs et 7 producteurs étrangers. En se fondant sur les réponses aux questionnaires et les renseignements provenant d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.
6. Le 30 août 2006, l'ASFC a publié une décision définitive de dumping, qui confirmait que les marges de dumping n'étaient pas minimales.
7. Une audience avec témoignages publics et à huis clos a été tenue à Ottawa (Ontario) du 29 au 31 août 2006. Vanguard et un autre producteur national, Bow Plumbing Group Inc. (Bow), ont déposé des exposés appuyant la conclusion selon laquelle il y avait eu dommage ou menace de dommage; ils étaient représentés à l'audience. Zurn Industries Limited (Zurn) et Zurn Pex, Inc. (Zurn Pex) se sont opposés à des conclusions de dommage ou de menace de dommage; elles étaient représentées à l'audience. Le Tribunal a également entendu le témoignage des témoins du Tribunal, soit d'EMCO Corporation (EMCO), du Groupe Deschênes Inc. et de Boone Plumbing and Heating Supply Inc.
8. Le Tribunal a reçu des demandes d'exclusion de produits de la part d'Uponor Ltd. (Uponor) et de Central Boiler Inc. (Central Boiler).
9. 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-2005-002), les réponses publiques et protégées

---

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

2. Gaz. C. 2006.I.1441.

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

10. Le Tribunal a rendu ses conclusions le 29 septembre 2006.

## RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DE L'ASFC

11. L'ASFC a déterminé que la marge de dumping moyenne pondérée, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation, était de 59,76 p. 100 et que 99,60 p. 100 des marchandises en question vendues au Canada du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre 2005 avaient fait l'objet de dumping.

## LE PRODUIT

### Description du produit

12. Les tuyaux en polyéthylène réticulé sont souvent dénommés « tuyaux PER » dans l'industrie. Lors du processus de réticulation, on forme des liaisons entre des macromolécules individuelles de polyéthylène afin de créer une unique molécule de polyéthylène de grande taille. Cette grande molécule peut résister à des températures extrêmes, à l'attaque par des produits chimiques et aux déformations dues au fluage<sup>3</sup>. En raison de ces propriétés, les tuyaux PER sont utilisés dans les systèmes de distribution d'eau potable, froide ou chaude; une eau potable est une eau qui satisfait aux normes pertinentes de qualité de l'eau et qu'on peut consommer en toute sécurité.

13. Les tuyaux PER sont principalement conçus et commercialisés pour remplacer les tuyaux classiques en cuivre. Les tuyaux PER commercialisés ont des dimensions identiques à ceux en cuivre et sont vendus sous forme de longueurs ou de rouleaux. Les tuyaux PER sont fabriqués en blanc et dans d'autres couleurs dont le rouge et le bleu qu'on utilise pour distinguer plus facilement les conduites chaudes et froides. Les deux dimensions les plus courantes de tuyaux PER sont de 1/2 po et 3/4 po de diamètre.

14. Les tuyaux PER mis sur le marché satisfont aux normes de l'American Society for Testing and Materials et de l'Association canadienne de normalisation (ACN), et ont été certifiés par la National Sanitation Foundation International (NSF)<sup>4</sup>. Le Code national de la plomberie (CNP)<sup>5</sup> ainsi que les codes provinciaux afférents, autorisent l'utilisation des tuyaux PER qui ont la certification CAN/CSA B137.5 dans les systèmes de distribution d'eau potable. Selon le type d'application, les tuyaux PER doivent également satisfaire à certaines exigences du Code national du bâtiment (CNB)<sup>6</sup>.

---

3. La déformation de fluage, dans ce contexte, fait référence à un changement de forme dû à la contrainte ou à la charge.

4. La NSF est une organisation à but non lucratif qui établit les normes pour les aliments, l'eau et les biens de consommation.

5. Le CNP est un code modèle qui peut être adopté par les autorités compétentes. La majorité des provinces et des territoires, dont le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador, la Nouvelle-Écosse, le Manitoba, la Saskatchewan, l'Île-du-Prince-Édouard, les Territoires du Nord-Ouest, le Nunavut et le Yukon, adoptent ou adaptent le CNP et assurent la mise en application de ses exigences. L'Alberta, la Colombie-Britannique, l'Ontario et le Québec publient leurs propres codes fondés sur le NCP.

6. Le CNB est également un code modèle.

15. Les tuyaux PER à couche simple se dégradent rapidement lorsqu'ils sont exposés aux rayons ultraviolets (UV). Par conséquent, ils ne doivent pas être exposés à la lumière du soleil, à moins d'être enveloppés d'un matériau protecteur. Grâce à l'ajout de plusieurs couches, les tuyaux PER à couches multiples satisfont aux normes pertinentes sur les systèmes d'eau potable chlorés, soumis à une exposition prolongée aux rayons UV.

16. Les marchandises en question ne comprennent pas les tuyaux PER comprenant une barrière qui empêche le passage de l'oxygène (tuyaux PER à oxygène) laquelle est généralement faite en éthylène alcool de vinyle. Ces tuyaux-là sont rouge ou orange vif et comportent un marquage distinct. Les tuyaux PER à oxygène sont typiquement utilisés dans les systèmes de tuyaux pour chauffage à eau chaude.

### **Procédé de production**

17. Pour fabriquer des tuyaux PER, on commence par utiliser une résine de polyéthylène de haute densité (PEHD) ou une résine de densité moyenne qui est placée dans une trémie, mélangée à d'autres matériaux et envoyés dans une extrudeuse. Il existe trois procédés de production des tuyaux PER : la méthode au peroxyde, la méthode au silane et la méthode par irradiation.

18. La méthode au peroxyde, qu'on appelle également la méthode Engel, est une méthode de réticulation à chaud. On ajoute du peroxyde à la résine de base et on utilise une extrudeuse avec un piston pousseur. La réticulation se produit sous l'effet de la pression et de la température élevée à mesure que le tuyau est fabriqué.

19. La méthode au silane, qu'on appelle également la méthode de réticulation par l'humidité, consiste à greffer une molécule réactive de silane sur une structure de polyéthylène. Les tuyaux PER sont fabriqués en combinant ce prémélange avec un catalyseur. Une partie du processus de réticulation survient dans l'extrudeuse, mais la plus grande partie survient dans un bain d'eau ou un sauna à des températures élevées après que le tuyau soit passé par l'extrudeuse.

20. La troisième méthode est la méthode par irradiation. Les tuyaux sont extrudés comme des tuyaux PEHD, puis transportés dans un centre de faisceaux d'électrons où ils sont soumis à une radiation dosée spécifiquement pour enclencher la réticulation moléculaire.

21. Les tuyaux PER produits par la méthode au peroxyde, la méthode au silane et la méthode par irradiation sont souvent dénommées tuyaux PER-A, tuyaux PER-B et tuyaux PER-C respectivement.

22. Les renseignements tels que le nom commercial, la taille, la date de production et les certifications sont imprimés sur les tuyaux PER. On utilise des couteaux pour couper les tuyaux PER en sections droites (les longueurs de 20 pieds sont courantes dans l'industrie) ou on les enroule sur eux-mêmes pour créer des rouleaux de 100 à 1 000 pi de longueur. Les bottes de longueur sont ensuite mises en sac sur une table de groupage. Les rouleaux sont maintenus en place au moyen de ruban adhésif ou de sangles.

23. Les tuyaux PER à couches multiples sont fabriqués selon une méthode semblable à celle qui est utilisée pour fabriquer les tuyaux PER à couche simple. Cependant, ils sont soumis à un processus de coextrusion au cours duquel la couche intermédiaire du tuyau est colorée en noir pour fournir une protection contre les rayons UV, et la couche supérieure est légèrement coextrudée pour donner la couleur désirée.



## **PRODUCTEURS NATIONAUX**

24. Il existe à l'heure actuelle six producteurs canadiens de tuyaux PER : Vanguard, Bow, HeatLink Group Inc. (HeatLink), IPEX Inc. (IPEX), Uponor and Watts Industries (Canada) Inc. (Watts).

### **Vanguard**

25. Vanguard a été constituée en société en 1997 comme entreprise commune entre Vanguard Industries Inc., un fabricant de tuyaux PER et d'autres produits, des États-Unis, et une autre société canadienne. La même année, elle a commencé à tester la fabrication de tuyaux PER-B dans son usine de Burnaby (Colombie-Britannique). Vanguard fabrique des tuyaux PER-B de diamètre de 1/4 po, 3/8 po, 1/2 po, 3/4 po et 1 po. Au cours du troisième trimestre de 2005, elle a commencé à fabriquer des tuyaux PER à couches multiples en plus des tuyaux PER à couche simple. Vanguard fabrique également des tuyaux PER à oxygène et des accessoires pour des tuyaux PER. Elle est associée à C-B Supplies Limited, qui est un distributeur principal de tuyaux PER et d'autres produits de plomberie.

### **Bow**

26. Bow a été constituée en société en 1949 et fabrique toute une gamme de produits de plomberie en plastique. En 1997, elle a commencé à fabriquer des tuyaux PER-B à son usine de Granby (Québec). Bow fabrique des tuyaux PER-B de diamètre de 1/4 po, 3/8 po, 1/2 po, 3/4 po et 1 po. Depuis la fin de 2002, à l'exception des tuyaux PER de diamètre de 1/4 po et 3/8 po, tous les tuyaux PER produits par Bow sont des tuyaux à couches multiples. Bow fabrique également des tuyaux PER à oxygène pour le marché du chauffage par rayonnement.

### **HeatLink**

27. HeatLink, qui se trouve à Calgary (Alberta), a été constituée en société en 1991. Ses tuyaux PER-A sont fabriqués en diamètres de 1/2 po à 1 po. De plus, elle fabrique des accessoires pour les systèmes de raccords et de tuyaux PER-A.

### **IPEX**

28. IPEX a été constituée en société en 1992. Elle fabrique toute une gamme de systèmes de tuyaux et de raccords de plastique. Elle a commencé à fabriquer des tuyaux PER-B au milieu de l'an 2005 à son usine de L'Assomption (Québec).

### **Uponor**

29. Uponor a été constituée en société en 1992. La compagnie est détenue en propriété exclusive par un fabricant de tuyaux PER, Hot Water Systems North America, Inc. En 1999, Uponor a commencé à produire des tuyaux PER-A de diamètre de 1/2 po et de 3/4 po dans son usine de Saint John (Nouveau-Brunswick). Elle fabrique également des tuyaux PER à oxygène dans cette usine. Entre l'an 2000 et mars 2005, Uponor a fabriqué des tuyaux PER-B de diamètre de 1/4 po, 3/8 po, 1/2 po et 3/4 po et 1 po dans son usine de Langley (Colombie-Britannique).

### **Watts**

30. Watts a été constituée en société en octobre 1955 et, en novembre 2005, elle a commencé à fabriquer des tuyaux PER-B de diamètre de 1/4 po à 1 1/4 po à son usine de Langley (Colombie-Britannique).

Elle fabrique également des tuyaux PER à oxygène et une vaste gamme de produits de régulation du débit. Watts est la propriété de Watts Water Technologies, Inc. (Watts Water), une société des États-Unis qui est propriétaire de plus de 50 filiales dans le monde, y compris Watts Radiant, Inc., qui fabrique des tuyaux PER dans une usine à Springfield (Missouri).

### **IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS**

31. Le Tribunal a envoyé des questionnaires à 12 importateurs de tuyaux PER au Canada et à 7 exportateurs de ce produit aux États-Unis.

32. Le Tribunal a reçu une réponse élaborée d'un seul importateur, Zurn, qui est une filiale de Zurn Pex, un fabricant de tuyaux PER des États-Unis. Un importateur, Industries Rehau Inc., a fourni des renseignements en commun avec son exportateur affilié de tuyaux PER des États-Unis. Sur les 10 importateurs restants, 6 ont indiqué qu'ils n'importaient pas ou peu de marchandises en question, et 4 n'ont pas répondu au questionnaire.

33. Le Tribunal a reçu quelques renseignements de la part de cinq exportateurs de tuyaux PER des États-Unis : Zurn Pex, Consolidated Plumbing Industries, Watts Water, Rehau Incorporated et Roth Industries, Inc. Deux exportateurs, soit Central Boiler et Mercury Plastics, Inc., ont indiqué qu'ils n'exportaient pas de quantités importantes de tuyaux PER vers le Canada.

### **DISTRIBUTION DU PRODUIT**

34. Les ventes de tuyaux PER au Canada comportent deux marchés distincts : le marché de gros et le marché de détail.

35. Sur le marché de gros, les tuyaux PER sont vendus à des distributeurs de matériaux de plomberie qui, à leur tour, vendent aux entrepreneurs en plomberie ou aux plombiers. EMCO et Wolseley Canada Inc. comptent parmi les plus grands distributeurs indépendants. Certains distributeurs ont constitué des centrales d'achats pour augmenter leur pouvoir de négociation lorsqu'ils font affaires avec les fabricants, p. ex. Canaplus Limited Partnership et Octo Purchasing Group Ltd. Quelques fabricants de tuyaux PER des États-Unis (p. ex. Zurn Pex et Rehau Incorporated) ont des sociétés affiliées au Canada qui importent les tuyaux PER et les vendent ensuite aux distributeurs.

36. Les fabricants de tuyaux PER vendent également directement aux détaillants qui les vendent ensuite aux consommateurs et aux petits entrepreneurs.

37. Les ventes de tuyaux PER sont saisonnières. Elles ont tendance à être plus élevées au printemps et à l'été qu'au cours du reste de l'année.

### **Établissement des prix**

38. Les tuyaux PER sont vendus selon un système de prix courants. Les prix sont habituellement exprimés en dollars par pied linéaire.

39. Lorsqu'un fabricant de tuyaux PER vend à un distributeur, une remise est appliquée au prix courant, le montant de cette remise variant selon la taille et le pouvoir d'achat du distributeur ou de la centrale d'achats. La remise est souvent négociée par région et peut s'appliquer à des produits particuliers.

40. Les fabricants de tuyaux PER peuvent également offrir des ristournes qui deviennent en fait une remise supplémentaire sur le prix courant. Les ristournes peuvent être accordées en fonction du volume total ou de la valeur des achats des tuyaux PER ou d'autres critères, tels que la totalité des achats au manufacturier, y compris les marchandises en question et les marchandises non en question. Elles sont souvent échelonnées proportionnellement, des ristournes plus importantes étant accordées pour les achats qui dépassent certains seuils. Elles peuvent être négociées pour fournir un paiement aux distributeurs sur une base mensuelle, trimestrielle ou annuelle. De plus, les fabricants de tuyaux PER peuvent offrir d'autres mesures incitatives aux acheteurs, telle que l'aide à la mise en marché, des produits gratuits (qu'il s'agisse des marchandises en question ou d'autres marchandises), le fret payé d'avance et des rabais pour paiement anticipé.

## **ANALYSE**

41. Aux termes du paragraphe 42(1) de la *LMSI*, le Tribunal doit ouvrir une enquête pour déterminer si le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé un dommage ou un retard ou menacent de causer un dommage. « Dommage » est défini au paragraphe 2(1) ainsi : « Le dommage sensible causé à une branche de production nationale. » On traitera ci-dessous des producteurs qui doivent être inclus dans la branche de production nationale. Le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes, et le Tribunal n'a pas besoin de rendre de conclusions à propos de la menace de dommage aux termes du paragraphe 43(1) à moins qu'il n'ait préalablement conclu qu'il n'y avait pas de dommage. Enfin, s'il détermine qu'il y a eu dommage ou menace de dommage, le Tribunal doit décider s'il doit ou non accorder des exclusions à ses conclusions.

42. Étant donné que l'ASFC a conclu seulement qu'il y avait eu dumping mais pas de subventionnement des marchandises en question, le Tribunal s'en tiendra dans son analyse à la question de savoir si le dumping des marchandises en question a causé ou menace de causer un dommage. De plus, étant donné que, comme on le verra ci-dessous, une branche de production nationale est déjà établie, le Tribunal n'examinera pas la question du retard<sup>7</sup>.

43. Avant de procéder à son analyse portant sur le dommage, le Tribunal déterminera ce que sont les marchandises similaires aux marchandises en cause et quels sont les producteurs nationaux qui constituent la branche de production nationale.

### **Marchandises similaires**

44. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit les « marchandises similaires » par rapport à toutes les autres marchandises, ainsi : « a) marchandises identiques aux marchandises en cause; ou b) à défaut, marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises en cause. »

45. Dans le cadre de l'examen de la question des marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement divers facteurs, tels que les caractéristiques physiques des marchandises, leurs caractéristiques de marché, comme leur substituabilité, l'établissement des prix et les circuits de distribution, et la question de savoir si les marchandises de production nationale répondent aux mêmes besoins des clients que les marchandises en question.

---

7. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit « retard » ainsi : « Le retard sensible de la mise en production d'une branche de production nationale. »

46. Selon les éléments de preuve, les tuyaux PER fabriqués au Canada et les marchandises en question sont très semblables dans leur apparence. Ils satisfont aux mêmes normes générales et aux mêmes utilisations finales. De plus, les tuyaux PER fabriqués au Canada et les marchandises en question sont vendus par l'intermédiaire des mêmes circuits de distribution, et selon un régime d'établissement des prix caractérisé par un système de prix courant avec des remises, des ristournes et des mesures incitatives, et se font concurrence directe sur le marché<sup>8</sup>. Par conséquent, le Tribunal conclut que les tuyaux PER fabriqués au Canada constituent des marchandises similaires aux marchandises en question.

47. Dans le cadre de l'examen de la question de savoir s'il existe plus d'une catégorie de marchandises similaires, le Tribunal examine habituellement les mêmes facteurs que lorsqu'il examine les marchandises similaires, y compris ceux qui sont énoncés ci-dessus, et les applique aux marchandises similaires. Le Tribunal s'entend avec les parties pour dire qu'il existe une seule catégorie de marchandises similaires. Le Tribunal constate que les tuyaux PER-A et PER-B représentent la quasi-totalité du marché intérieur et que les tuyaux PER-C semblent n'être présents qu'en faible volume<sup>9</sup>. Bien que différentes méthodes de fabrication puissent entraîner des différences physiques aux tuyaux PER qui en résultent, les éléments de preuve indiquent clairement que les acheteurs ne font pas la distinction entre les différents tuyaux PER selon leur méthode de fabrication ou selon quelque autre distinction qui en découle<sup>10</sup>. De plus, les tuyaux PER-A, PER-B et PER-C ont les mêmes circuits de distribution ainsi que des systèmes d'établissement des prix similaires.

48. Tous les tuyaux PER en question ont une utilisation finale similaire ou identique en ce sens qu'ils sont utilisés dans des systèmes de distribution d'eau potable dans des applications où on aurait habituellement utilisé par le passé des tuyaux de cuivre. Les tuyaux PER sont utilisés dans la construction de bâtiments peu élevés dans tout le Canada et dans la construction de bâtiments élevés<sup>11</sup> dans la plupart des régions. Le Tribunal observe que, durant la période visée par l'enquête, les tuyaux PER-A d'Uponor étaient les seuls tuyaux PER disponibles sur le marché canadien qui satisfassent aux exigences de la norme CAN/ULC-S101 — « Standard Methods of Fire Endurance Tests of Building Construction and Materials » (S101)<sup>12</sup>. Selon les éléments de preuve, la ville de Vancouver, et peut-être d'autres municipalités en Colombie-Britannique, exige que les tuyaux PER installés dans les édifices élevés aient la certification S101<sup>13</sup>.

---

8. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 181-182; pièce du fabricant A-03 aux pp. 14-15, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant B-03 aux pp. 2-4, dossier administratif, vol. 11; pièce du Tribunal NQ-2006-001-14.05 à la p. 33, dossier administratif, vol. 5.

9. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 366.

10. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 75, 84, 126-127; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 29 août 2006, à la p. 284.

11. Les témoins à l'audience étaient généralement d'avis qu'un bâtiment élevé était un bâtiment de plus quatre étages. Voir *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, à la p. 102; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 205-206, 255-256.

12. Dans sa demande d'exclusion de produit, Uponor affirme que le CNB exige que, dans les édifices commerciaux ou résidentiels, les éléments de plancher qui sont des séparations coupe-feu aient une cote de résistance au feu conforme à la norme S101. Étant donné que les tuyaux PER sont une composante des éléments de plancher, l'élément de plancher comprenant des tuyaux PER doit avoir une cote de résistance au feu conforme à la norme S101. Voir pièce du Tribunal NQ-2006-001-29.01, dossier administratif, vol. 1.3 à la p. 5.

13. Pièce du Tribunal NQ-2006-001-29.01, dossier administratif, vol. 1.3 à la p. 233. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, à la p. 110-12, vol. 2, 30 août 2006, à la p. 255.

49. Le Tribunal est d'avis que, bien que la certification S101 ait pu être un facteur de différenciation significatif pour les tuyaux PER-A à Vancouver, et peut-être dans d'autres municipalités en Colombie-Britannique, cela ne semble pas avoir eu un impact sur leur utilisation finale dans le marché des bâtiments élevés dans le reste du pays. D'autres juridictions semblent disposées à permettre l'utilisation dans ce genre d'édifice de tuyaux PER qui n'ont pas la certification S101, à condition qu'ils aient été certifiés comme équivalents par une personne compétente, par exemple un expert-conseil en code<sup>14</sup>. De plus, quatre autres producteurs nationaux s'attendent à recevoir la certification S101 pour les tuyaux PER-B à l'automne de 2006 et, par conséquent, obtenir l'accès au marché des bâtiments élevés de Vancouver<sup>15</sup>.

50. Le Tribunal conclut donc que les tuyaux PER-A, PER-B et PER-C constituent une seule catégorie de marchandises.

### **Branche de la production nationale**

51. Le paragraphe 2(1) de la *LMSI* définit « branche de production nationale » ainsi :

[...] 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.

52. Vanguard a soutenu qu'Uponor devrait être exclue de l'interprétation que fait le Tribunal de l'expression « branche de production nationale » et que le Tribunal devrait donc évaluer le dommage uniquement par rapport aux autres producteurs nationaux de marchandises similaires. Vanguard a soutenu qu'Uponor devrait être exclue aux motifs qu'elle est liée à un exportateur de marchandises sous-évaluées, qu'elle est un importateur de telles marchandises et qu'elle n'appuie pas des conclusions de dommage. Selon Vanguard, dans ces circonstances, les termes discrétionnaires du paragraphe 2(1) de la *LMSI* devraient être interprétés comme obligatoires en se fondant sur la jurisprudence du Tribunal. Bow a appuyé la position de Vanguard, et Zurn a convenu qu'Uponor devrait être exclue. Bien que Vanguard elle-même soit un importateur de marchandises sous-évaluées, aucune des parties n'a fait valoir qu'elle devrait être exclue de la branche de production nationale.

53. La définition de « branche de production nationale » utilise le mot « peut » indiquant par là que c'est au Tribunal qu'il incombe de décider d'exclure ou non les producteurs nationaux qui sont des importateurs ou qui sont liés à des exportateurs ou à des importateurs.

54. Le Tribunal exercera son pouvoir discrétionnaire d'une façon qui, à son avis, prône la politique et les objectifs de la *LMSI*<sup>16</sup>. De l'avis du Tribunal, les mesures de redressement imposées par la *LMSI* sont destinées à protéger, dans les bonnes circonstances, les entreprises qui fabriquent des marchandises au Canada.

55. Selon le Tribunal, le Parlement lui a accordé un pouvoir discrétionnaire aux termes du paragraphe 2(1) de la *LMSI* afin de lui permettre, dans les bonnes circonstances, d'exclure de la définition de branche de production nationale, aux fins d'une décision de dommage, les producteurs nationaux qui sont

---

14. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 110-113.

15. Vanguard, Bow, HeatLink et IPEX. De plus, un exportateur, Rehau Incorporated, fait partie d'un groupe qui cherche à obtenir la certification S101. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, à la p. 20.

16. *Feuille de rechange* (27 septembre 1996), NQ-96-001 (TCCE).

eux-mêmes associés à de la sous-évaluation ou à du subventionnement qui pourraient être dommageables, soit directement soit indirectement par l'intermédiaire de producteurs liés qui pratiquent eux-mêmes ces activités.

56. La question fondamentale devant le Tribunal est celle de savoir si un producteur national est essentiellement un producteur de marchandises similaires au Canada ou, plutôt, s'il est essentiellement un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, que ce rôle soit le fait de ses propres activités d'importation ou de celles, indirectes, d'un importateur ou d'un exportateur de telles marchandises auquel il est lié. Dans le cas où le rôle d'un producteur national sur le marché est essentiellement d'importer des marchandises sous-évaluées ou subventionnées, le Tribunal est d'avis que, pour respecter l'esprit de la *LMSI*, il faut exclure ce producteur de la définition de branche de production nationale aux fins d'une décision de dommage. En l'espèce, étant donné que l'ASFC n'a pas conclu que les marchandises avaient été subventionnées, le Tribunal ne traitera de la question qu'en ce qui concerne les marchandises sous-évaluées.

57. Les facteurs que le Tribunal examine habituellement<sup>17</sup> pour déterminer s'il faut exclure un producteur national de la définition de branche de production nationale peuvent être caractérisés de « structurels » ou de « comportementaux ».

58. Les facteurs structurels portent sur les caractéristiques du marché national et de la place du producteur sur ce marché. Aux termes de la *LMSI*, le Tribunal doit décider si la sous-évaluation a causé ou menace de causer un dommage par rapport à l'ensemble de la production nationale de marchandises similaires, que celles-ci soient vendues pour la consommation nationale ou pour l'exportation, ou pour être traitées en aval. Les importations des producteurs doivent être considérées dans ce contexte. Les facteurs structurels pour un producteur donné comprennent la proportion de ses ventes de marchandises sous-évaluées par rapport à ses ventes totales sur le marché intérieur; la proportion du volume de ses marchandises sous-évaluées par rapport à sa production de marchandises similaires; la proportion du volume réel de ses importations de marchandises sous-évaluées et sa part du volume total des marchandises sous-évaluées.

59. Les facteurs comportementaux portent sur le comportement du producteur (à la fois directement et en termes de son association avec les compagnies liées); ces facteurs aident à évaluer les circonstances qui ont entraîné les résultats structurels observés sur le marché. Par exemple, le Tribunal peut examiner si le producteur a importé les marchandises sous-évaluées comme mesure défensive contre d'autres marchandises sous-évaluées, ou comme mesure agressive pour capturer une part de marché à d'autres producteurs nationaux de marchandises similaires. De façon semblable, il peut évaluer si le producteur a importé des marchandises sous-évaluées pour exploiter une niche particulière du marché ou pour concurrencer de façon générale les marchandises similaires produites par d'autres producteurs nationaux. Le Tribunal peut aussi examiner si les marchandises similaires du producteur lui-même font concurrence sur le marché intérieur aux marchandises sous-évaluées qu'il importe.

60. Par conséquent, contrairement à l'argument soutenu par les producteurs nationaux dans la présente enquête, le fait qu'il existe ce qu'ils appellent une stratégie d'affaire transfrontalière ne suffit pas par lui-même à exclure un producteur national de la « branche de production nationale ». De plus, le fait qu'un producteur national n'a pas appuyé la plainte ou qu'il n'a pas fourni tous les renseignements au Tribunal

---

17. Dans des affaires précédentes, le Tribunal a établi les facteurs qu'il avait pris en considération pour déterminer s'il convenait ou non d'exclure un producteur national de la définition de branche de production nationale. Aucun de ces facteurs n'est déterminant, et aucune liste établie ne peut être considérée comme ni exhaustive ni universellement applicable.

n'est pas une considération pertinente car il peut y avoir de nombreuses raisons à ces comportements. Enfin, le Tribunal ne trouve aucune justification ni dans la loi ni dans la jurisprudence pour affirmer que le fait qu'un producteur national est à la fois un importateur et lié à un exportateur ou à un importateur entrave son pouvoir discrétionnaire comme le suggèrent Vanguard et Bow.

61. Selon les éléments de preuve au dossier, Uponor et Vanguard sont à la fois des producteurs nationaux de marchandises similaires et des importateurs de marchandises sous-évaluées. De plus, comme Uponor le reconnaît elle-même, elle est liée à un exportateur de marchandises sous-évaluées<sup>18</sup>. Cependant, les éléments de preuve n'indiquent pas que les marchandises en question ont été exportées ou importées par une entreprise liée dans des circonstances où Uponor ou Vanguard n'étaient pas l'importateur attitré.

62. En ce qui concerne les facteurs structurels, les importations faites par Uponor ne représentaient pas une proportion importante du volume total des marchandises sous-évaluées sur le marché. Cependant, les éléments de preuve montrent que le volume de marchandises sous-évaluées importées par Uponor était modeste par rapport à la totalité de la production nationale de marchandises similaires. De plus, bien que ses ventes de marchandises sous-évaluées importées aient été substantielles par rapport à ses ventes totales sur le marché intérieur, pendant la période visée par l'enquête, Uponor a vendu un volume de marchandises similaires supérieur au volume de marchandises sous-évaluées<sup>19</sup>.

63. En ce qui concerne le comportement d'Uponor, les éléments de preuve montrent que les marchandises sous-évaluées importées par Uponor étaient en concurrence sur le marché national au même titre que ses propres marchandises similaires. Selon les éléments de preuve, les prix des marchandises d'Uponor (qu'elles soient importées ou produites au pays) étaient généralement plus élevés que ceux des autres producteurs nationaux. Aucun élément de preuve n'indique qu'Uponor a importé les marchandises sous-évaluées comme mesure défensive contre d'autres marchandises sous-évaluées, ou seulement pour exploiter une niche particulière du marché. De même, les éléments de preuve relatifs à l'établissement des prix sur le marché canadien semblent montrer que les importations d'Uponor n'étaient pas assimilables à une mesure agressive conçue pour se servir des prix afin de capturer une part de marché aux autres producteurs nationaux de marchandises similaires<sup>20</sup>.

64. Compte tenu de tout ce qui précède<sup>21</sup>, le Tribunal conclut que l'activité d'Uponor sur le marché canadien la positionne premièrement comme producteur national de marchandises similaires et, de façon secondaire, comme importateur de marchandises sous-évaluées.

65. En ce qui concerne Vanguard, pour ce qui est des facteurs structurels, ses importations représentaient une petite proportion du volume total des marchandises sous-évaluées sur le marché en 2005, qui est la seule période pendant laquelle cette compagnie a importé. Le volume des marchandises

---

18. Pièce du Tribunal NQ-2006-001-36.01, dossier administratif, vol. 1.3 à la p. 251.

19. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 203; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 357, 374.

20. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 210; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 372.

21. Dans certains cas, le Tribunal a également examiné si la décision d'exclure un producteur national entraînerait la disparition d'une branche de production nationale. Cette question n'est pas pertinente en l'espèce parce que, même si Uponor était exclue, il resterait d'autres producteurs nationaux de marchandises similaires qui n'importent pas de marchandises sous-évaluées ou qui ne sont pas liés à des importateurs ou à des exportateurs de marchandises sous-évaluées.

sous-évaluées importées par Vanguard était également faible par rapport à sa production nationale totale de marchandises similaires. De plus, les ventes de Vanguard de marchandises sous-évaluées importées n'étaient pas substantielles par rapport à ses ventes totales sur le marché national. En outre, pendant toute la période visée par l'enquête, Vanguard a vendu un volume de marchandises similaires plus important que le volume de marchandises sous-évaluées<sup>22</sup>.

66. En ce qui concerne le comportement de Vanguard, les éléments de preuve indiquent que les marchandises sous-évaluées qu'elle a importées étaient en concurrence sur le marché national au même titre que ses marchandises similaires. De plus, les éléments de preuve n'indiquent pas si Vanguard a importé des marchandises sous-évaluées comme mesure défensive contre d'autres marchandises sous-évaluées, mais les éléments de preuve relatifs à l'établissement des prix sur le marché canadien semblent montrer que les importations de Vanguard n'étaient pas assimilables à une mesure agressive conçue pour se servir de l'établissement des prix afin de capturer une part du marché aux autres producteurs nationaux de marchandises similaires<sup>23</sup>.

67. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que l'activité de Vanguard sur le marché canadien la positionne d'abord comme producteur national de marchandises similaires et, seulement de façon secondaire, comme importateur de marchandises sous-évaluées.

68. Par conséquent, le Tribunal conclut que, en plus de Bow, HeatLink, IPEX et Watts, la « branche de production nationale » comprend Uponor et Vanguard.

### **Dommage**

69. Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*<sup>24</sup> 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.

#### Volume des marchandises sous-évaluées

70. Aux termes de l'alinéa 37.1(1)a) du *Règlement*, le Tribunal doit examiner le volume des marchandises sous-évaluées et, en particulier, la question de savoir s'il y a eu une augmentation marquée du volume des importations des marchandises sous-évaluées, soit en termes absolus, soit en termes relatifs par rapport à la production ou à la consommation de marchandises similaires.

71. Le Tribunal s'entend avec Vanguard et Bow pour dire que le volume des marchandises en question a augmenté pendant la période visée par l'enquête et il observe que les importations des marchandises en question ont plus que triplé entre 2003 et 2005, mais il constate également qu'elles ont diminué de 23 p. 100 pendant le premier trimestre de 2006 par rapport au premier trimestre de 2005<sup>25</sup>. Cependant, le Tribunal constate que la branche de production nationale est elle-même le plus gros importateur des marchandises en

---

22. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 203; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 357, 366.

23. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 372.

24. D.O.R.S./84-927 [*Règlement*].

25. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-6A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 202.



question. L'augmentation des importations par la branche de production nationale représentait la majorité de l'augmentation du volume des marchandises en question entre 2003 et 2005, bien qu'en termes relatifs, les importations de marchandises en question par des non-producteurs aient également augmenté de façon substantielle entre 2003 et 2005. Les importations par les non-producteurs étaient considérablement plus élevées pendant le premier trimestre de 2006 que pendant le premier trimestre de 2005, tandis que les importations par la branche de production nationale étaient substantiellement moins élevées<sup>26</sup>.

72. Vanguard a souligné que l'augmentation importante des importations de marchandises en question par Zurn pendant le premier trimestre de 2006<sup>27</sup> laissait entendre que cela correspondait au déclin du marché du logement aux États-Unis et à l'augmentation de la capacité de Zurn Pex. Zurn a déclaré que l'augmentation était attribuable au fait qu'elle subissait des contraintes d'approvisionnement provenant de Zurn Pex et qu'elle avait été obligée de prendre les marchandises lorsqu'elles étaient disponibles. De plus, Zurn a témoigné qu'une grande partie de l'augmentation avait fini dans l'inventaire parce qu'il s'agissait d'un produit qui ne correspondait pas aux préférences des consommateurs et qu'elle n'avait donc pas pu le vendre<sup>28</sup>. En se fondant sur les témoignages<sup>29</sup> quant à l'état du marché au début de 2006, le Tribunal est d'avis que l'augmentation des importations de Zurn pendant le premier trimestre de 2006 était essentiellement une protection contre des conclusions éventuelles de dommage.

73. En ce qui concerne les importations de tuyaux PER provenant de pays non visés, les éléments de preuve indiquent que ces importations sont minimales et les témoins ne les ont pas considérées comme des facteurs significatifs sur le marché canadien<sup>30</sup>.

74. Le marché canadien pour les tuyaux PER a augmenté de 46 millions de pieds linéaires, soit presque de deux tiers entre 2003 et 2005, et de 21 p. 100 pendant le premier trimestre de 2006 par rapport au premier trimestre de 2005<sup>31</sup>. Bien que la part de marché détenue par les marchandises en question ait doublé entre 2003 et 2005, presque toute l'augmentation était attribuable aux importations par la branche de production nationale. Pour le premier trimestre de 2006 par rapport à la période équivalente en 2005, la part de marché détenue par les marchandises en question a diminué presque de moitié, en grande partie à cause de la perte de part de marché détenue par les importations de la branche de production nationale. Le Tribunal a observé que, si l'on réunit les ventes de marchandises similaires et les ventes de marchandises en question de la branche de production nationale, on constate que la part totale du marché est demeurée relativement stable et très élevée pendant toute la période visée par l'enquête<sup>32</sup>.

75. Le Tribunal fait également observer que la production nationale a augmenté de façon substantielle pendant la période visée par l'enquête avec une croissance de 52 p. 100 entre 2003 et 2005 et de 43 p. 100

---

26. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 204.

27. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 357.

28. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 216-219.

29. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 247-248.

30. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 82-83, 135-136; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 231-232, 269-270; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-6A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 199-200.

31. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-6C, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 366-367.

32. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 368.

pendant le premier trimestre de 2006 par rapport au premier trimestre de 2005<sup>33</sup>. Cependant, l'augmentation substantielle de la production entre 2003 et 2005 était bien inférieure à l'augmentation du volume des marchandises sous-évaluées qui a triplé pendant la même période. En ce qui concerne le premier trimestre de 2006, comme on l'a observé ci-dessus, le volume des marchandises sous-évaluées a diminué par rapport au premier trimestre de 2005. Cependant, comme on l'a noté auparavant, le Tribunal est d'avis que l'augmentation globale du volume des marchandises en question pendant la période visée par l'enquête est attribuable essentiellement aux agissements de la branche de production nationale.

76. Selon Zurn, le volume des marchandises en question était modeste par rapport à la taille du marché canadien. Le Tribunal en convient et fait observer que les ventes des marchandises en question par les non-producteurs, qui représentent un sous-ensemble des ventes totales des marchandises en question, ne représentaient qu'une faible part du marché pendant la période visée par l'enquête<sup>34</sup>.

77. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que, bien qu'il y ait eu une augmentation importante du volume des importations des marchandises en question pendant la période visée par l'enquête, en termes absolus aussi bien qu'en termes relatifs de la production et de la consommation des marchandises similaires, la branche de production nationale était largement responsable de cette augmentation comme source de ses ventes sur le marché national. De plus, pour les raisons mentionnées plus haut, le Tribunal n'estime pas que l'augmentation des importations par les non-producteurs pendant le premier trimestre de 2006 indique l'amorce d'une hausse subite des marchandises sous-évaluées.

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

78. Aux termes de l'alinéa 37.1(1)b) du *Règlement*, le Tribunal doit examiner les effets des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires et, en particulier, si les marchandises sous-évaluées ont sous-côté ou baissé le prix des marchandises similaires de façon marquée en empêchant l'augmentation de prix des marchandises similaires qui sinon auraient subi une augmentation.

79. Comme il a été indiqué auparavant<sup>35</sup>, le prix net auquel les tuyaux PER sont vendus sur le marché résulte d'une série de remises, de ristournes et de mesures incitatives qui sont appliquées à un prix courant. Dans la discussion ci-dessous, quand il sera question de prix, il s'agira de ce prix net final.

80. Les parties s'entendaient en général pour dire que le prix est un des principaux facteurs qui influent sur la décision d'achat de tuyaux PER. De l'avis du Tribunal, les éléments de preuve au dossier vont dans le même sens. « Le prix le plus bas » était estimé comme facteur « très important » dans les décisions d'achat par les deux tiers des répondants au questionnaire sur les caractéristiques du marché à l'intention des acheteurs distribué par le Tribunal. De plus, une majorité des répondants ont fait savoir qu'ils achetaient soit

---

33. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-6A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 202.

34. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 368.

35. Voir les paragraphes 38 à 40 du présent exposé des motifs.

« toujours » soit « habituellement » le produit dont le prix est le plus bas<sup>36</sup>. De même, il y a eu de nombreux témoignages sur l'importance du prix dans la décision d'achat<sup>37</sup>.

81. Cependant, malgré le fait que la sensibilité au prix des tuyaux PER soit généralement reconnue, il y a également, comme l'a affirmé Zurn, des éléments de preuve selon lesquels les facteurs non reliés au prix jouent aussi un rôle important dans la décision d'achat.

82. Selon les éléments de preuve, les producteurs tentent de créer une demande pour leur marque de tuyaux PER en différenciant le produit par la mise en marché et en répondant aux besoins de leurs clients ainsi qu'à ceux des utilisateurs finaux, p. ex. les plombiers et les entrepreneurs en plomberie, avec des services de formation et des services après-vente<sup>38</sup>. Les témoins du Tribunal ont indiqué que les acheteurs prenaient leur décision d'achat par préférence de marque, prenant en considération les facteurs tels que la qualité du produit telle qu'ils la perçoivent, le rendement, la logistique et les services, étant donné que les prix des marques de tuyaux PER qui se font concurrence se situent à l'intérieur d'un créneau étroit<sup>39</sup>. Par exemple, l'un des témoins du Tribunal a décrit une situation où trois marques de tuyaux PER étaient vendues à différents clients dans la même région par le même distributeur à des prix légèrement différents à cause de la préférence pour la marque<sup>40</sup>. L'un des témoins du Tribunal a indiqué qu'il choisit les marques particulières de tuyaux PER qu'il vend selon les préférences de ses clients, c'est-à-dire qu'il « travaille du point de vue de ses clients »<sup>41</sup> [traduction]. De plus, le Tribunal a entendu des témoins affirmer qu'il existe des préférences régionales pour des marques de tuyaux PER, ce qui à son avis ne semble pas lié à des différences de prix régionales<sup>42</sup>.

83. En outre, le Tribunal a constaté que tout effet sur les comportements d'achat attribuables au prix des tuyaux PER est dilué par le fait que les acheteurs peuvent acheter des tuyaux PER en même temps qu'un panier de marchandises plus grand, comprenant des marchandises non en question et des marchandises non similaires, lors de transactions où l'établissement du prix des tuyaux PER ne constitue que l'une des nombreuses composantes du prix total du panier et peut n'avoir que très peu d'influence sur le prix total et, par conséquent, sur la décision d'achat.

84. Vanguard a soutenu que le marché est transparent en ce qui concerne l'établissement du prix des tuyaux PER, ce qui aggrave les effets du dumping parce que, dans les cas où les marchandises sous-évaluées ont un prix inférieur aux marchandises nationales, les clients utilisent leur connaissance des bas prix pour négocier des remises supplémentaires, des ristournes plus élevées et plus de mesures incitatives. En d'autres termes, l'incidence de tout établissement de bas prix causé par le dumping se fait rapidement connaître sur le marché et crée un effet d'entraînement sur le prix des marchandises similaires. Le Tribunal a convenu qu'il

---

36. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 190, 193-194.

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 92-93, 115-116; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 175-176, 259-261; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 239, 273-274.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 90-96, 116; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 76, 79, 273, 279; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 253-254, 279.

39. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 254, 259-260, 279; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 250-251, 261-262, 310-311.

40. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 276-282, 288-293.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, à la p. 257.

42. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 231-234, 272-274, 278-279; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 275, 279-280.

existe un certain degré de transparence sur le marché, et ses conclusions quant à l'impact des prix des marchandises sous-évaluées seront abordées ci-dessous. Enfin, le Tribunal a constaté que, quand un nouveau produit tel que les tuyaux PER apparaît sur le marché<sup>43</sup>, il est normal qu'un certain degré de banalisation s'ensuive avec le temps, avec pour conséquence de stabiliser ou même de réduire les prix. Ce phénomène surviendra probablement qu'il y ait ou non des marchandises sous-évaluées sur le marché.

#### Sous-cotation et abaissement des prix

85. Vanguard et Bow ont soutenu que l'un des effets des marchandises sous-évaluées était d'abaisser les prix des tuyaux PER nationaux sur le marché canadien. Le Tribunal a entendu des arguments opposés de la part des parties quant à la question de savoir qui avait commencé à réduire les prix au Canada, la branche de production nationale blâmant Zurn et vice versa. Vanguard a fait valoir que les prix des marchandises sous-évaluées l'avaient obligée à offrir des remises, des ristournes et des mesures incitatives supplémentaires, ce qui avait entraîné des prix plus bas. Bow a prétendu que les prix avaient été réduits à cause des mesures incitatives de mise en marché appliquées par les exportateurs des États-Unis et en particulier par Zurn.

86. Comme on l'a observé précédemment, les deux dimensions les plus communes de tuyaux PER sont de 1/2 po de diamètre et 3/4 po de diamètre, et ces deux dimensions représentent la grande majorité du marché intérieur. Le volume des ventes de tuyaux PER de 1/2 po de diamètre est quatre fois plus important que celui des ventes de tuyaux PER de 3/4 po de diamètre. Les ventes de tuyaux PER d'autres dimensions sont marginales<sup>44</sup>. Étant donné que les prix unitaires des tuyaux des deux principales dimensions sont très différents, dans le texte qui suit, le Tribunal a jugé qu'il était plus utile d'examiner le prix unitaire de chacune de ces dimensions individuellement, plutôt que d'examiner les prix unitaires moyens.

87. Le Tribunal a examiné deux types de données sur les prix. Le premier type est les prix du marché annuel qui sont fondés sur les réponses de tous les producteurs et non-producteurs qui ont fourni des renseignements au Tribunal. Les prix moyens du marché ont été calculés pour chacune des années 2003, 2004 et 2005 et pour les premiers trimestres de 2005 et 2006. Le second type est les prix repères trimestriels pour chacun des huit trimestres entre le 1<sup>er</sup> avril 2004 et le 31 mars 2006. Ces prix ont été calculés à partir des réponses du plus petit nombre de producteurs et de non-producteurs qui ont fourni ces renseignements dans leurs réponses aux questionnaires du Tribunal et, par conséquent, ils ne sont pas nécessairement comparables aux prix du marché pour la même période.

88. Pour les deux dimensions principales, le prix moyen du marché pour les tuyaux PER nationaux était essentiellement plat entre 2003 et 2005, avec une diminution marginale pour les tuyaux PER de 1/2 po de diamètre et une augmentation marginale pour les tuyaux PER de 3/4 po de diamètre. Pendant le premier trimestre de 2006, par rapport au premier trimestre de 2005, le prix moyen du marché pour les deux dimensions de tuyaux PER nationaux a subi une modeste augmentation. De même, le prix moyen du marché pour les deux dimensions des marchandises en question a augmenté légèrement entre 2003 et 2005 ainsi que pendant le premier trimestre de 2006, par rapport au premier trimestre de 2005<sup>45</sup>. Le Tribunal

---

43. Selon les éléments de preuve, les tuyaux PER sont fabriqués au Canada depuis 1997 et importés au Canada dès 1999. Pièce du Tribunal NQ-2006-001-11.03, dossier administratif, vol. 3 à la p. 65; pièce du Tribunal NQ-2006-001-11.05, dossier administratif, vol. 3 à la p. 100; pièce du Tribunal NQ-2006-001-15.05 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 24, 67; pièce du Tribunal NQ-2006-001-14.05, dossier administratif, vol. 5 à la p. 32.

44. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 257.

45. *Ibid.* à la p. 216.

constate que le prix moyen du marché des marchandises en question importées par la branche de production nationale et par les non-producteurs suivait la même courbe, à l'exception des tuyaux PER de 3/4 po de diamètre importés par la branche de production nationale, qui a légèrement baissé en termes de prix entre 2003 et 2005<sup>46</sup>. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que les données sur le prix du marché n'indiquent pas qu'il y a eu baisse des prix.

89. De même, un examen des prix repères des tuyaux PER de 1/2 po de diamètre et de 3/4 po de diamètre n'indique aucune baisse des prix. Quand on examine les huit trimestres à partir du deuxième trimestre de 2004, on constate que le prix repère moyen des deux dimensions de tuyaux PER nationaux a varié d'un trimestre à l'autre sans qu'il y ait de tendance continue sur l'ensemble de la période. Les prix repères moyens des deux dimensions des marchandises en question importées par les non-producteurs ont suivi une courbe similaire<sup>47</sup>.

90. En ce qui concerne les éléments de preuve de sous-cotation des prix, le Tribunal constate que, pour les tuyaux PER de 1/2 po de diamètre et de 3/4 po de diamètre, le prix moyen du marché le plus élevé était toujours celui des marchandises en question importées par la branche de production nationale. De plus, les données indiquent que les prix moyens du marché des tuyaux PER dans les deux dimensions importées par les non-producteurs, à l'exception de 2003 pour les tuyaux PER de 1/2 po de diamètre, étaient également plus élevés que les prix moyens du marché pour les tuyaux PER produits au pays<sup>48</sup>. Si on examine uniquement les données des parties, le Tribunal s'entend avec Zurn pour dire que les éléments de preuve montrent que ses prix du marché des tuyaux PER des deux dimensions étaient plus élevés que ceux de Vanguard et ceux de Bow<sup>49</sup>.

91. Sur une base trimestrielle, pour les deux dimensions de tuyaux PER, le prix repère moyen des marchandises en question a sous-coté le prix repère moyen des tuyaux PER nationaux dans certains trimestres : cinq des huit trimestres pour les tuyaux PER de 1/2 po de diamètre et quatre des huit trimestres pour les tuyaux PER de 3/4 po de diamètre<sup>50</sup>. Cependant, le Tribunal constate que le degré de sous-cotation des prix est minime. À cet égard, le Tribunal est d'avis que les préférences de marque et autres facteurs sont des considérations importantes dans la décision d'achat lorsque les prix des marques concurrentielles sont relativement comparables<sup>51</sup>. Quand il examine les données pour les parties seulement, il constate qu'il y a moins de sous-cotation des prix et qu'il n'y en a aucune pour les tuyaux PER de 3/4 po de diamètre et qu'il y a eu sous-cotation des prix uniquement dans deux des huit trimestres pour les tuyaux PER de 1/2 po de diamètre<sup>52</sup>.

---

46. *Ibid.* aux pp. 217-218.

47. *Ibid.* aux pp. 220-221. Il n'existe pas suffisamment d'information au dossier sur les marchandises en question importées par la branche de production nationale pour indiquer une tendance dans les données des prix de repère.

48. *Ibid.* aux pp. 217-218.

49. *Protected Pre-hearing Staff Report*, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7D (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 390-392.

50. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 220-221.

51. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 254, 259-260, 279; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 250-251, 261-262, 310-311.

52. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 220-221.

92. Les témoins du Tribunal ont témoigné que les marques nationales et importées de tuyaux PER sont généralement concurrentielles dans un créneau de prix étroit et que ni les importateurs ni la branche de production nationale ne sont perçus comme se comportant en chefs de file au niveau des prix<sup>53</sup>.

93. Les parties qui appuient des conclusions de dommage ont fait valoir que les meilleures données sur les prix pour jauger l'influence des marchandises en question sur le prix des marchandises similaires sont spécifiques aux clients. À l'appui de leur argument, Vanguard et Bow ont fourni des éléments de preuve d'allégation de baisse de prix et de sous-cotation de prix chez divers clients<sup>54</sup>.

94. De l'avis du Tribunal, dans plusieurs cas, les éléments de preuve sur les prix et les circonstances de ces ventes donnés par les producteurs nationaux et Zurn ou les clients pendant l'audience<sup>55</sup> ne correspondaient pas aux éléments de preuve qui étaient déjà au dossier. Bien qu'il y ait pu avoir un peu de sous-cotation de prix chez certains clients à cause de la présence de marchandises en question, de l'avis du Tribunal, les éléments de preuve en général n'étaient pas concluants. Le Tribunal constate qu'il existe une importante concurrence au sein de la branche de production nationale sur le marché canadien et que, en particulier, Vanguard et Bow sont en concurrence nez à nez pour de nombreux clients<sup>56</sup>. De plus, le Tribunal est d'avis que les données examinées ci-dessus indiquent que toute sous-cotation de prix chez certains clients n'entraîne pas de tendance générale à une baisse substantielle des prix.

95. En résumé, le Tribunal n'estime pas que les données montrent que les marchandises sous-évaluées entraînent une sous-cotation ou une baisse marquée des prix des marchandises similaires pendant la période visée par l'enquête. Dans la mesure où les prix nationaux ont baissé à certains moments pendant la période visée par l'enquête, ces réductions étaient faibles, et les éléments de preuve n'indiquent pas qu'elles résultaient nécessairement du dumping des marchandises en question.

#### Compression des prix

96. Les parties qui appuient des conclusions de dommage ont soutenu que les prix des marchandises sous-évaluées avaient comprimé les prix des marchandises similaires de façon substantielle. Plus particulièrement, Bow a mentionné un cas où il n'avait pas pu transmettre ses augmentations de coût au client en augmentant son prix à cause de la présence des marchandises en question à bas prix. Vanguard a soutenu que les profits et les prix de vente nécessaires pour atteindre le seuil de rentabilité reviennent à un cent le pied plus ou moins<sup>57</sup> et que la présence des marchandises sous-évaluées l'avait empêchée d'augmenter ses prix suffisamment pour couvrir l'augmentation de ses coûts.

97. Le Tribunal constate que le coût unitaire moyen des marchandises vendues n'avait augmenté que légèrement de 2003 à 2004 et avait ensuite subi une baisse marginale en 2005 avant d'augmenter de

---

53. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 275-276, 278-279.

54. Pièce du Tribunal NQ-2006-001-11.03, dossier administratif, vol. 3 à la p. 75; pièce du Tribunal NQ-2006-001-12.03 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 84-86; pièce du Tribunal NQ-2006-001-11.05, dossier administratif, vol. 3 à la p. 108; pièce du Tribunal NQ-2006-001-12.05 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 279-281.

55. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 157-159, 293-297.

56. *Ibid.* aux pp. 231-233, 272.

57. Pièce du fabricant A-01, para. 42, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-03, para. 50, 80, dossier administratif, vol. 11.

nouveau de façon modérée pendant le premier trimestre de 2006, par rapport au premier trimestre de 2005<sup>58</sup>. En 2004, les coûts unitaires moyens généraux, de vente et d'administration ainsi que les dépenses financières ont baissé plus que suffisamment pour contrebalancer la faible augmentation du coût unitaire moyen des marchandises vendues. Pendant le premier trimestre de 2006, bien que le déclin des coûts unitaires moyens généraux, de vente et d'administration ainsi que des dépenses financières n'ait pas contrebalancé l'augmentation du coût unitaire moyen des marchandises vendues, la branche de production nationale a tout de même pu augmenter ses prix pour couvrir l'augmentation nette des coûts et même d'augmenter marginalement ses profits unitaires nets<sup>59</sup>. Par conséquent, il semblerait que la branche de production nationale n'ait pas eu besoin d'augmenter ses prix de façon substantielle pour couvrir l'augmentation des coûts et ainsi on ne peut pas affirmer que les marchandises en question ont empêché l'augmentation des prix qui serait probablement survenue sinon pour refléter de telles augmentations de coûts.

98. Par conséquent, le Tribunal n'estime pas que les marchandises sous-évaluées aient causé une compression marquée du prix des marchandises similaires.

### Conclusion

99. En se fondant sur les conclusions ci-dessus, le Tribunal conclut que l'effet des marchandises sous-évaluées sur le prix des marchandises similaires n'était pas marqué.

### Impact résultant des marchandises sous-évaluées sur l'état de la branche de production nationale

100. Aux termes de l'alinéa 37.1(1)c) du *Règlement*, le Tribunal doit examiner l'impact résultant des marchandises sous-évaluées à la lumière de tous les indices et facteurs économiques pertinents qui ont un effet sur la branche de production nationale.

101. Selon Vanguard, l'impact des marchandises sous-évaluées a été de réduire la profitabilité, la part de marché et l'utilisation de capacité des niveaux que la branche de production nationale aurait atteints s'il n'y avait pas eu de dumping. En particulier, Vanguard a comparé ses résultats en 2002 avant la période durant laquelle elle a soutenu que les marchandises sous-évaluées avaient pénétré sur le marché canadien, aux résultats plus négatifs qu'elle avait subis pendant les années subséquentes. Bow a soutenu qu'elle avait subi le même impact négatif du fait des marchandises sous-évaluées. Vanguard et Bow ont soutenu que Zurn n'a réfuté aucune des allégations de compression ou de dépression des prix ou de pertes de ventes que Vanguard et Bow lui attribuaient. Pour sa part, Zurn a fait valoir que le dommage subi par la branche de production nationale était attribuable non pas au dumping des marchandises en question mais à d'autres facteurs, y compris l'existence d'une importante concurrence à l'intérieur de la branche de production nationale.

102. Le Tribunal constate qu'il n'y a pas eu de baisse dans la production de la branche de production nationale pendant la période visée par l'enquête. En fait, la production nationale de tuyaux PER a augmenté de façon substantielle pendant la période visée par l'enquête, puisqu'elle a augmenté de presque 50 p. 100 en 2004 et encore de 3 p. 100 en 2005, le premier trimestre de 2006 montrant une augmentation de plus de 40 p. 100 par rapport au premier trimestre de 2005. De plus, malgré le fait qu'Uponor a interrompu sa

---

58. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 226. Le Tribunal remarque que certains producteurs nationaux ont signalé des augmentations pendant certaines périodes du prix de la résine, qui est une des composantes principales utilisées dans la production des tuyaux PER. Ces augmentations sont reflétées dans le coût unitaire moyen des marchandises vendues par la branche de production nationale.

59. *Ibid.*

production de tuyaux PER-B en 2005, deux autres producteurs sont entrés dans la branche de production nationale et ont commencé à produire des tuyaux PER-B pendant cette même année<sup>60</sup>.

103. Le Tribunal constate également qu'il n'y a pas eu de diminution de volume des ventes au sein de la branche de production nationale. Les ventes provenant de la production nationale indiquent en fait une augmentation remarquable dans chaque période, de 26 p. 100 en 2004 et ensuite de 13 p. 100 en 2005. Il constate que l'amélioration du rendement de la branche de production nationale a été particulièrement forte entre le premier trimestre de 2006 et le premier trimestre de 2005, où les ventes de marchandises similaires ont connu une augmentation de 42 p. 100<sup>61</sup>.

104. En ce qui concerne les cas allégués de clients perdus et les volumes de ventes perdus auprès de certains clients, l'avis du Tribunal est le même que pour les allégations de sous-cotation des prix auprès de certains clients, à savoir que les éléments de preuve qui lui ont été présentés ne sont pas concluants quant au rôle des marchandises en question sur les pertes. De toute façon, les ventes totales de la branche de production nationale de tuyaux PER qui ont connu une croissance robuste durant la période visée par l'enquête et sa part du marché, compte tenu des ventes à la fois des tuyaux PER nationaux et des marchandises en question, sont demeurées relativement stables<sup>62</sup>. Comme on l'a mentionné ci-dessus, le Tribunal est d'avis que l'effet des marchandises en question sur la part de marché détenue par la branche de production nationale n'a pas été marqué.

105. Le Tribunal constate que le rendement financier de la branche de production nationale pendant la période visée par l'enquête a été positif. Les profits nets ont augmenté régulièrement en termes d'argent et d'unités. Tandis que la marge unitaire brute a baissé légèrement pendant la période visée par l'enquête, la marge totale brute a en fait augmenté de façon substantielle<sup>63</sup>. De plus, les résultats financiers positifs obtenus par la branche de production nationale laissent entendre au Tribunal que, toutes choses étant égales par ailleurs, la branche de production nationale a connu vraisemblablement de bons mouvements de trésorerie et une bonne capacité d'obtenir des capitaux. À ce sujet, le Tribunal constate que la branche de production nationale a fait d'importants investissements en capital pendant la période visée par l'enquête.

106. Le Tribunal constate que l'utilisation de la capacité de la branche de production nationale a augmenté de façon importante de 2003 à 2004 et a diminué de presque autant en 2005. Cependant, ceci reflète le fait que, bien que le volume de production ait augmenté de façon substantielle entre 2004 et 2005, l'augmentation de la capacité des usines était encore bien supérieure puisqu'elle avait presque doublé pendant la même période tandis que de nouveaux joueurs entraient dans la branche de production nationale et que certains producteurs existants ajoutaient à leur capacité. Vanguard et Bow ont soutenu qu'elles avaient fait des investissements pour avoir une capacité supplémentaire en partie à cause de la croissance de la demande sur le marché résultant de la conversion des tuyaux en cuivre aux tuyaux PER. De même, quand on compare le premier trimestre de 2006 au premier trimestre de 2005, on constate que l'utilisation de la

---

60. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1 aux pp. 184, 203.

61. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-06C, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 367.

62. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 368.

63. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 226.



capacité a baissé de presque un tiers. Cette situation s'explique par le fait que, bien que le volume de production ait augmenté, la capacité des usines a augmenté bien davantage<sup>64</sup>.

107. Le Tribunal n'est pas convaincu que, en l'absence de dumping, Vanguard et Bow auraient obtenu des résultats très différents. Comme il a été indiqué ci-dessus, le Tribunal est d'avis que la perte des volumes de ventes de tuyaux PER produits au pays s'explique en grande partie par les importations faites par la branche de production nationale elle-même. Par conséquent, le Tribunal n'estime pas que la production aurait été substantiellement plus élevée s'il n'y avait pas eu de dumping et, ainsi, l'utilisation de la capacité de la branche de production nationale aurait été plus élevée.

108. En ce qui concerne les autres indices de dommage possibles, le Tribunal constate d'abord que la productivité a diminué car l'augmentation du nombre des employés et des heures travaillées a été supérieure à l'augmentation de la production<sup>65</sup>. Cependant, le nombre total des employés dans la branche de production nationale et le nombre total d'heures travaillées par ces employés ont tous deux augmenté de façon substantielle pendant la période visée par l'enquête<sup>66</sup>. Les éléments de preuve indiquent également que la branche de production nationale n'a pas subi une hausse rapide de son inventaire puisque le niveau des stocks en pourcentage de la production et des ventes est demeuré relativement stable pendant la période visée par l'enquête<sup>67</sup>.

109. Le Tribunal doit également examiner l'ampleur de la marge de dumping. En l'espèce, la marge de dumping était substantielle. Cependant, malgré cela, comme on l'a vu ci-dessus, les éléments de preuve n'indiquent pas que les marchandises en question ont eu un impact marqué sur le prix des of marchandises similaires.

110. En résumé, le Tribunal constate que la plupart des indices clés du rendement économique se sont améliorés pendant la période visée par l'enquête. La branche de production nationale a vu sa production augmenter ainsi que le volume de ses ventes et son emploi, tandis qu'elle obtenait des résultats financiers positifs. En ce qui concerne les indices qui ont subi une détérioration, par exemple la part de marché pour les tuyaux PER de production nationale et l'utilisation de la capacité, le Tribunal n'est pas convaincu que ces résultats négatifs aient été attribuables aux marchandises sous-évaluées. Par conséquent, ayant examiné tous les facteurs pertinents, le Tribunal est d'avis que l'impact résultant des marchandises sous-évaluées sur la branche de production nationale, compte tenu des indices et facteurs économiques pertinents, n'a pas été significatif et que de plus, pendant la période visée par l'enquête, la branche de production nationale n'a subi aucun dommage sensible, qu'il soit attribuable aux marchandises sous-évaluées ou à tout autre facteur.

111. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que le dumping des marchandises en question n'a pas causé un dommage.

---

64. *Ibid.* aux pp. 235-236.

65. *Ibid.* aux pp. 203, 233-234.

66. *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 233.

67. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 238; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 18 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 353, 366.

## Menace de dommage

112. Ayant conclu que le dumping des marchandises en question n'a pas causé un dommage, le Tribunal doit maintenant examiner si le dumping menace de causer un dommage. Il est guidé dans son examen par le paragraphe 37.1(2) du *Règlement*, qui indique les facteurs dont il faut tenir compte pour faire une analyse de menace de dommage. De plus, le Tribunal constate que, aux termes du paragraphe 2(1.5) de la *LMSI*, on ne peut pas conclure qu'il y a eu menace de dommage à moins que les circonstances dans lesquelles le dumping de marchandises susceptibles de causer un dommage soient nettement prévus et imminentes.

113. De l'avis du Tribunal, la demande de tuyaux PER au Canada continuera d'augmenter à court terme à cause de la forte demande de logement et la continuation de la conversion de tuyaux en cuivre aux tuyaux PER par le secteur du bâtiment<sup>68</sup>. L'acceptation des tuyaux PER par le secteur de la plomberie augmente même dans la région de Toronto<sup>69</sup>, où les tuyaux de cuivre étaient bien ancrés, partiellement à cause de la forte tendance à la hausse du prix des tuyaux en cuivre au cours de quelques dernières années. De plus, dans la mesure où le prix des tuyaux en cuivre continue à augmenter<sup>70</sup>, les tuyaux PER deviendront un substitut encore plus attrayant. Étant donné son importante capacité excédentaire<sup>71</sup>, la branche de production nationale sera sans doute en mesure de répondre à toute la croissance de la demande pour les tuyaux PER ou en tout cas à une grande proportion de celle-ci.

114. Vanguard et Bow ont soutenu que la capacité supplémentaire de la branche de production nationale avait été en partie mise en place en prévision de l'acceptation de la certification S101 qui ouvrira le marché des bâtiments élevés en Colombie-Britannique. Le Tribunal est d'avis que si la demande de certification S101 est accordée, cela entraînera certains ajustements au sein de la branche de production et que d'autres producteurs nationaux captureront probablement une certaine part du marché à Uponor sur le marché des bâtiments élevés en Colombie-Britannique, ce qui obligera sans doute Uponor à baisser ses prix sur ce marché.

115. Le Tribunal constate que le Canada semble être le principal ou le seul marché d'exportation pour les producteurs des États-Unis et que, par conséquent, les importations des marchandises en question augmenteraient vraisemblablement de façon substantielle au Canada à des prix peu élevés si les producteurs des États-Unis subissaient une forte pression à l'exportation. Cependant, le prix intérieur aux États-Unis est présentement plus élevé que le prix canadien<sup>72</sup> et, par conséquent, le Tribunal s'entend avec Zurn pour dire que les producteurs des États-Unis ont intérêt à vendre autant que possible aux États-Unis plutôt qu'à exporter au Canada.

---

68. Pièce du Tribunal NQ-2006-001-26.03, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 114.9-114.29, 114.32-114.34; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 14, 30-32, 55-56; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 179, 252, 263, 276, 280.

69. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, aux pp. 118-119; pièce du fabricant B-03, para. 18, dossier administratif, vol. 11.

70. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, à la p. 56; *Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-06A, dossier administratif, vol. 1.1 à la p. 195; pièce du Tribunal NQ-2006-001-26.03, dossier administratif, vol. 1 à la p. 114.38; pièce du Tribunal NQ-2006-001-26.04, dossier administratif, vol. 1.01 aux pp. 2-3; pièce du Tribunal NQ-2006-001-26.05, dossier administratif, vol. 1.01 à la p. 5; pièce du Tribunal NQ-2006-001-26.06, dossier administratif, vol. 1.01 aux pp. 17, 26.

71. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 aux pp. 235-236.

72. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, à la p. 217; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 29 août 2006, à la p. 41.

116. Selon les éléments de preuve, le marché des tuyaux PER aux États-Unis n'est pas aussi fort qu'au Canada, étant donné qu'on prévoit une diminution des mises en chantier de logements résidentiels<sup>73</sup>. Certains éléments de preuve tendent également à montrer qu'il y a eu récemment d'importants ajouts à la capacité et que d'autres seront annoncés dans l'avenir<sup>74</sup>. Cependant, on ne peut pas dire clairement dans quelle mesure ceci entraînera une capacité excédentaire aux États-Unis à court terme. Zurn a témoigné que, à cause de la reconstruction due aux ouragans subis aux États-Unis dont l'ouragan Katrina, on ne s'attend pas à ce qu'il y ait de capacité excédentaire, et elle a fait observer que, à l'heure actuelle, elle a de la difficulté à s'approvisionner auprès de Zurn Pex, soit sa compagnie affiliée aux États-Unis<sup>75</sup>.

117. En résumé, de l'avis du Tribunal, il n'y a pas d'éléments de preuve convaincants qui permettent d'affirmer que la production de tuyaux PER des États-Unis en général subira à court terme une forte pression pour augmenter ses exportations vers le Canada.

118. Le Tribunal a également examiné les circonstances individuelles de chacun des principaux exportateurs des États-Unis. Les deux sources principales d'importation par des non-producteurs pendant la période visée par l'enquête étaient Zurn Pex et Rehau Incorporated.

119. Vanguard a soutenu que Zurn Pex augmentera ses exportations de marchandises en question à cause du potentiel du marché des bâtiments élevés. Cependant, Zurn Pex ne détient pas la certification S101 et, selon les témoins de Zurn, elle n'a pas l'intention de chercher à l'obtenir<sup>76</sup>. Étant donné, comme on l'a vu ci-dessus, qu'il semble à peu près certain qu'il y aura très bientôt six sources de tuyaux PER détenant la certification S101, le marché commencera vraisemblablement à exiger la certification S101 pour les bâtiments élevés dans tout le Canada, et non plus seulement à Vancouver et potentiellement dans d'autres marchés en Colombie-Britannique. Par conséquent, il est peu vraisemblable que Zurn Pex puisse vendre des quantités importantes de tuyaux PER sur le marché des bâtiments élevés, même si elle était intéressée à cette portion du marché et si elle avait un excédent de production à exporter vers le Canada.

120. Les producteurs nationaux ont accepté Rehau Incorporated<sup>77</sup> comme partenaire dans le processus de certification S101, ce qui laisse à penser que la branche de production nationale ne considère pas Rehau Incorporated comme une source importante de dommage par le passé ou de dommage possible dans un avenir proche. Bien qu'il soit possible que Rehau Incorporated remporte du volume sur le marché des bâtiments élevés du fait de la certification S101, de même que les autres producteurs nationaux récemment certifiés, les éléments de preuve n'indiquent pas que cela risquera de causer un dommage à court terme.

121. Le Tribunal a examiné les autres fournisseurs des États-Unis qui pourraient potentiellement exporter les marchandises en question, et il constate que Watts Radiant vendrait probablement par l'intermédiaire d'une société affiliée, Watts Canada, tandis que le producteur des États-Unis affilié à Uponor continuerait probablement sa pratique de vendre par l'intermédiaire d'Uponor. De plus, le Tribunal constate que le partenaire de Vanguard aux États-Unis a convenu avec Vanguard de ne pas vendre de tuyaux PER au

---

73. Pièce de l'importateur C-01 aux pp. 27-28, dossier administratif, vol. 13; pièce du fabricant A-06, dossier administratif, vol. 11; pièce du fabricant A-07, dossier administratif, vol. 11; pièce du Tribunal NQ-2006-001-26.03, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 114.35-114.37.

74. Pièce du fabricant A-01 à la p. 13, dossier administratif, vol. 11; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 4 août 2006, pièce du Tribunal NQ-2006-001-07A (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 241.

75. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 131-132; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, à la p. 156, 216.

76. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 30 août 2006, aux pp. 151-152, 215.

77. Les éléments de preuve n'indiquent pas clairement si Rehau Incorporated ou sa filiale canadienne, Rehau Industries Inc., étaient directement impliquées.

Canada. Étant donné l'intérêt indubitable de ces fournisseurs des États-Unis au bien-être des producteurs nationaux établis avec lesquels ils sont affiliés, il est peu vraisemblable qu'ils changeraient leur pratique d'exportation d'une façon qui pourrait risquer de causer un dommage à leurs sociétés affiliées.

122. Le Tribunal a fait observer que, en examinant individuellement les producteurs des États-Unis, il n'a pas essayé de couvrir tous les producteurs, mais que les autres producteurs ne représentent qu'une très faible fraction du volume des marchandises en question.

123. Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que le dumping des marchandises en question ne menace pas de causer un dommage.

## CONCLUSION

124. Par conséquent, aux termes du paragraphe 43(1) de la *LMSI*, le Tribunal conclut par la présente que le dumping des marchandises en question n'a pas causé un dommage ou de retard et ne menace pas de causer un dommage.

Ellen Fry

Ellen Fry

Membre président

James A. Ogilvy

James A. Ogilvy

Membre

Serge Fréchette

Serge Fréchette

Membre