



Ottawa, le vendredi 13 mars 1992

Enquête n° : NQ-91-005

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

**CURE-DENTS PLATS EN BOIS, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES  
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE, ET PRODUITS PAR OU POUR LE COMPTE DE  
LA FORSTER MFG. CO. INC. DE WILTON (MAINE), SES SUCESSEURS  
ET CESSIONNAIRES**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, en vertu des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 15 novembre 1991 et d'une décision définitive de dumping datée du 13 février 1992 rendues par le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise, concernant l'importation au Canada des cure-dents plats en bois, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, et produits par ou pour le compte de la Forster Mfg. Co. Inc. de Wilton (Maine), ses successeurs et cessionnaires.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des cure-dents plats en bois, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, et produits par ou pour le compte de la Forster Mfg. Co. Inc. de Wilton (Maine), ses successeurs et cessionnaires, n'a pas causé, ne cause pas, mais est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Robert C. Coates, c.r.  
Robert C. Coates, c.r.  
Membre président

John C. Coleman  
John C. Coleman  
Membre

W. Roy Hines  
W. Roy Hines  
Membre

Robert J. Martin  
Robert J. Martin  
Secrétaire

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

**Enquête n° : NQ-91-005**

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Date de l'audience : Le 17 février 1992

Date des conclusions : Le 13 mars 1992

Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président  
John C. Coleman, membre  
W. Roy Hines, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber  
Gestionnaire de la recherche : T.A. Geoghegan  
Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber

Avocat pour le Tribunal : Gilles B. Legault

Agent à l'inscription  
et à la distribution : Pierrette Hébert

**Participants :**

pour Paul Dunnigan  
Keenan Industries Limited

**(partie plaignante)**

Robert Faubert  
Cowling & Braithwaite Co. Limited

**(importateur)**

Ottawa, le lundi 30 mars 1992

Enquête n° : NQ-91-005

**CURE-DENTS PLATS EN BOIS, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES  
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE, ET PRODUITS PAR OU POUR LE COMPTE DE  
LA FORSTER MFG. CO. INC. DE WILTON (MAINE), SES SUCCESSEURS  
ET CESSIONNAIRES**

*Loi sur les mesures spéciales d'importation* - Déterminer si le dumping des cure-dents plats en bois a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible, ou a causé ou cause un retard sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

**DÉCISION :** Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des cure-dents plats en bois, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, et produits par ou pour le compte de la Forster Mfg. Co. Inc. de Wilton (Maine), ses successeurs et cessionnaires, n'a pas causé, ne cause pas, mais est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Date de l'audience :	Le 17 février 1992
Date des conclusions :	Le 13 mars 1992
Date des motifs :	Le 30 mars 1992
Membres du Tribunal :	Robert C. Coates, c.r., membre président John C. Coleman, membre W. Roy Hines, membre
Directeur de la recherche :	Selik Shainfarber
Gestionnaire de la recherche :	T.A. Geoghegan
Préposé aux statistiques :	Margaret Saumweber
Avocat pour le Tribunal:	Gilles B. Legault
Agent à l'inscription et à la distribution :	Pierrette Hébert
<b>Participants :</b>	Paul Dunnigan pour Keenan Industries Limited
	<b>(partie plaignante)</b>
	Robert Faubert Cowling & Braithwaite Co. Limited
	<b>(importateur)</b>

**Témoins :**

Gervais Morier  
Président  
Keenan Industries Limited

Hilda M. Eggiman  
Directrice générale  
Keenan Industries Limited

Tony Otten  
Spécialiste de la mise en marché  
Michael J. Firestone & Associates

Robert Faubert  
Président  
Cowling & Braithwaite Co. Limited

Veillez adresser toute communication au :

Secrétaire  
Tribunal canadien du commerce extérieur  
20<sup>e</sup> étage  
Immeuble Journal sud  
365, avenue Laurier ouest  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G7



Ottawa, le lundi 30 mars 1992

Enquête n° : NQ-91-005

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

**CURE-DENTS PLATS EN BOIS, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES  
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE, ET PRODUITS PAR OU POUR LE COMPTE DE  
LA FORSTER MFG. CO. INC. DE WILTON (MAINE), SES SUCESSEURS  
ET CESSIONNAIRES**

TRIBUNAL :           ROBERT C. COATES, c.r., membre président  
                          JOHN C. COLEMAN, membre  
                          W. ROY HINES, membre

**EXPOSÉ DES MOTIFS**

**LE DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE**

Conformément aux dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* (LMSI), le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a mené une enquête après que le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise (le Sous-ministre) eût rendu, les 15 novembre 1991 et 13 février 1992 respectivement, des décisions provisoire et définitive de dumping au sujet de l'importation au Canada des cure-dents plats en bois, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, et produits par ou pour le compte de la Forster Mfg. Co. Inc. de Wilton (Maine), ses successeurs et cessionnaires.

Les avis de décisions provisoire et définitive de dumping ont été publiés dans la Partie I de la Gazette du Canada du 7 décembre 1991 et du 29 février 1992 respectivement. L'avis d'ouverture d'enquête du Tribunal publié le 22 novembre 1991 a paru dans la Partie I de la Gazette du Canada du 30 novembre 1991.

Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés au fabricant canadien et aux importateurs des marchandises en question pour recueillir des renseignements sur la production, la situation financière, les importations et le marché, ainsi que d'autres renseignements pour la période comprise entre le 1<sup>er</sup> janvier 1987 et le 30 septembre 1991. À partir des réponses obtenues et d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a rédigé des rapports confidentiel et public préalables à l'audience qui portaient sur cette période.

Le dossier de l'enquête se compose de toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et confidentielles aux questionnaires, les pièces déposées par les parties à l'audience, ainsi que le compte rendu de toutes les délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties mais seuls les avocats indépendants ont eu accès aux pièces confidentielles.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario) le 17 février 1992. La partie plaignante, Keenan Industries Limited (Keenan), était représentée à l'audience par un avocat qui a déposé des éléments de preuve et qui a plaidé en faveur d'une décision de préjudice. Un représentant de Cowling & Braithwaite Co. Limited (C&B), qui importe les marchandises en question de Forster Mfg. Co. Inc. (Forster), de Wilton (Maine), a comparu devant le Tribunal, a déposé des éléments de preuve et a plaidé en faveur d'une décision de non-préjudice.

Le 13 mars 1992, le Tribunal a conclu que le dumping des marchandises en question par Forster n'a pas causé, ne cause pas, mais est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

### **LE PRODUIT**

Il existe plusieurs types de cure-dents, soit les cure-dents plats, ronds, à frange, colorés et en plastique. Les cure-dents plats en bois, qui font l'objet de la présente enquête, sont les plus fréquemment utilisés au Canada. Les cure-dents plats en bois sont faits de bouleau blanc et mesurent habituellement environ 2,20 po de longueur, 0,10 po de largeur à une extrémité et 0,05 po à l'extrémité conique.

Les marchandises en question sont vendues principalement par des agents du fabricant à des magasins à succursales, du secteur alimentaire et non alimentaire, de même qu'à des pharmacies à succursales, soit directement, soit par le réseau d'entrepôts du client. Les agents du fabricant effectuent la majorité de leurs ventes par le biais de ce réseau. Les commandes sont transmises par l'agent à l'usine; une fois prêtes, elles sont envoyées à l'entrepôt du client pour être ensuite acheminées à chaque magasin.

L'agent doit s'assurer que le fabricant obtienne et tienne à jour la liste de ses produits offerts par les magasins à succursales. De même, il est chargé de faire la promotion de l'ensemble des produits du fabricant par l'entremise des magasins à succursales, en préparant des étalages supplémentaires, en augmentant la superficie de rayonnage, en plaçant des annonces publicitaires dans les journaux, en effectuant de la publicité dans les magasins, etc.

Au Canada, les principaux marchés sont situés en Ontario, au Québec, dans les provinces maritimes et en Colombie-Britannique. Les ventes sont saisonnières et elles culminent entre mai et juillet, et en novembre et décembre.

### **L'INDUSTRIE CANADIENNE**

Keenan, le seul producteur canadien des marchandises en question, est une entreprise canadienne privée dont le siège social est situé à Owen Sound, en Ontario. Cette société appartient aux Entreprises Atkinson Five Limitée qui, en 1989, ont été acquises par L. Tanguay (1986) (Tanguay), de Sherbrooke, au Québec. La société Keenan a été fondée en 1896 par John Keenan. Au départ, elle fabriquait et vendait des produits en bois dur indigène ainsi que des produits en pruche et en cèdre. Au fil des ans, cette société a produit une gamme variée de marchandises, notamment des placages de vannerie, des contre-portes à moustiquaire, des attelles, des béquilles et des cure-dents.

À l'heure actuelle, Keenan possède une usine de 17 500 pi à Owen Sound où elle fabrique les marchandises en question, des tuteurs pour plantes, des couronnes mortuaires et leur support en fer, de même que des couronnes de Noël.

Pour offrir à ses clients une vaste gamme de produits en bois, Keenan importe des cure-dents à frange, des épingles à linge, des cure-dents ronds, des bâtonnets à café et des brochettes en bois. Elle s'approvisionne également en cure-dents ronds à la menthe auprès de sa société mère, Tanguay. Cette dernière importe les cure-dents, les enduit de menthe et les emballe à son usine de Sherbrooke.

Keenan vend des cure-dents plats en bois à des détaillants et au secteur institutionnel par le biais de ses agents. Elle offre des remises quantitatives et des ristournes promotionnelles. Ces dernières peuvent prendre la forme d'étalages supplémentaires, de publicité ou de toute autre mesure qui se révèle la plus avantageuse pour le client.

### **LES IMPORTATEURS**

C&B est une société canadienne privée qui vend et distribue des produits alimentaires et non alimentaires portant sa propre marque de commerce ou celle de fabricants nationaux. Pendant une vingtaine d'années, cette entreprise a distribué en Ontario, pour le compte de Keenan, des cure-dents plats en bois et d'autres produits en bois portant la marque Keenan. Entre autres, C&B était chargée de faire la promotion des ventes à tous les échelons commerciaux, d'entreposer les produits destinés aux clients, de préparer les factures et de percevoir les comptes clients.

Les rapports commerciaux entre C&B et Keenan ont été rompus en janvier 1991. C&B a donc commencé à importer des cure-dents plats en bois du producteur américain Forster en 1991. Elle vend actuellement à des détaillants et au secteur institutionnel les cure-dents fabriqués par Forster ainsi que d'autres articles de table jetables portant sa propre marque «Goodtimes». Parmi les produits portant cette marque, mentionnons des verres et des assiettes en styromousse, des verres, des ustensiles et des pailles en plastique, des serviettes de table en papier et des cure-dents plats et ronds.

### **LES RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE**

L'enquête du Sous-ministre portait sur les marchandises en question importées entre le 1<sup>er</sup> septembre 1990 et le 31 août 1991.

Dans sa décision définitive de dumping, le Sous-ministre indiquait que toutes les marchandises en question exportées au Canada ont été examinées et que les marchandises importées par C&B, qui représentaient 56 p. 100 des marchandises en question, ont été considérées comme sous-évaluées. Les marges de dumping oscillaient entre 16,6 et 17,1 p. 100, la marge moyenne pondérée se situant à 16,9 p. 100. Les autres marchandises (44 p. 100) ont été importées par Produits Ménagers Liberté Corp. (Liberté) et n'ont pas fait l'objet de dumping.

### **LA PLAINTÉ**

Dans son plaidoyer, l'avocat de Keenan a fait valoir que le dumping des marchandises en question par Forster a entraîné une baisse du chiffre d'affaires de son

client en Ontario, de même que dans les provinces maritimes. Cette baisse, qui est attribuable aux prix artificiellement bas pratiqués par C&B grâce à l'application d'une importante marge de dumping, a entraîné une chute de la production, une perte importante de la part du marché, une hausse des stocks et un taux d'utilisation qui a atteint le niveau le plus bas de toute l'histoire de Keenan.

L'avocat a soutenu que le préjudice sensible a été ressenti en Ontario et dans les provinces maritimes et il a ajouté que les prix peu élevés gagneront le Québec et le reste du Canada. D'ailleurs, cette tendance s'est déjà concrétisée; en effet, l'agent de C&B au Québec offre actuellement aux clients de Keenan des marchandises à bas prix. Ces prix sous-évalués influenceront de façon importante sur la production, les ventes, la part du marché et le taux d'utilisation de la capacité de Keenan. En outre, les bénéfices de la société diminueront au point d'obliger celle-ci à différer ses plans d'investissement futurs.

### **LA RÉPONSE**

Le représentant de C&B a fait remarquer que la conjoncture de l'économie canadienne au cours des 18 derniers mois constitue la principale cause des baisses de volume et de la perte de clients qu'a subies Keenan. C&B a exercé peu d'influence sur le marché canadien et les pertes commerciales de Keenan ont été négligeables. En ce qui a trait aux politiques de fixation des prix, C&B a pris des décisions en fonction de ses stratégies commerciales à long terme et elle poursuivra en ce sens. S'il en résulte que les prix de vente de C&B sont parfois inférieurs à ceux que ses concurrents considèrent comme raisonnables, il appartient à ces derniers de décider s'ils veulent demeurer actifs sur ce segment du marché.

### **LES MOTIFS DE LA DÉCISION**

En vertu de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si le dumping des cure-dents plats en bois constaté par le Sous-ministre a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Le Tribunal note que pendant une vingtaine d'années, C&B fut le distributeur exclusif en Ontario de cure-dents plats en bois et d'autres produits en bois fabriqués par Keenan. À la fin de 1990, les directeurs de cette société ont décidé de mettre un terme à cette relation d'affaires, car ils étaient insatisfaits des niveaux de vente atteints par C&B à l'égard des marchandises en question et de la non-croissance des ventes des nouveaux produits lancés par Keenan pour élargir sa gamme de produits en bois. Bien qu'un avis de résiliation d'un mois soit courant dans cette industrie dans une telle situation, C&B a demandé une prolongation de trois mois qui lui a été accordée par Keenan. Cette dernière a invoqué comme motif le désir de perturber le moins possible le programme de ventes de C&B pendant la période de vente très active du temps des Fêtes.

Après avoir décidé de mettre un terme à son association avec C&B, Keenan a pris les dispositions nécessaires pour retenir les services d'un autre distributeur, Michael J. Firestone & Associates (M.J.F.), qui devait commencer à la représenter en octobre 1990. En accordant la prolongation de trois mois à C&B, Keenan a dû reporter la date d'entrée en vigueur de son contrat avec M.J.F. au 1<sup>er</sup> janvier 1991.

Selon les éléments de preuve déposés, c'est au cours de cette période de trois mois que C&B a commencé à offrir au Canada des produits Forster à prix sous-évalués. Plus

particulièrement, les éléments de preuve révèlent que C&B est demeurée le distributeur exclusif de Keenan en Ontario entre octobre 1990 et janvier 1991 et elle en a profité pour vendre moins cher que Keenan et offrir des produits Forster aux clients de Keenan en Ontario.

Keenan s'est rendu compte de cette situation en janvier lorsque son nouveau distributeur, M.J.F., a commencé à communiquer avec les clients. Bon nombre d'entre eux ont indiqué aux représentants de M.J.F. que les prix de Keenan n'étaient plus concurrentiels; par surcroît, un important client de l'Ontario a rayé Keenan de sa liste de fournisseurs. Keenan a donc commencé à réduire ses prix et à offrir des escomptes à ses clients de l'Ontario.

Bien que l'entreprise ait perdu de petits clients à cause de la réduction des prix et de l'octroi d'escomptes, elle a réussi à conserver ou à reconquérir ses principaux clients jusqu'au milieu de 1991, lorsqu'un important client ontarien est passé du côté de C&B. Grâce à ce nouveau client, C&B pouvait demander des prix inférieurs de plus de 20 p. 100 aux prix réduits de Keenan. En juin 1991, Keenan a perdu un important client des provinces maritimes au profit de C&B. Cette situation fut particulièrement difficile pour Keenan, elle prouvait que C&B était en mesure de vendre moins cher à tous ses clients du Canada.

La vente de marchandises sous-évaluées par C&B a nuit au rendement de Keenan. Les données relatives au marché montrent que la situation fut relativement bonne au cours des neuf premiers mois de 1991, les ventes ayant augmenté de 11 p. 100 par rapport à la période équivalente de 1990. Keenan n'a toutefois pas su profiter de cette hausse. Ses ventes ont diminué durant cette période, sa part du marché a régressé, sa production a baissé, ses stocks ont augmenté et l'utilisation de sa capacité a chuté à son niveau le plus bas au cours de la période visée par l'enquête. Les bénéfices n'ont toutefois pas subi de baisse grâce à l'important programme de compression des coûts mis en oeuvre par Keenan à la fin de 1990.

Le Tribunal est persuadé que les marchandises importées sous-évaluées sont en partie la cause du piètre rendement de Keenan en 1991. Toutefois, d'autres facteurs doivent être pris en compte. Environ la moitié de la perte du marché de Keenan en 1991 résulte de l'importation de produits Forster par Liberté à des prix n'ayant pas fait l'objet de dumping. Bien que Keenan ait subi des baisses de production et d'utilisation de sa capacité, et que ses stocks aient augmenté, cette situation est en grande partie attribuable à la chute de ses exportations. Tout compte fait, le Tribunal considère que le préjudice causé jusqu'à présent n'est pas sensible.

Cependant, il est d'avis que le niveau de préjudice causé à Keenan deviendra sensible si le dumping persiste. Le Tribunal a tiré cette conclusion en se fondant sur le témoignage du président de C&B qui a déclaré que son entreprise a pour but premier d'accaparer une part du marché, que les marchandises en question représentent une très faible partie du chiffre d'affaires total de son entreprise et qu'il est disposé à vendre les cure-dents en question comme produit d'appel pour élargir la gamme de produits offerts à ses clients. À cette fin, il a fixé ses prix de 1992 bien en-deçà de ceux de 1991 pour inciter les clients à ne pas faire affaire avec Keenan.

Le Tribunal fait remarquer qu'on devrait normalement s'attendre à une certaine hausse des prix à la suite de l'imposition de droits provisoires, ce qui n'a pas été le cas

dans la situation en cause. En effet, les prix fixés par C&B pour 1992 sont sensiblement inférieurs à ceux de 1991, malgré l'imposition de droits provisoires en novembre 1991. Ces faits donnent à penser que C&B pourrait bien vendre les marchandises en question à perte, ce qui confirmerait la stratégie agressive de fixation des prix énoncée par le témoin de C&B. Ils révèlent également que les prix pourraient encore baisser et que le préjudice subi par Keenan pourrait s'aggraver dans un avenir prévisible si des mesures antidumping ne sont pas appliquées.

### **LA CONCLUSION**

Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal en vient à la conclusion que le dumping des cure-dents plats en bois, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, et produits par ou pour le compte de la Forster Mfg. Co. Inc. de Wilton (Maine), ses successeurs et cessionnaires, n'a pas causé, ne cause pas, mais est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Robert C. Coates, c.r.  
Robert C. Coates, c.r.  
Membre président

John C. Coleman  
John C. Coleman  
Membre

W. Roy Hines  
W. Roy Hines  
Membre