



Ottawa, le vendredi 20 octobre 1995

Enquête n° : NQ-95-001

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

**COUVERCLES, DISQUES ET BOCAUX DESTINÉS À LA MISE EN CONSERVE DOMESTIQUE, IMPORTÉS SOIT SÉPARÉMENT OU CONDITIONNÉS ENSEMBLE, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 22 juin 1995 et d'une décision définitive de dumping datée du 20 septembre 1995 rendues par le sous-ministre du Revenu national concernant l'importation au Canada de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique.

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 de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.  
Membre président

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey  
Membre

Lise Bergeron

Lise Bergeron  
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger  
Secrétaire

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

**Enquête n° : NQ-95-001**

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Les 26, 27, 29 et 30 septembre 1995  
  
Date des conclusions : Le 20 octobre 1995  
  
Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président  
Desmond Hallissey, membre  
Lise Bergeron, membre  
  
Directeur de la recherche : Sandy Greig  
Agent principal de la recherche : Ken Campbell  
Agent de la recherche : Shiu-Yeu Li  
  
Économiste : Dennis Featherstone  
  
Préposés aux statistiques : Po-Yee Lee  
Craig Dillabaugh  
  
Avocat pour le Tribunal : Robert Desjardins  
  
Agent à l'inscription et à la distribution : Margaret J. Fisher

**Participants :**

Darrel H. Pearson  
Peter W. Collins  
pour Bernardin Ltd.  
Consumers Packaging Inc.

**(parties plaignantes)**

Riyaz Dattu  
David I.W. Hamer  
John W. Boscarior  
pour Kerr Group, Inc.

**(exportateur)**



Ottawa, le lundi 6 novembre 1995

Enquête n° : NQ-95-001

**COUVERCLES, DISQUES ET BOCAUX DESTINÉS À LA MISE EN CONSERVE  
DOMESTIQUE, IMPORTÉS SOIT SÉPARÉMENT OU CONDITIONNÉS  
ENSEMBLE, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

*Loi sur les mesures spéciales d'importation* - Déterminer si le dumping des marchandises susmentionnées a causé un dommage sensible ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

**DÉCISION** : Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par la présente, que le dumping au Canada de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* en matière de dumping massif n'ont pas été satisfaites.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Les 26, 27, 29 et 30 septembre 1995

Date des conclusions : Le 20 octobre 1995  
Date du corrigendum : Le 25 octobre 1995  
Date des motifs : Le 6 novembre 1995

Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président  
Desmond Hallissey, membre  
Lise Bergeron, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig  
Agent principal de la recherche : Ken Campbell  
Agent de la recherche : Shiu-Yeu Li

Économiste : Dennis Featherstone

Préposés aux statistiques : Po-Yee Lee  
Craig Dillabaugh

Avocats pour le Tribunal : Robert Desjardins  
Hugh J. Cheetham

Agent à l'inscription et à la distribution : Margaret J. Fisher

**Participants** : Darrel H. Pearson  
Peter W. Collins  
pour Bernardin Ltée  
Consumers Packaging Inc.

**(parties plaignantes)**

Riyaz Dattu  
David I.W. Hamer  
John W. Boscarol  
pour Kerr Group, Inc.

**(exportateur)**

**Témoins :**

Tara L. Fainstein  
Directrice générale  
Bernardin Ltée

Ernest Taylor  
Contrôleur  
Bernardin Ltée

Michael D. Patrick  
Président  
Alltrista Corporation

Rémi Bélanger  
Gérant de catégorie  
Provigo – groupe Détail

Paul James  
Analyste commercial  
Stratégie de fixation des prix  
Canadian Tire Corporation, Limited

Jan Gorski  
Responsable de la gestion nationale des comptes  
Consumers Glass  
Consumers Packaging Inc.

Gary S. Walters  
Avocat général  
Consumers Packaging Inc.

Mario DiGiacomo  
Directeur, Comptes d'exploitation  
Consumers Glass  
Consumers Packaging Inc.

Paul E. Griffith  
Vice-président et Directeur général  
Ventes et commercialisation  
Division des produits de consommation  
Kerr Group, Inc.

D. Gordon Strickland  
Premier vice-président, Finances  
Principal agent des finances  
Kerr Group, Inc.

James E. Biernesser  
Directeur des ventes dans l'Est,  
États-Unis et Canada  
Division des produits de consommation  
Kerr Group, Inc.

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



Ottawa, le lundi 6 novembre 1995

Enquête n° : NQ-95-001

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

**COUVERCLES, DISQUES ET BOCAUX DESTINÉS À LA MISE EN CONSERVE DOMESTIQUE, IMPORTÉS SOIT SÉPARÉMENT OU CONDITIONNÉS ENSEMBLE, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : ROBERT C. COATES, c.r., membre président  
DESMOND HALLISSEY, membre  
LISE BERGERON, membre

**EXPOSÉ DES MOTIFS**

**DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup> (la LMSI), à la suite de la publication par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre) d'une décision provisoire de dumping<sup>2</sup> datée du 22 juin 1995, concernant l'importation au Canada de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique. Le 20 septembre 1995, le Sous-ministre a rendu une décision définitive de dumping<sup>3</sup> concernant les marchandises en question.

Le 22 juin 1995, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête<sup>4</sup>. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux fabricants et aux importateurs et acheteurs canadiens des marchandises en question dans le but de recueillir des renseignements sur la production, la situation financière, les importations et le marché, ainsi que d'autres données portant sur la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 1991 au 30 juin 1995. À partir des réponses aux questionnaires et d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience portant sur cette période.

Le dossier de l'enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties pendant l'enquête, ainsi que la transcription de toutes les délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties,

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.
2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 129, n° 27, le 8 juillet 1995 à la p. 2227.
3. *Ibid.*, n° 40, le 7 octobre 1995 à la p. 3516.
4. *Ibid.*, n° 26, le 1<sup>er</sup> juillet 1995 à la p. 2153.

mais seuls les avocats indépendants qui avaient déposé un acte de déclaration et d'engagement auprès du Tribunal ont eu accès aux pièces protégées.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario), les 26, 27, 29 et 30 septembre 1995. Les parties plaignantes et les exportateurs étaient représentés par des avocats lors de l'audience. En outre, des témoins de Provigo – groupe Détail et Canadian Tire Corporation, Limited (Canadian Tire) ont comparu à la demande du Tribunal.

Le 20 octobre 1995, le Tribunal a rendu des conclusions selon lesquelles le dumping au Canada de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, avait causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal a également conclu que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI en matière de dumping massif n'avaient pas été satisfaites.

Le 28 juillet 1995, le Tribunal a avisé les avocats que, si des conclusions de dommage étaient rendues, il examinerait la question de l'intérêt public conformément aux «Lignes directrices régissant les examens en matière d'intérêt public» du Tribunal en date de février 1995. Au cours de l'enquête, Kerr Group, Inc. (Kerr) et le directeur des enquêtes et recherches, Bureau de la politique de concurrence, ministère de l'Industrie, désirant présenter des observations sur l'intérêt public en ont fait la demande aux termes du paragraphe 45(2) de la LMSI. Le 20 octobre 1995, le Tribunal a avisé les avocats et les parties intéressées de la procédure à suivre pour présenter des observations sur l'intérêt public.

## **PRODUITS**

Les produits faisant l'objet de l'enquête sont définis dans la décision provisoire de dumping comme des couvercles, des disques et des bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique.

Les couvercles et les disques sont utilisés avec des bocaux en verre, communément appelés bocaux Mason, et destinés à la mise en conserve de fruits et légumes, de confitures, de gelées et d'autres produits alimentaires. Les disques sont faits de fer-blanc et le pourtour de leur face intérieure est enduit d'une matière plastique qui permet de sceller le bocal hermétiquement. Les disques sont maintenus en place au-dessus de l'ouverture du bocal au moyen d'une bande de métal dont le filetage correspond à celui du bocal. Les bandes et les bocaux sont généralement réutilisables tandis que les disques sont à usage unique.

Les couvercles (comprenant les bandes et les disques) sont mis dans des emballages plats (paquets plats de 12 couvercles) et sont vendus dans la même boîte que les bocaux. Les couvercles et les disques sont également vendus séparément sous forme de produits de rechange. Les couvercles et les disques sont disponibles en deux grandeurs : soit ordinaire (70 mm) et grand (86 mm). Les bocaux, qui sont également fabriqués avec un diamètre d'ouverture ordinaire ou grand, sont vendus en différentes grandeurs, soit une contenance de 250 mL, 500 mL et 1 L ou un volume équivalent en mesures américaines.

En plus des couvercles, des disques et des bocaux présentant des diamètres d'ouverture ordinaire et grand, Bernardin Ltée (Bernardin) fabrique des couvercles et des disques ayant un diamètre d'ouverture de 78 mm, soit un diamètre moyen, et Consumers Packaging Inc. (ci-après désignée Consumers Glass) produit un bocal d'un diamètre d'ouverture de 78 mm. Les deux exportateurs américains n'offrent pas de

produits de cette grandeur. En outre, toutes les grandeurs de bocaux ne sont pas produites par les fournisseurs canadiens et américains.

### **FABRICANTS NATIONAUX**

Bernardin du Canada, Limitée a été constituée en société privée en 1960. Le 6 juin 1995, le nom de la société a été changé pour Bernardin Ltée. Avant le 1<sup>er</sup> novembre 1994, Bernardin était une filiale à 100 p. 100 de l'American National Can Corporation de Chicago, en Illinois. Le 1<sup>er</sup> novembre 1994, Bernardin a été vendue à la société Alltrista Corporation de Muncie, en Indiana.

On retrouve les installations de production de Bernardin à Etobicoke (Ontario), et cette société est le seul fabricant national de couvercles et de disques utilisés avec les bocaux Mason. Bernardin commercialise aussi des produits à base de pectine, des disques d'entreposage en plastique, des étiquettes pour conserves, une publication sur la mise en conserve domestique et, en 1995, des couvercles et des bocaux conditionnés ensemble. La commercialisation de ses produits à l'échelle nationale est assurée par son propre personnel de vente, ainsi que par des courtiers. Les produits Bernardin sont principalement vendus dans les quincailleries, les épiceries et les magasins de marchandises diverses.

Consumers Glass, fondée en 1917, est dirigée par G&G Investments, Inc. de Pittsburgh, en Pennsylvanie. Les actions ordinaires de Consumers Glass sont cotées à la Bourse de Toronto. Elle est le seul fabricant de bocaux en verre, incluant les bocaux Mason, au Canada.

Consumers Glass exploite sept usines au Canada et produit une gamme complète de contenants en verre, notamment pour la bière, le jus, les aliments, l'alcool et le vin. Les bocaux Mason sont fabriqués, en utilisant des moules spécialisés, dans les usines de Toronto et de Hamilton, en Ontario, de Pointe-Saint-Charles, au Québec, et de Lavington, en Colombie-Britannique.

### **EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS**

Au cours de l'enquête du Sous-ministre, deux exportateurs américains des marchandises en question ont été identifiés, à savoir Kerr et Alltrista Corporation (Alltrista). Selon les renseignements dont le Sous-ministre a été saisi, Kerr et Alltrista ont exporté les marchandises en question au Canada avant qu'elles ne soient vendues à leurs clients au Canada. Les deux exportateurs ont eu recours aux services de représentants commerciaux qui ont reçu une commission pour leurs services. Par conséquent, les renseignements déposés auprès du Sous-ministre indiquaient que les acheteurs au Canada (généralement des détaillants) étaient les importateurs réels aux fins d'application de la LMSI.

Kerr, dont le siège social est à Los Angeles, en Californie, a été fondée en 1903. Elle a des activités dans deux secteurs d'affaires, à savoir les produits de consommation et les produits en plastique. La Division des produits de consommation fabrique et vend des couvercles et des disques, et vend des bocaux en verre, ainsi que d'autres produits servant à la mise en conserve domestique. Kerr envoie les marchandises en question à un réseau de dépôts de vente répartis dans l'ensemble du Canada et exploite cinq dépôts de vente canadiens et un centre de distribution «central» américain.

Alltrista, dont le siège social est à Muncie, en Indiana, a été créée au début de 1993 lorsque Ball Corporation a cédé les actifs de sept de ses divisions pour constituer une société distincte à capitaux publics. La Consumer Products Company d'Alltrista fabrique et commercialise une gamme de fournitures utilisées dans la mise en conserve domestique. Après avoir acquis Bernardin en novembre 1994, Alltrista s'est retirée du marché canadien.

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

L'enquête du Sous-ministre visait les expéditions de marchandises en question au Canada effectuées entre le 1<sup>er</sup> janvier et le 31 décembre 1994. Le Sous-ministre a examiné 100 p. 100 des ventes de Kerr au Canada au cours de la période d'enquête et a conclu que plus de 99 p. 100 de ces exportations avaient fait l'objet d'une marge de dumping moyenne de 30,1 p. 100. Dans le cas des couvercles et des disques de rechange vendus sans les bocaux, ils ont été soumis à une marge de dumping moyenne pondérée de 22,3 p. 100, tandis que les bocaux vendus avec les couvercles ont fait l'objet d'une marge de 34,7 p. 100. Le Sous-ministre a examiné l'ensemble des ventes effectuées par Alltrista au Canada au cours de la période d'enquête et a déterminé que 100 p. 100 de ces exportations avaient été soumises à une marge de dumping moyenne de 35,8 p. 100. Dans le cas des couvercles et des disques de rechange vendus sans les bocaux, la marge de dumping moyenne pondérée était de 34,9 p. 100 et, pour les bocaux vendus avec les couvercles, elle était de 36,0 p. 100.

## **RÉSUMÉ DE LA POSITION DES PARTIES**

### **Bernardin et Consumers Glass—Fabricants**

Les avocats des parties plaignantes ont demandé que le Tribunal rende des conclusions de dommage et de menace de dommage causés par le dumping et l'importation massive des marchandises en question. Dans leur plaidoirie, les avocats ont soulevé la question de dommage, d'abord au niveau de la production des couvercles et des disques et, ensuite, au niveau de la production des bocaux. Ils ont ensuite abordé les questions de menace de dommage et du lien de causalité entre le dumping et le présumé dommage. Enfin, les avocats ont présenté des arguments en faveur d'une demande de conclusions d'importation massive.

En ce qui a trait au dommage causé à la production de couvercles et de disques, les avocats des parties plaignantes ont fait valoir la baisse sensible de la production de Bernardin après 1992, état de choses qui résultait, à leur avis, des activités nuisibles de Kerr et d'Alltrista. De la même manière, les avocats ont soutenu que la diminution de l'utilisation de la capacité de production de Bernardin et sa perte de ventes et de part du marché pour les couvercles, les disques et les emballages plats de couvercles étaient des signes évidents de dommage. Renvoyant au rapport sur l'établissement des prix préparé par le personnel du Tribunal, les avocats ont déclaré que, de toute évidence, le niveau des prix avait diminué sensiblement, qu'il soit envisagé globalement ou client par client. En outre, ils ont avancé que l'on avait assisté à une intensification et à un usage accru des escomptes après 1992. À cet égard, ils ont soutenu que ce n'étaient pas les prix courants mais plutôt les prix diminués de tous les rabais hors facture et des escomptes qui étaient pertinents dans la présente enquête. Ils ont également affirmé que le rendement financier de Bernardin avait souffert du dumping. Ils ont fait remarquer la diminution de la rentabilité de Bernardin, son incapacité à atteindre ses objectifs budgétaires annuels, l'augmentation des frais généraux fixes non imputés et les



marges bénéficiaires perdues. Enfin, en ce qui a trait à Bernardin, les avocats ont prétendu que le nombre d'emplois et d'heures travaillées a été durement touché en 1993 et 1994 en raison de la production perdue.

Abordant la production des bocaux, les avocats des parties plaignantes ont rappelé que Consumers Glass avait choisi de sacrifier sa part du marché en 1993 et 1994 plutôt que de faire face aux bas prix sur le marché. Résultat : Consumers Glass a vu sa production chuter sensiblement, ce qui a entraîné une moins grande utilisation de sa capacité de production. Par ailleurs, elle a subi un dommage sous forme de ventes perdues, tant du point de vue du volume que de la valeur, pertes qui ont diminué sa part du marché. De l'avis des avocats, les éléments de preuve révèlent clairement la baisse importante des prix offerts globalement ou à chaque client par les fournisseurs américains. Ces éléments de preuve ont été renforcés, selon les avocats, par la déposition des deux témoins du Tribunal, soit des témoins de Provigo – groupe Détail et Canadian Tire. Enfin, les avocats ont fait valoir que le rendement financier du secteur de la production de bocaux de Consumers Glass manifestait l'existence d'un dommage sensible.

Dans l'examen de la question de menace de dommage, les avocats des parties plaignantes ont prétendu que les tendances à la baisse dans la branche de production, apparentes depuis trois ans, ne pouvaient que se maintenir en l'absence de conclusions de dommage. À l'appui de cette proposition, les avocats ont mentionné le chiffre estimatif des ventes que Bernardin continuera de perdre en 1996, ainsi que les prix des marchés que Consumers Glass a passés avec Bernardin et qui ont été négociés à des niveaux de compression en raison des prix fixés par les exportateurs américains. Les avocats ont souligné, à l'appui de leurs allégations de menace de dommage, les importantes marges de dumping, la sensibilité du marché aux prix et le fait que le marché des marchandises en question est arrivé à maturité et est en voie de déclin. Les avocats ont également fait allusion à la capacité de production excédentaire de couvercles, de disques et de verre aux États-Unis.

En ce qui concerne le lien de causalité entre le dumping et le présumé dommage, les avocats des parties plaignantes ont fait valoir que les importants escomptes et remises accordés par les exportateurs ont eu pour effet de faire diminuer les prix dans la branche de production ou de lui faire perdre des ventes. Ils ont fait remarquer que la majorité des acheteurs qui ont répondu au questionnaire du Tribunal ont indiqué que le prix était la principale considération au moment de faire un achat. Ce qui a été, à leur avis, appuyé par les témoins du Tribunal qui ont également insisté sur la nécessité de faire face à la concurrence sur un marché tributaire des prix. Prévoyant les arguments qui seraient avancés en faveur de Kerr, les avocats ont signalé que Bernardin fait de grands efforts de marketing dans ses programmes de publicité et d'éducation du consommateur. Ils ont rejeté les allégations de Kerr selon lesquelles ses gains seraient attribuables à des techniques de marketing innovatrices. Les avocats ont soutenu que l'éducation des consommateurs, les étalages à palettes et le recours à des primes de mise en place de la publicité et du marchandisage n'étaient pas des techniques innovatrices et qu'un «magasin multiservice» pour les couvercles et les bocaux ne conférerait aucun avantage à Kerr. De plus, les avocats se sont demandés pourquoi les exportateurs ont eu recours au dumping si certaines techniques de commercialisation des produits non reliées au prix leur donnent un avantage sur les producteurs canadiens.

Enfin, les avocats des parties plaignantes ont soutenu que les éléments de preuve appuient des conclusions d'importation massive au sens de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI. Les avocats ont fait valoir que Kerr a importé un grand nombre de marchandises sous-évaluées au cours du premier semestre de 1995, avant la décision provisoire de dumping. Ils ont laissé entendre que l'importateur, que ce soit Kerr ou ses

clients, était ou aurait dû être conscient que l'exportateur pratiquait du dumping. À cet égard, les avocats ont souligné que Bernardin avait clairement indiqué au secteur d'activité que le dumping le préoccupait, bien avant la publication de la décision provisoire de dumping. En dernier lieu, les avocats ont soutenu que, par suite de l'importation massive de Kerr, combinée au marché saisonnier des couvercles, des disques et des bocaux, l'industrie n'avait pas été protégée du dumping en 1995. De plus, les importants stocks excédentaires de Kerr empêcheraient la branche de production d'obtenir la protection à laquelle elle aurait droit en 1996.

### **Kerr—Exportateur**

Les avocats de Kerr ont soutenu que les problèmes que Bernardin et Consumers Glass ont connus entre 1991 et 1994 étaient structurels et n'étaient pas liés au dumping. À leur avis, la concurrence dans le domaine de la production du verre a disparu lorsque Consumers Glass a fusionné avec Domglas Inc. en 1989, ce qui a donné à Consumers Glass une position monopolistique. Ils ont avancé que, dans une telle position, il était normal que des concurrents arrivent sur le marché parce que les acheteurs cherchent à trouver un deuxième fournisseur. Les avocats ont soutenu que la réalité structurelle était telle que la production des bocaux Mason par Consumers Glass ne représentait qu'une minuscule partie de ses affaires et qu'elle n'avait pas donné à cette production l'attention requise. Les avocats ont prétendu que Canadian Tire, avec ses achats à gros volume, était un client essentiel pour Consumers Glass. Ce client, selon les avocats, exigeait peu d'attention de Consumers Glass, et avait seulement besoin de bas prix. En raison de l'importance donnée à Canadian Tire, les avocats ont laissé entendre que Consumers Glass a oublié de faire du marketing pour ses autres clients et ne les a pas adéquatement desservis, ce qui a ouvert la porte à Kerr pour pénétrer le marché d'abord dans l'est du Canada. En outre, les avocats ont soutenu qu'en raison des bas prix obtenus par Canadian Tire, non seulement pour les bocaux mais aussi pour les couvercles et les disques, les prix de détail de Canadian Tire ont «cassé le marché» parce que les autres concurrents, en particulier le commerce des épicereries, ne pouvaient concurrencer les faibles prix de Canadian Tire.

Selon l'exposé des avocats de Kerr, Alltrista a été la société à réduire les prix lorsqu'elle a pénétré le marché canadien en 1991. Les avocats ont comparé l'approche d'Alltrista fondée sur le prix des produits et la stratégie de marketing de Kerr. Au lieu de mettre en œuvre une stratégie fondée sur les bas prix, les avocats ont soutenu que Kerr a adopté une approche disciplinée axée principalement sur les recherches concernant l'acheteur, les techniques de marketing innovatrices et un solide réseau de courtiers. Les gains réalisés par Kerr sur le marché canadien sont dus au peu d'efforts déployés par Consumers Glass et non au niveau peu élevé des prix. À l'appui de ces affirmations, les avocats ont rappelé l'indice des prix du personnel de la recherche qui, selon eux, indiquait que Kerr n'était pas la société qui avait réduit les prix.

En comparant les prix, les avocats de Kerr ont maintenu que les primes de mise en place du marchandisage et de la publicité ne doivent pas être déduites du prix courant puisqu'il s'agissait de paiements pour des valeurs reçues. Les avocats ont cité une décision de la Cour suprême du Canada<sup>5</sup> à l'appui de leur allégation.

En ce qui concerne les allégations de dommage financier, les avocats de Kerr ont soutenu que Consumers Glass n'a pas réussi à prouver son point. Ils ont déclaré que la rentabilité des marchandises en question dépendait énormément de la rentabilité des activités de fabrication du verre, et ils ont fait remarquer

---

5. *The Queen v. John Stuart Sales Limited*, [1956] C.T.C. 64.

les écarts entre les données déposées auprès du ministère du Revenu national et celles présentées au Tribunal. En outre, ils ont soutenu que Consumers Glass n'a pas présenté d'états financiers et de rapports adéquats sur les marchandises en question, n'a pas distingué le rendement à l'exportation du rendement national et a attribué des coûts excessifs aux marchandises en question. De la même manière, les avocats ont mis en question le rendement financier de Bernardin au cours de la période 1991-1993 parce que, à leur avis, Bernardin occupait une position monopolistique pendant ces années et que les résultats financiers ne reflétaient donc pas un marché concurrentiel. De plus, les avocats ont soutenu que les états financiers de Bernardin pour le premier semestre de 1995 ne tenaient pas compte d'éléments inhabituels entourant son acquisition par Alltrista.

Pour ce qui est de l'avenir, les avocats ont laissé entendre que Bernardin et Consumers Glass, en raison de leurs nouveaux arrangements de production et de marketing, avaient fini par prendre les choses en main. Les avocats ont allégué que le fait que ces sociétés n'aient pas négocié de lien de marketing approprié dans le passé avait nui à leurs ventes et était un facteur sans rapport avec le dumping. Ils ont fait valoir que les modalités restrictives du marché créeraient d'importantes difficultés pour Consumers Glass sur les marchés national et d'exportation.

Enfin, les avocats de Kerr ont soutenu que les éléments de preuve n'appuient pas des conclusions d'importation massive. Ils ont prétendu que les importations de Kerr ont augmenté au cours du premier semestre de 1995 parce que cette société avait décroché d'importants nouveaux contrats de vente. De l'avis des avocats, cela a naturellement obligé Kerr à accroître le niveau de ses stocks pour desservir les clients, mais n'a pas accru la part du marché détenue par les exportateurs américains. En outre, les avocats ont prétendu qu'il n'existait pas d'antécédents de dumping de couvercles, de disques et de bouchons sur le marché national, que des conclusions d'importation massive devaient être rendues contre un pays et non pas contre un exportateur en particulier et qu'il n'existait pas d'éléments de preuve clairs indiquant que Kerr savait ou aurait dû savoir qu'elle pratiquait du dumping. Finalement, les avocats ont fait valoir que, si des conclusions de dommage étaient rendues, Kerr aurait de la difficulté à vendre les marchandises en question au Canada, y compris tout le stock restant de produits importés avant la décision provisoire de dumping. Par conséquent, les allégations d'importation massive faites par la branche de production, de l'avis des avocats, ne satisfaisaient pas aux exigences de la LMSI.

## INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Le tableau suivant donne un résumé de certains indicateurs économiques clés dans la présente enquête. Pour des raisons de confidentialité, seules les valeurs d'indice des nombres ont été publiées.

<b>VALEURS D'INDICE DES INDICATEURS ÉCONOMIQUES CLÉS CHOISIS COUVERCLES, DISQUES ET BOCAUX (1991=100)</b>						
	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>Janvier - juin</b>	
					<b>1994</b>	<b>1995</b>
<b>Marché apparent (brut)</b>	100	102	90	102	51	53
<b>Part du marché<sup>1</sup> (%)</b>						
Branche de production nationale	100	96	75	67	62	68
Importateurs	100	118	203	236	255	231
<b>Branche de production nationale</b>						
Production (brute)	100	120	70	75	50	53
Volume des ventes (brut)	100	97	67	68	32	36
Emploi (nombre d'employés)	100	111	44	40	69	76
Résultat net (\$)	100	95	94	60	-	33
<b>Importations (brutes)</b>						
Volume des importations	100	123	184	226	140	216
Volume des ventes	100	120	183	241	130	123
<b>Prix moyens pondérés</b>						
<u>Couvercles et disques (\$/brut)</u>						
Production nationale	100	108	92	102	-	99
Importations	100	92	91	83	-	81
<u>Bocaux<sup>2</sup> (\$/brut)</u>						
Production nationale	100	100	97	92	-	101
Importations	100	84	77	80	-	86

Notes :

1. Le pourcentage de la part du marché calculé à l'aide du volume des ventes.
2. Les bocaux avec les emballages plats de couvercles.

Source : *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 15 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 5; et *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, le 15 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 48.

Le marché apparent des couvercles, des disques et des bocaux<sup>6</sup>, mesuré en volume, a augmenté très peu en 1992, comparativement à 1991, puis s'est considérablement rétréci en 1993. En 1994, il s'est redressé au niveau de 1992 et a ensuite connu une baisse au cours du premier semestre de 1995, comparativement à la même période en 1994.

La part du marché apparent de la branche de production nationale pour les couvercles, les disques et les bocaux a légèrement diminué en 1992 pour ensuite chuter brusquement en 1993. En 1994, la branche de production nationale avait perdu un petit moins du tiers de sa part du marché comparativement au début de la période. Sa part du marché a augmenté au cours des six premiers mois de 1995. La part apparente du marché des importateurs a plus que doublé entre 1991 et 1994, la plus forte augmentation se produisant en 1993. Leur part du marché a diminué au cours des six premiers mois de 1995.

La production de la branche de production nationale et son volume de ventes sont tombés à leur point le plus bas en 1993 pour remonter en 1994. Cependant, au cours de la période 1991-1994, la production et le volume des ventes ont respectivement enregistré une baisse de 25 et de 32 p. 100. En ce qui a trait à l'emploi, il n'était en 1994 qu'à 40 p. 100 du niveau de 1991. Le résultat net avant impôt ne représentait que 60 p. 100 du niveau de 1991 en 1994. La production et l'emploi se sont améliorés au cours des six premiers mois de 1995.

Le volume des importations a augmenté dans chacune des années au cours de la période visée par l'enquête. Les hausses ont été particulièrement importantes en 1993, 1994 et au cours des six premiers mois de 1995. Les ventes provenant des importations ont suivi la même courbe, sauf qu'elles étaient à la baisse au cours des six premiers mois de 1995, après qu'Alltrista s'est retirée du marché national.

Pendant toute la période visée par l'enquête, les prix moyens des importateurs<sup>7</sup> pour les couvercles et les disques et pour les bocaux étaient plus élevés que les prix moyens de la branche de production nationale. Cependant, la fourchette des prix s'est rétrécie. Le prix moyen des ventes de couvercles et de disques de la branche de production nationale a augmenté de 2 p. 100 en 1994 comparativement à 1991, tandis que le prix moyen des importateurs a diminué de 17 p. 100. Dans le cas des bocaux, le prix des producteurs nationaux a diminué de 8 p. 100 en 1994 comparativement à 1991, tandis que le prix des importateurs a accusé une baisse de 20 p. 100. Ces prix moyens, cependant, tendent à masquer ce qui est arrivé aux prix au niveau régional et aux prix fixés pour des clients particuliers, phénomène qui sera examiné plus en détail dans l'analyse suivante.

## **ANALYSE**

Il s'agit de la première enquête menée aux termes de l'article 42 de la LMSI, modifiée par la *Loi de mise en œuvre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce*<sup>8</sup> (la Loi de mise en œuvre de l'OMC). Avant les modifications, le libellé critique du sous-alinéa 42(1)a)(i) de la LMSI était le suivant :

- 
6. Ci-après, la désignation «bocaux» comprend, sauf indication contraire, les emballages plats de couvercles.
  7. Les prix moyens étaient ceux de quatre couvercles et disques comparables et de quatre bocaux comparables avec les emballages plats de couvercles. Ces huit produits représentaient environ 80 p. 100 du volume des marchandises en question vendues durant la période visée par l'enquête.
  8. L.C. 1994, ch. 47.

soit «cause, a causé ou est susceptible de causer un préjudice sensible [ou] cause ou a causé un retard sensible»; il a été remplacé par : «a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage». (Soulignement ajouté)

L'Analyse article par article de la Loi de mise en œuvre de l'OMC présente les modifications au libellé de l'article 42 de la LMSI de la façon suivante :

*Le sous-alinéa 42(1)a(i) oblige le Tribunal à déterminer si le dumping des marchandises ou leur subventionnement «a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage». Cela remplace l'actuel critère de préjudice, soit : «cause, a causé ou est susceptible de causer un préjudice sensible [ou] cause ou a causé un retard sensible», qui est fondé sur l'article 3 de [l'AAD] (note 9) et sur l'article 15 [de l'ASMC] (note 45)<sup>9</sup>.*

Le sous-alinéa 42(1)a(i) de la LMSI a été modifié afin de le rendre conforme à l'Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI du GATT de 1994 de l'OMC<sup>10</sup> (l'AAD) et à l'Accord relatif aux subventions et aux mesures compensatoires de l'OMC<sup>11</sup>. La définition de «préjudice<sup>12</sup>» à l'article 3 (note 9) est la suivante<sup>13</sup> :

*Pour les besoins du présent accord, le terme «préjudice» s'entendra, sauf indication contraire, d'un préjudice important causé à une branche de production nationale, [ou] d'une menace de préjudice important [à] une branche de production nationale [...]; il sera interprété conformément aux dispositions du présent article.*

Non seulement l'AAD renvoie-t-il séparément aux déterminations de l'existence d'un «préjudice» et d'une menace de «préjudice» dans la définition de «préjudice», mais il distingue de trois façons au moins ces deux genres de conclusions. En premier lieu, les autorités chargées de l'enquête doivent tenir compte de facteurs liés à une menace de «préjudice» qui sont différents de ceux liés à un «préjudice». Ainsi, les éléments de preuve servant de fondement à chaque décision sont différents.

Pour ce qui est de conclure à l'existence d'un «préjudice», les paragraphes 1 à 3 de l'article 3 de l'AAD énoncent les facteurs que les autorités chargées de l'enquête doivent prendre en compte et donnent certaines indications sur la façon dont ces facteurs doivent être analysés. Les facteurs relatifs à la

---

9. *Loi de la mise en œuvre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce, Analyse article par article du projet de loi C-57, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, novembre 1994, commentaires relatifs à l'article 170.*

10. Signé à Marrakech le 15 avril 1994.

11. Signé à Marrakech le 15 avril 1994. Comme la présente enquête porte sur le dumping, les renvois subséquents seront faits à l'AAD, bien que le Tribunal soit d'avis que l'approche adoptée à l'égard des modifications explicitées dans les présents motifs s'appliquerait également aux causes de subventionnement.

12. Il est à noter que le terme «préjudice» plutôt que «dommage» est utilisé à l'article 3 de l'AAD et que le Tribunal utilise le terme «préjudice» lorsqu'il se réfère au texte de cet article.

13. Puisque les modifications apportées à la LMSI à l'étude ne portent pas directement sur le «retard», troisième des décisions ou «conclusions» possibles que le Tribunal peut rendre relativement au sous-alinéa 42(1)a(i), il n'en est pas question dans les présents motifs.

détermination concluant à une menace de «préjudice» se trouvent au paragraphe 7 de l'article 3. Les modifications apportées au *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*<sup>14</sup> (le Règlement) qui ont été faites dans le cadre du processus d'application de la Loi de mise en œuvre de l'OMC reflètent ces distinctions. Plus précisément, le paragraphe 37.1(1) du Règlement reprend maintenant les facteurs énumérés aux paragraphes 1 à 3 de l'article 3, tandis que les facteurs qui portent sur la menace de «préjudice» et qui sont formulés au paragraphe 7 de l'article 3 sont maintenant repris séparément au paragraphe 37.1(2) du Règlement.

En deuxième lieu, le paragraphe 7 de l'article 3 de l'AAD stipule que pour pouvoir conclure à une menace de «préjudice», il faut que les circonstances qui créeraient une situation où le dumping causerait un «préjudice» soient nettement prévues et imminentes. Cette exigence a explicitement été incluse au paragraphe 2(1.5) de la LMSI.

En troisième lieu, le paragraphe 8 de l'article 3 de l'AAD donne un avertissement supplémentaire aux autorités chargées de l'enquête puisqu'il stipule :

*Dans les cas où des importations faisant l'objet d'un dumping menacent de causer un préjudice, l'application de mesures antidumping sera envisagée et décidée avec un soin particulier.*

Les différences entre le dommage et la menace de dommage dans la LMSI et le Règlement indiquent au Tribunal qu'il n'a plus à considérer le dommage «passé, présent et futur», mais plutôt à se demander si la branche de production nationale a subi un dommage sensible ou menace de subir un dommage sensible. En d'autres mots, le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes et le Tribunal n'est pas tenu de rendre des conclusions sur ces deux aspects aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI. En outre, le Tribunal est d'avis que l'agencement de l'article 3 de l'AAD, qui a, dans une grande mesure, été intégré au Règlement, indique au Tribunal qu'il doit d'abord considérer l'existence d'un dommage et rendre des conclusions à cet égard avant d'examiner la menace de dommage. Si le Tribunal rendait des conclusions de dommage, il ne serait pas tenu de considérer également l'existence d'une menace de dommage<sup>15</sup>. Si le Tribunal rendait des conclusions de non dommage, il aurait alors à considérer les éléments de preuve concernant la menace de dommage et rendre des conclusions à cet égard. Par conséquent, le Tribunal doit recevoir des éléments de preuve concernant la menace de dommage dans le cadre de toute enquête menée aux termes de l'article 42 de la LMSI de sorte que, s'il rend des conclusions de non dommage, il pourra ensuite considérer la question de menace de dommage.

En ce qui a trait à la perception des droits, le Tribunal fait remarquer que les dispositions ayant trait à cette perception, aux articles 3 à 8 de la LMSI, ont été modifiées pour qu'elles soient conformes au nouveau libellé du sous-alinéa 42(1)a)(i) de la LMSI. Comme il l'a déjà expliqué, le Tribunal est d'avis qu'en vertu du paragraphe 43(1) de la LMSI, il n'est pas tenu de rendre des conclusions traitant à la fois du dommage et de la menace de dommage. Le Tribunal est également d'avis que, à la suite de l'une ou l'autre des conclusions, des droits seraient imposés de la manière suivante. Si le Tribunal rendait des conclusions de

---

14. DORS/95-26, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 129, n° 1, le 11 janvier 1995 à la p. 80.

15. Le Tribunal fait remarquer que les autorités chargées des enquêtes aux États-Unis et dans l'Union européenne ne rendent normalement pas de conclusions de menace de dommage sensible après avoir rendu des conclusions de dommage sensible.

dommage sans considérer la menace de dommage, des droits seraient perçus à partir de la date de la décision provisoire de dumping jusqu'à la date des conclusions du Tribunal, et ce, pour un maximum de cinq ans à partir de la date des conclusions, à moins que celles-ci ne soient réexaminées ou prorogées par le Tribunal conformément à l'article 76 de la LMSI. Si le Tribunal rendait des conclusions de non dommage ainsi que des conclusions de menace de dommage, des droits seraient imposés seulement à partir de la date des conclusions, et ce, pour un maximum de cinq ans, à moins que celles-ci ne soient réexaminées ou prorogées, c'est-à-dire que les droits perçus entre la date de la décision provisoire de dumping et la date des conclusions seraient restitués par le Sous-ministre.

Le terme «dommage» est défini à l'article 2 de la LMSI comme étant le «dommage sensible causé à une branche de production nationale». La définition de «branche de production nationale» précise, entre autres, qu'il s'agit de «l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou [des] producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale de marchandises similaires». Par conséquent, pour rendre sa décision dans la présente enquête, le Tribunal déterminera d'abord quelles marchandises des producteurs nationaux sont des «marchandises similaires» aux marchandises en question, et ensuite quels sont les producteurs nationaux de ces marchandises, c'est-à-dire quels producteurs constituent la branche de production nationale. Ensuite, le Tribunal déterminera si cette branche de production nationale a subi un dommage au sens de la LMSI et, dans l'affirmative, s'il existe un lien de causalité entre le dommage et le dumping des marchandises en question.

### **Marchandises similaires**

En ce qui concerne les marchandises en question, la LMSI donne la définition suivante de «marchandises similaires» au paragraphe 2(1) :

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

Les éléments de preuve indiquent clairement que les couvercles, les disques et les bocaux destinés à la mise en conserve domestique, qui sont produits par la branche de production nationale et vendus séparément ou conditionnés ensemble, et les marchandises en question ont des caractéristiques physiques similaires ainsi que des utilisations finales identiques. De plus, ils se font concurrence entre eux et peuvent être substitués les uns par les autres. Le Tribunal considère, en outre, que les couvercles, les disques et les bocaux sont si étroitement liés les uns aux autres et ont des fonctions si complémentaires les unes aux autres qu'ils font partie de la même catégorie de produits. En effet, s'ils ne sont pas utilisés ensemble, les couvercles, les disques et les bocaux ne sembleraient avoir aucun objet ou aucune utilisation définis. Le Tribunal conclut donc que les couvercles, les disques et les bocaux des parties plaignantes, vendus séparément ou conditionnés ensemble, constituent des marchandises similaires aux marchandises en question.

Les avocats de Kerr ont soutenu que deux des marchandises fabriquées par la branche de production nationale ne pouvaient pas être considérées comme des marchandises similaires aux marchandises en question. Ces marchandises étaient les bocaux produits par Consumers Glass en 1995, bocaux qui ont été vendus à Bernardin pour être conditionnés et revendus avec les emballages plats de



couvercles de Bernardin, et les emballages plats de couvercles produits par Bernardin avant 1995 qui ont été vendus à Consumers Glass pour être conditionnés et revendus avec les bocaux de Consumers Glass. Ils ont fait valoir que, dans chacun de ces cas, les produits constituaient une production en amont d'intrants pour les marchandises similaires plutôt que les marchandises similaires elles-mêmes.

Le Tribunal a conclu ci-dessus que les couvercles, les disques et les bocaux des parties plaignantes, vendus séparément ou conditionnés ensemble, constituent des marchandises similaires aux marchandises en question. Ces conclusions s'appuient en partie sur le fait que, de l'avis du Tribunal, les éléments de preuve indiquent que si les bocaux et les couvercles ne sont pas utilisés ensemble, ils semblent n'avoir aucun objet ou aucune utilisation définis. Il s'ensuit que la production de bocaux ou la production de couvercles et de disques par un producteur national ne constituerait pas une «production en amont pour des marchandises similaires» mais plutôt la production elle-même de marchandises similaires. Par conséquent, les producteurs de ces marchandises doivent être considérés comme faisant partie de la branche de production nationale.

### **Branche de production nationale**

Ayant établi que les marchandises similaires dans la présente enquête sont des couvercles, des disques et des bocaux fabriqués par la branche de production nationale, qu'ils soient vendus séparément ou conditionnés ensemble, le Tribunal doit maintenant déterminer qui sont les producteurs nationaux de ces marchandises similaires. Les éléments de preuve indiquent que la production des parties plaignantes représente 100 p. 100 du total de la production nationale des marchandises similaires, et le Tribunal conclut, par conséquent, que Consumers Glass et Bernardin constituent la branche de production nationale dans la présente enquête.

### **Marché canadien**

Aux fins de la présente enquête, le Tribunal a examiné les événements survenus sur le marché canadien au cours de la période allant de 1991 au milieu de 1995. Pendant cette période, la demande totale de couvercles, de disques et de bocaux sur le marché n'a enregistré qu'une croissance négligeable. Le volume des ventes en 1994 n'a été que très faiblement supérieur à celui de 1991.

Plusieurs facteurs indiquent que le marché national des produits destinés à la mise en conserve domestique a atteint la maturité et qu'il ne peut enregistrer, au mieux, qu'une croissance modérée<sup>16</sup>. Parmi les facteurs dénotant que le taux de croissance de ces produits sera faible dans l'avenir, mentionnons l'évolution des modes de vie, notamment l'augmentation du nombre de femmes qui travaillent et la réduction de la taille des familles. De même, la possibilité de plus en plus réelle de se procurer toute l'année des fruits et des légumes frais ainsi que les nouveaux modes de mise en conserve ont également pour effet de restreindre la demande de produits pour la mise en conserve domestique<sup>17</sup>.

Au cours de la période visée par l'enquête, la demande de couvercles, de disques et de bocaux sur le marché a été satisfaite par deux producteurs nationaux, à savoir Bernardin et Consumers Glass, et deux exportateurs américains, à savoir Kerr et Alltrista. Bernardin, qui, jusqu'en 1994, appartenait à la

---

16. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 26 septembre 1995 à la p. 28, et vol. 2, le 27 septembre 1995 à la p. 499.

17. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 26 septembre 1995 à la p. 32.

société American National Can Corporation, produisait et commercialisait depuis longtemps des couvercles et des disques pour le marché canadien. En novembre 1994, Alltrista a acquis Bernardin. Avant le changement de propriété, Bernardin vendait les emballages plats de couvercles à Consumers Glass qui, de son côté, les commercialisait avec les bocaux Mason. Bernardin commercialisait, et continue de commercialiser sous son propre nom, les couvercles et les disques sur le marché des pièces de rechange. Après avoir acquis Domglas Inc. en 1989, Consumers Glass est devenue le seul fournisseur national de bocaux Mason. En 1995, l'accord de commercialisation conclu entre Consumers Glass et Bernardin a été inversé de telle sorte que, maintenant, Bernardin achète et commercialise les bocaux produits par Consumers Glass, alors que les bocaux avec les emballages plats de couvercles sont encore conditionnés et tenus en stock par Consumers Glass.

En ce qui a trait aux fournisseurs américains, Kerr fournit depuis longtemps les marchandises en question au marché de la Colombie-Britannique et sa présence est bien établie dans les Prairies depuis une dizaine d'années<sup>18</sup>. En 1992, Kerr a commencé à commercialiser des couvercles, des disques et des bocaux dans les provinces de l'Atlantique et a, peu après, pénétré les marchés plus importants du Québec et de l'Ontario<sup>19</sup>. Alltrista, principal concurrent de Kerr aux États-Unis, a commencé à approvisionner le marché canadien en 1991. Ses efforts de marketing visaient les clients à gros volume en Ontario et au Québec<sup>20</sup>. Après avoir acquis Bernardin en novembre 1994, Alltrista s'est retirée du marché canadien.

### **Dompage**

C'est dans le contexte de ce marché que le Tribunal examinera maintenant les questions entourant le dommage causé aux producteurs nationaux de marchandises similaires. À cet égard, le Tribunal estime que les indicateurs économiques fournis au tableau que l'on retrouve à la section «Indicateurs économiques» sont particulièrement révélateurs. Les importations globales des marchandises en question des deux fournisseurs américains ont considérablement augmenté d'une année à l'autre entre 1991 et 1994, ayant plus que doublé au cours de cette période de quatre ans. Entre 1992 et 1994, la production de la branche de production nationale a beaucoup diminué et, en 1994, elle était de 25 p. 100 inférieure à la production de 1991. Les répercussions de la poussée soudaine des importations sont visibles si on les examine parallèlement aux déclin des ventes et de la part du marché de la branche de production. Ces ventes ont constamment reculé et, en 1994, n'étaient plus qu'à quelque 32 p. 100 en volume de leur niveau de 1991. De même, la part du marché de la branche de production s'est rapidement effritée et a chuté de 33 p. 100 au cours de la période. Alors que la branche de production voyait ses ventes et sa part du marché fléchir, les ventes de couvercles, de disques et de bocaux américains montaient en flèche. En 1994, les ventes américaines étaient près de 2,5 fois plus importantes qu'en 1991 et la part du marché américain avait plus que doublé. Le Tribunal fait remarquer que ces gains ont été réalisés sur un marché qui, dans l'ensemble, n'avait manifesté pratiquement aucune croissance.

Les prix moyens pondérés inscrits au tableau indiquent que, pour ce qui est des ventes de couvercles et de disques sur le marché des pièces de rechange, les prix de Bernardin semblaient fluctuer, mais, en 1994,

---

18. Pièce de l'exportateur C-2B, dossier administratif, vol. 11.

19. Pièce du Tribunal NQ-95-001-16.2 (protégée), dossier administratif, vol. 6 à la p. 36; et pièce de l'exportateur C-2B, dossier administratif, vol. 11.

20. Pièce du fabricant A-43, dossier administratif, vol. 9.

ils étaient supérieurs dans une proportion de 2 p. 100 aux prix enregistrés en 1991. Les prix moyens pondérés de Kerr et d'Alltrista, cependant, étaient à la baisse au cours de la période visée par l'enquête, la plus grande diminution se produisant en 1994, date à laquelle les prix à l'importation étaient inférieurs de 17 p. 100 à ceux de 1991. De la même manière, les prix moyens pondérés des bocaux vendus par Consumers Glass ont fléchi de 8 p. 100 entre 1991 et 1994, mais cette diminution ne se comparait pas à la baisse de 20 p. 100 des prix à l'importation des bocaux au cours de la période. Les données présentées dans le *Protected Pre-Hearing Pricing Report*<sup>21</sup>, cependant, montrent que, malgré la baisse marquée des prix à l'importation des couvercles, des disques et des bocaux, les prix de vente unitaires des importateurs étaient, en moyenne, supérieurs aux prix de vente unitaires des producteurs nationaux.

Après avoir examiné les éléments de preuve relatifs aux prix, le Tribunal estime que, de toute évidence, des comparaisons fondées sur les prix globaux au niveau national tendent à masquer ce qui se passait réellement sur le marché national. Si l'on examine les faibles prix pratiqués par les exportateurs américains au niveau régional et client par client, leurs effets apparaissent plus clairement.

Les données concernant la fixation des prix indiquent que, dans l'ouest du Canada, Kerr a conservé sa position de principal fournisseur<sup>22</sup>. Les prix des marchandises en question semblent avoir causé une moins grande tension sur le marché de l'ouest du Canada, ce qui est en partie attribuable à la présence peu marquée d'Alltrista, aux longs antécédents de Kerr sur ce marché et au fait que les clients sont enclins à faire leurs achats auprès de plus d'un fournisseur. Toutefois, dans les provinces de l'Atlantique, la concurrence des prix a été vive lorsque Kerr a pénétré le marché en 1992 (Alltrista n'a pas fait de concurrence dans les provinces de l'Atlantique). Les éléments de preuve révèlent que les prix de Kerr étaient inférieurs aux prix des couvercles et des disques de Bernardin, et que cette réduction des prix a pris de l'ampleur au fil du temps<sup>23</sup>. Bien que les prix des bocaux de Kerr étaient à l'origine supérieurs à ceux de Consumers Glass, en 1993, les prix de Kerr étaient considérablement inférieurs, ce qui a eu pour effet de pousser Consumers Glass à se retirer à toute fin pratique des provinces de l'Atlantique<sup>24</sup>. En 1994, Kerr a augmenté ses prix des bocaux Mason dans ces provinces.

En 1992, Kerr a pénétré les marchés du Québec et de l'Ontario. Comme il a déjà été indiqué, Alltrista avait ciblé plusieurs clients importants dans ces deux provinces et, avec l'arrivée de Kerr, la concurrence des prix s'est intensifiée. C'est ainsi qu'en 1993, l'importante perte de ventes enregistrée par les deux producteurs nationaux visait plusieurs clients et la compression des prix qu'ils ont subie visait un certain nombre d'autres clients.

Du point de vue de chaque client, il est évident pour le Tribunal que les importantes pertes de ventes et la compression des prix dans la branche de production nationale sont imputables au dumping qui a eu un impact dommageable. Avant 1994, Bernardin et Consumers Glass ont perdu, à cause des prix, de gros

- 
21. Le 15 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 48.
  22. *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, révisé le 11 septembre 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26C (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 285-92.
  23. *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, révisé le 21 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 265.
  24. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 aux pp. 493-94.

volumes de ventes à des clients importants. En 1994, période au sujet de laquelle le Sous-ministre a rendu des conclusions de dumping, les pertes au profit des deux exportateurs américains ont augmenté. Après qu'Alltrista s'est retirée du marché à la fin de 1994, les ventes de Kerr et de la branche de production nationale ont augmenté en 1995. Cependant, les éléments de preuve indiquent que la perte de clients s'est poursuivie au profit des bas prix pratiqués par Kerr. Le Tribunal reconnaît que des facteurs autres que le prix semblent avoir joué en faveur des exportateurs dans l'obtention de ventes au sein de plusieurs clients. Toutefois, une majorité de ces éléments de preuve indiquent clairement que de nombreux autres clients et plusieurs autres ventes ont été perdus en raison des prix sous-évalués pratiqués par les exportateurs américains.

Le Tribunal fait également remarquer que la branche de production nationale a subi une compression de ses prix au cours de cette période de vive concurrence des prix. À cet égard, les éléments de preuve montrent que la branche de production a réussi à conserver Canadian Tire comme client, mais uniquement à grands frais. Canadian Tire est le plus gros acheteur national de couvercles, de disques et de bocaux. Les données concernant la fixation des prix montrent que la branche de production a réussi à augmenter les prix unitaires offerts à Canadian Tire en 1992<sup>25</sup>. Cependant, en réponse aux prix offerts par les exportateurs américains, en 1993 et par la suite, la branche de production a dû réduire ses prix pour conserver ce client<sup>26</sup>. En raison du gros volume d'achats de Canadian Tire, le Tribunal estime que ce client est à lui seul un élément de preuve établissant clairement l'existence d'une compression des prix.

Selon le Tribunal, les importantes pertes de ventes et de part du marché ainsi que la compression des prix ont eu des répercussions néfastes sur le rendement financier de la branche de production nationale. L'important manque à gagner au niveau des ventes en 1993 et 1994, comparativement à 1992, a poussé à la baisse les marges brutes de Bernardin et de Consumers Glass. En outre, les résultats nets provenant des ventes de marchandises similaires ont diminué de 40 p. 100 entre 1991 et 1994. Bien que les ventes de couvercles et de disques effectuées par Bernardin sur le marché des pièces de rechange aient été rentables pour la totalité de la période visée par l'enquête, le niveau des bénéfices a baissé entre 1994 et 1995. De plus, le piètre rendement des ventes de Consumers Glass pendant la période 1991-1994 a non seulement produit de mauvais résultats financiers pour Consumers Glass mais a aussi eu des répercussions négatives sur les ventes d'emballages plats de couvercles de Bernardin à Consumers Glass.

Si l'on examine maintenant les emplois dans la branche de production nationale, le Tribunal fait remarquer que les emplois de cette branche ont diminué de 60 p. 100 entre 1991 et 1994, entraînant une diminution correspondante du nombre d'heures travaillées. En outre, les éléments de preuve indiquent qu'avant 1993, Bernardin recourait à des employés à temps partiel pour maintenir ses niveaux de production<sup>27</sup>. Toutefois, depuis 1993, Bernardin n'a embauché aucun employé temporaire, en raison du ralentissement de sa production.

---

25. *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, révisé le 11 septembre 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26C (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 301-302.

26. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 aux pp. 422-23; et *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, révisé le 11 septembre 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26C (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 301-302.

27. Pièce du fabricant A-28 (protégée) aux pp. 3-4, dossier administratif, vol. 10.

Enfin, en ce qui a trait à l'utilisation de la capacité de production, les éléments de preuve laissent croire que le taux d'utilisation de Bernardin est tombé à moins de 50 p. 100 de sa capacité après 1992. En 1994, Bernardin utilisait 38 p. 100 de moins de sa capacité de production qu'en 1992<sup>28</sup>. Les éléments de preuve relatifs à l'utilisation de la capacité de production par Consumers Glass étaient moins concluants. Le Tribunal est conscient que la production des bocaux Mason<sup>29</sup> ne représente qu'un petit pourcentage de l'ensemble de la production de verre de Consumers Glass. Par conséquent, toute tentative visant à mesurer les taux d'utilisation et la capacité de production de bocaux Mason ne pourrait fournir que des renseignements de peu d'utilité.

Le Tribunal conclut que la branche de production nationale a subi un dommage sensible, principalement sous forme de pertes au niveau de la production, des ventes et de la part du marché, mais aussi sous forme de compression des prix et d'une réduction de la rentabilité attribuable à la perte de recettes.

### **Lien de causalité**

Ayant établi que les producteurs nationaux de marchandises similaires ont subi un dommage sensible, le Tribunal doit maintenant déterminer s'il existe un lien de causalité entre le dommage et le dumping des marchandises en question.

En résumé, les avocats des parties plaignantes ont soutenu que la branche de production nationale a enregistré de considérables réductions de sa production, de ses ventes et de sa part du marché, a dû comprimer ses prix et a vu sa rentabilité diminuer à cause de la concurrence des marchandises américaines à des prix sous-évalués. Les avocats de Kerr ont toutefois avancé que toutes les difficultés que la branche de production a connues étaient de nature structurelle et que ces problèmes n'étaient en rien liés aux prix. Selon les avocats de Kerr, leur client a réussi à pénétrer le marché de l'est du Canada grâce à ses techniques de marketing innovatrices – Consumers Glass ne répondait pas aux besoins des acheteurs assez rapidement, et Bernardin et Consumers Glass n'avaient pas réussi à bien commercialiser les produits destinés à la mise en conserve domestique.

Les éléments de preuve invoqués au cours de l'enquête révèlent que la montée en flèche des importations de marchandises en question s'était produite dans un marché essentiellement stagnant. Entre 1991 et 1994, les importations de couvercles et de disques ont presque doublé. Pendant le premier semestre de 1995, période au cours de laquelle Alltrista s'était retirée du marché, les importations de Kerr ont continué à augmenter, selon des proportions de 92 p. 100 supérieures aux importations enregistrées au premier semestre de 1994. Les importations de bocaux ont suivi une courbe semblable, le total des importations américaines ayant plus que triplé entre 1991 et 1994. Les importations de bocaux de Kerr ont continué leur montée au cours du premier semestre de 1995, soit une augmentation de 130 p. 100 par rapport à la période correspondante de 1994.

L'incidence de cette brusque augmentation des importations s'est particulièrement fait sentir en 1993, année au cours de laquelle la demande totale du marché a diminué de 11 p. 100. Alors même que

---

28. *Ibid.* à la p. 4.

29. La production de bocaux Mason par Consumers Glass n'inclut pas les emballages plats de couvercles produits par Bernardin.

la demande fléchissait, les importations américaines se sont accrues cette année-là de près de 50 p. 100 par rapport à 1992. Cette progression spectaculaire des importations, qui s'est poursuivie sans relâche en 1994 et au cours du premier semestre de 1995, a eu pour effet évident de faire perdre un grand nombre de ventes à la branche de production nationale et de réduire sa part du marché.

De l'avis du Tribunal, le lien de causalité entre le dumping et l'augmentation marquée des importations des marchandises en question est évident. Le Tribunal fait remarquer que les marges de dumping sont importantes, étant donné que leur moyenne pondérée est de 30 p. 100 pour Kerr et de 36 p. 100 pour Alltrista. Sur un marché très sensible aux prix, il ne fait aucun doute pour le Tribunal que les gains réalisés par les exportateurs américains ont résulté des bas prix offerts qui ont été secondés par le dumping. Les éléments de preuve indiquent qu'en 1992, les producteurs nationaux ont réussi à maintenir ou à accroître les prix unitaires moyens. Cependant, en 1993, face à la diminution des prix à l'importation aux États-Unis, la branche de production nationale a non seulement perdu les gains réalisés au niveau des prix en 1992, mais a dû fixer ses prix à des niveaux inférieurs à ceux de 1991. En 1994 et au cours du premier semestre de 1995, les prix américains moyens ont continué de chuter bien en deçà des niveaux de prix de 1991.

Les deux producteurs nationaux ont réagi de façon différente aux bas prix fixés par les États-Unis. Bernardin a essayé de faire face à la concurrence des prix<sup>30</sup> mais, dans de nombreux cas, a été incapable de préserver ou de regagner des clients qu'elle avait perdus au profit de produits sous-évalués. Consumers Glass, de son côté, a, en grande partie, décidé de sacrifier sa part du marché au lieu de continuer à subir des pertes financières<sup>31</sup>. Dans un cas comme dans l'autre, la fixation des prix américains a eu le même impact sur la branche de production nationale. Les deux entreprises ont encaissé une forte diminution de leurs recettes provenant des ventes, ce qui a provoqué une baisse de leur rentabilité et une importante diminution de leurs niveaux de production et d'emplois.

En ce qui a trait aux prix fixés par les exportateurs, le Tribunal fait remarquer les nombreux éléments de preuve fournis par Bernardin et Consumers Glass sur les prix offerts par les exportateurs à des clients particuliers, sur les négociations relatives à la fixation des prix pour des clients particuliers en raison des prix offerts par les exportateurs et sur les effets de ces prix sur la branche de production nationale aux niveaux de la perte de ventes et de la compression des prix<sup>32</sup>. Le Tribunal tient aussi compte des éléments de preuve de ses deux témoins. Le témoin de Provigo – groupe Détail a déclaré que Kerr a la stratégie de fixation des prix la plus agressive sur le marché national<sup>33</sup>. Le témoin de Canadian Tire a déclaré que Kerr utilisait ses prix comme outil de négociation en vue de faire baisser les prix offerts par les producteurs nationaux<sup>34</sup>. Le Tribunal fait aussi remarquer les réponses fournies par les acheteurs à son questionnaire sur

---

30. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 7, dossier administratif, vol. 10.

31. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 aux pp. 493-94.

32. Pièce du fabricant A-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10; et pièce du fabricant B-5 (protégée), dossier administratif, vol. 10A.

33. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 à la p. 346.

34. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 aux pp. 422-23.

les caractéristiques du marché. La majorité des acheteurs qui ont répondu à ce questionnaire ont indiqué que le prix était le principal facteur dans leur décision d'achat<sup>35</sup>.

Pour ce qui est des pertes de ventes, le Tribunal a examiné les renseignements sur la fixation des prix et les ventes présentés dans le rapport du personnel sur l'établissement des prix en vue de déterminer pour quels clients les exportateurs offraient des prix inférieurs aux prix de la branche de production nationale. Le Tribunal s'est fié à ce rapport parce qu'il donnait les renseignements les plus complets<sup>36</sup> sur la fixation des prix et les ventes de couvercles, de disques et de bocaux par la branche de production nationale et les exportateurs à des clients canadiens. Le Tribunal est d'avis que si l'on examine ces renseignements à la lumière des éléments de preuve analysés ci-dessus, il faut conclure que les exportateurs offraient des prix inférieurs aux prix de la branche de production nationale à un certain nombre de clients et que les pertes de ventes enregistrées auprès de ces clients étaient dues principalement aux prix.

Le Tribunal a concentré son attention sur la fixation des prix nets réels qui est présentée dans ce rapport. En général, le prix net réel est fixé en prenant le prix facturé moins tous les rabais et escomptes hors facture<sup>37</sup>. De l'avis du Tribunal, la fixation du prix net réel est la meilleure façon de déterminer les prix réels que les clients payaient pour leurs fournitures de couvercles, de disques et de bocaux. À cet égard, le Tribunal rejette l'argument de Kerr selon lequel les frais de présentation ainsi que les primes de mise en place de la publicité et du merchandising sont des paiements liés au rendement qui ne doivent pas, par conséquent, être déduits dans l'établissement des prix nets réels. Les éléments de preuve indiquent que ces frais et escomptes sont souvent utilisés par les acheteurs pour négocier les prix les plus bas possible<sup>38</sup>. Les éléments de preuve indiquent également que le commerce de détail exige de plus en plus une fixation des prix nets réels, ce qui montre que les détaillants considèrent que ces escomptes font partie du prix<sup>39</sup>. Le Tribunal constate aussi que, dans son programme de marketing intitulé «Meet Competition» ([traduction] Faire face à la concurrence), Kerr considérait ces escomptes comme des rabais sur les prix<sup>40</sup>.

Le rapport préparé par le personnel révèle qu'en 1994, ou avant cette date, les clients perdus par la branche de production nationale au profit des exportations étaient ceux pour lesquels les prix des exportateurs pour les couvercles, les disques et les bocaux étaient moins élevés en 1994 que les prix

- 
35. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 15 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-6, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 136 et 138.
  36. Le Tribunal fait remarquer que les données relatives au rendement, aux commissions des courtiers et aux quantités de commandes minimales sont entachées de plusieurs lacunes. Le Tribunal a examiné les éléments de preuve et conclut que ces lacunes n'ont eu qu'une incidence négligeable sur l'analyse de la fixation des prix. Voir pièce du Tribunal NQ-95-001-24.4E (protégée), vol. 6.3A à la p. 70; *Transcription de la session à huis clos*, vol. 3, le 29 septembre 1995 à la p. 236; et pièce du fabricant B-5 (protégée) aux pp. 3-4, dossier administratif, vol. 10A.
  37. *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, révisé le 21 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-26A (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 263-64.
  38. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 26 septembre 1995 aux pp. 233, 277-78 et 310, et vol. 2, le 27 septembre 1995 à la p. 363.
  39. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 26 septembre 1995 aux pp. 310-11, et vol. 2, le 27 septembre 1995 aux pp. 348 et 412.
  40. Pièce du fabricant A-58, dossier administratif, vol. 9.

correspondants auxquels la branche de production nationale vendait dernièrement les produits à ces clients<sup>41</sup>. Les éléments de preuve indiquent que les efforts déployés par la branche de production nationale pour vendre ces produits à tous ces clients en 1994 ont été touchés par les prix offerts par les exportateurs. Plus précisément, les éléments de preuve montrent que pour tous ces clients, les prix des exportateurs étaient inférieurs aux prix que la branche de production nationale offrait. Dans le cas de certains clients, la branche de production nationale a pu réagir aux prix offerts par les exportateurs de manière à conserver ou à regagner les clients.

Les clients qui ont été perdus à cet égard en 1994 étaient Kmart Canada Limitée<sup>42</sup> et Wal-Mart Canada Inc.<sup>43</sup> pour les couvercles, les disques et les bocaux, et Bolands Limited<sup>44</sup>, Hudon et Deaudelin Ltée<sup>45</sup> et Marchands Unis Inc.<sup>46</sup> pour les bocaux.

Les clients que la branche de production nationale a perdus au profit des exportateurs avant 1994<sup>47</sup> et qui sont demeurés aux mains des exportateurs en 1994 étaient D.H. Hawden & Co. Ltd.<sup>48</sup>, Marchands

- 
41. Des comparaisons de prix ont été faites séparément pour les ventes de quatre couvercles et disques comparables et pour les ventes de quatre bocaux comparables. Si les résultats de ces comparaisons de prix ne s'avéraient pas uniformes pour tous les produits comparables, c'est-à-dire si les prix des importateurs étaient inférieurs aux prix des producteurs nationaux pour des produits comparables mais plus élevés pour d'autres produits, le Tribunal a évalué si l'ensemble des prix des importateurs pour des produits comparables étaient plus élevés ou moins élevés que ceux de la branche de production nationale.
  42. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 26, dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 9, dossier administratif, vol. 10A; et pièce du Tribunal NQ-95-001-21.10, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 161.
  43. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 24, dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10; et pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 9, dossier administratif, vol. 10A.
  44. Pièce du fabricant B-5 (protégée) aux pp. 11-12, dossier administratif, vol. 10A; pièce du fabricant B-26 (protégée), dossier administratif, vol. 10A; et pièce du Tribunal NQ-95-001-21.5, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 102.
  45. Pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 13, dossier administratif, vol. 10A; et pièce du Tribunal NQ-95-001-10.2 (protégée), dossier administratif, vol. 4A à la p. 19.
  46. Pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 10, dossier administratif, vol. 10A.
  47. Pour ces clients, les prix des exportateurs pour les couvercles, les disques et les bocaux étaient également plus bas l'année où le client a été perdu que les prix correspondants auxquels la branche de production nationale vendait ces marchandises à ces clients l'année précédente.
  48. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 22, dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10; et pièce du Tribunal NQ-95-001-21.4, dossier administratif, vol. 5.2 aux pp. 90 et 92.



Unis Inc.<sup>49</sup>, Sodisco Inc.<sup>50</sup>, Loeb Inc.<sup>51</sup> et Zellers Inc.<sup>52</sup> pour les couvercles et les disques, et Loeb Inc.<sup>53</sup>, Provigo Distribution Inc.<sup>54</sup>, Provigo – groupe Détail<sup>55</sup> et Zellers Inc.<sup>56</sup> pour les boccas.

En ce qui a trait à la compression des prix, le Tribunal a examiné les éléments de preuve relatifs à Canadian Tire. Comme il a déjà été indiqué, le témoin de Canadian Tire a déclaré que Kerr utilisait ses prix comme outil de négociation pour faire baisser les prix offerts par les producteurs nationaux. Selon le Tribunal, les éléments de preuve de ce témoin indiquent clairement l'existence d'un lien de causalité entre les prix fixés par les exportateurs et la compression des prix subie par la branche de production nationale. Pour Canadian Tire à elle seule, le manque à gagner dû à la compression des prix a été important en 1994.

Dans l'ensemble, les données concernant la fixation des prix nets réels ainsi que les éléments de preuve montrent que la branche de production nationale a enregistré un manque à gagner de plus de 2 millions de dollars<sup>57</sup> en 1994 à cause de la perte de ventes et de la compression des prix attribuables principalement aux prix fixés par les exportateurs. Le Tribunal fait remarquer que cela ne représente qu'une partie du dommage subi par la branche de production nationale. Toutefois, compte tenu de la valeur totale des ventes de marchandises similaires par la branche de production, le Tribunal est d'avis que les 2 millions de dollars est un montant qui représente, à lui seul, un important manque à gagner.

Pour diverses raisons, le Tribunal estime que les 2 millions de dollars de manque à gagner résultant du dumping est un chiffre conservateur. Premièrement, il existe plusieurs autres clients auxquels la branche de production nationale et les exportateurs avaient effectué des ventes en 1994 et pour lesquels les prix des exportateurs en 1994 étaient inférieurs à ceux de la branche de production nationale. Les éléments de preuve

- 
49. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 18, dossier administratif, vol. 10; et pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10.
  50. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 27, dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10; pièce du Tribunal NQ-95-001-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4 à la p. 34; et pièce du Tribunal NQ-95-001-24.2 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 à la p. 93.
  51. Pièce du fabricant A-1 (protégée) aux pp. 20-21, dossier administratif, vol. 10; et pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10.
  52. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 17, dossier administratif, vol. 10; et pièce du fabricant A-8 (protégée), dossier administratif, vol. 10.
  53. Pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 8, dossier administratif, vol. 10A.
  54. Pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 13, dossier administratif, vol. 10A; et pièce du Tribunal NQ-95-001-21.17, dossier administratif, vol. 5.2A aux pp. 7 et 9.
  55. Pièce du fabricant B-5 (protégée) à la p. 13, dossier administratif, vol. 10A; pièce du Tribunal NQ-95-001-21.15, dossier administratif, vol. 5.2 aux pp. 216 et 218; et *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 à la p. 346.
  56. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 17, dossier administratif, vol. 10; et pièce du Tribunal NQ-95-001-10.2 (protégée), dossier administratif, vol. 4A à la p. 25.
  57. Le manque à gagner dû à la perte de ventes correspond à la valeur des ventes des exportateurs en 1994 de toutes les marchandises en question à ces clients. Le manque à gagner attribuable à la compression des prix pour avoir Canadian Tire comme client correspond au volume des ventes de la branche de production nationale à Canadian Tire en 1994 multiplié par la différence entre les prix de 1994 et de 1992.

indiquent que les ventes et les prix de la branche de production nationale relativement à ces clients ont été touchés par les prix qu'offraient les exportateurs. Ces clients étaient Atlantic Wholesalers/National Grocers<sup>58</sup>, Bolands Limited<sup>59</sup>, Home Hardware Stores Limited<sup>60</sup>, Horne & Pitfield, A Division of Oshawa Holdings Limited<sup>61</sup>, Hudon et Deaudelin Ltée<sup>62</sup> et Oshawa Foods<sup>63</sup> pour les couvercles et les disques. À cause du dumping, aucun calcul n'a été fait du manque à gagner en raison de la perte de ventes et de la compression des prix relativement à ces clients. Deuxièmement, les clients considérés ne représentaient que 74 p. 100 du volume total du marché en 1994. Des recettes ont pu être perdues par suite du dumping pour des clients non déclarés. Enfin, il n'a pas été tenu compte de l'inflation dans la comparaison des prix. Pourtant, des pressions inflationnistes existent manifestement dans les indices de Statistique Canada à la fois pour le verre et pour les produits en métal embouti<sup>64</sup>.

Le Tribunal examinera maintenant les allégations de Kerr selon lesquelles les gains que cette société a réalisés sur le marché canadien sont attribuables à des facteurs autres que les prix. Premièrement, l'allégation selon laquelle la réussite d'ensemble de Kerr sur le marché canadien serait due à la mise en œuvre de techniques de marketing innovatrices ne résiste pas à un examen sérieux. Le Tribunal ne voit rien dans l'approche du marketing de Kerr qui soit «innovateur» et qui expliquerait ses importants gains au niveau des ventes aux dépens de la branche de production nationale. De toute évidence, Kerr n'a pas été la seule à recourir à des primes de mise en place de la publicité et du marketing. Au contraire, le recours accru à ces techniques de marketing n'a servi qu'à augmenter la concurrence au niveau des prix et à les comprimer encore davantage.

Deuxièmement, Kerr a prétendu que la branche de production nationale a approvisionné Canadian Tire à des prix si bas que cette dernière a «cassé le marché» et rendu ainsi d'autres détaillants, surtout dans le commerce de l'épicerie, non concurrentiels. Le Tribunal fait remarquer les éléments de preuve fournis par le témoin de Canadian Tire qui indiquent clairement le rôle que Kerr a joué pour ramener les prix de la branche nationale au niveau de ceux offerts à Canadian Tire. En outre, compte tenu des achats à gros volume effectués par Canadian Tire, il n'est pas surprenant que cette société ait bénéficié de prix préférentiels.

Enfin, le Tribunal n'accepte pas les allégations de Kerr selon lesquelles la branche de production nationale est l'auteure de ses propres difficultés du fait qu'elle n'a pas réussi à commercialiser adéquatement ses produits destinés à la mise en conserve domestique. Comme la déposition du témoin de Provigo – groupe Détail l'a fait ressortir, la question de «magasin multiservice» n'était pas une considération dans le choix de ses fournisseurs<sup>65</sup>. Le fait que les sociétés faisaient leurs achats auprès de fabricants nationaux

- 
58. Pièce du fabricant A-1 (protégée) aux pp. 16-17, dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant A-12 (protégée), dossier administratif, vol. 10; et pièce du fabricant A-13 (protégée), dossier administratif, vol. 10.
  59. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 14, dossier administratif, vol. 10; pièce du fabricant A-10 (protégée), dossier administratif, vol. 10; et pièce du Tribunal NQ-95-001-21.5, dossier administratif, vol. 5.2 aux pp. 102 et 104.
  60. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 23, dossier administratif vol. 10.
  61. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 24, dossier administratif, vol. 10.
  62. Pièce du fabricant A-1 (protégée) aux pp. 19-20, dossier administratif, vol. 10.
  63. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 22, dossier administratif, vol. 10.
  64. Pièce du Tribunal NQ-95-001-54, dossier administratif, vol. 1B aux pp. 3-4.
  65. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 27 septembre 1995 à la p. 354.

distincts ne semble pas avoir limité l'accès des parties plaignantes aux clients. Le Tribunal a entendu peu d'éléments de preuve lui indiquant que Bernardin ou Consumers Glass n'ont pas activement cherché à promouvoir la vente de leurs produits. En outre, à l'exception peut-être de quelques difficultés d'approvisionnement mineures que Consumers Glass a connues en 1991-1992, le Tribunal est persuadé que les deux producteurs étaient capables de fournir à leurs clients le volume de marchandises requis en respectant les délais établis par ceux-ci<sup>66</sup>. De plus, le Tribunal n'est pas convaincu que le réseau de courtiers de Kerr était de quelque façon supérieur à celui de la branche de production. Bernardin et Consumers Glass ont des réseaux de distribution bien établis, et les éléments de preuve donnent à penser que ces réseaux cherchent à susciter des ventes et à satisfaire les besoins des clients à l'échelle nationale. Cependant, le Tribunal fait remarquer que la viabilité de Bernardin, plus encore que celle de Consumers Glass, repose sur la production et le marketing réussis des marchandises similaires. Pour Consumers Glass, la production de bords Mason ne représente que 1 p. 100 de sa production totale de contenants en verre. Par conséquent, il semble que l'engagement de Consumers Glass à commercialiser les marchandises similaires n'ait pas été aussi fort que celui de Bernardin. Pour cette raison, le Tribunal reconnaît que cela a pu ouvrir la porte à Kerr et a permis à cette société d'obtenir certaines ventes pour des raisons autres que les prix.

Le Tribunal est d'avis que le dumping n'a pas été le seul facteur ayant contribué à gonfler le volume des ventes des exportateurs au Canada. Cependant, il n'est pas convaincu que d'autres facteurs expliquent l'ampleur des ventes et de la part du marché perdues ainsi que la compression des prix qui ont eu pour effet de diminuer la rentabilité de la branche de production nationale. Le Tribunal est persuadé que les éléments de preuve montrent que le prix a été le facteur clé qui a influé sur les décisions d'achat des sociétés et que les éléments de preuve analysés dans cette section montrent l'existence d'un lien de causalité entre le dumping des marchandises en question par les exportateurs et le dommage sensible causé à Bernardin et à Consumers Glass.

Comme il a déjà été expliqué, le Tribunal est d'avis qu'après avoir conclu que le dumping des marchandises en question a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, aux termes du nouveau libellé du sous-alinéa 42(1)a)(i) de la LMSI, il n'est pas tenu, pour le moment, d'examiner si le dumping des marchandises en question menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal fait remarquer que le dossier administratif constitué dans la présente enquête renferme sur cette question de nombreux éléments de preuve qu'il pourrait, au besoin, examiner à une date ultérieure.

### **Dumping massif**

Comme il a déjà été indiqué, les avocats des parties plaignantes ont demandé que des conclusions de dumping massif soient rendues en application des dispositions de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI. Selon les dispositions ayant trait au dumping massif, des droits antidumping peuvent, dans des situations exceptionnelles, être imposés rétroactivement sur les marchandises importées. Dans leur plaidoirie, les avocats ont, entre autres, souligné le fait qu'il y a eu une importation considérable de marchandises sous-évaluées par Kerr au cours des six premiers mois de 1995, comparativement aux volumes importés au Canada au cours de la même période l'année précédente, avant que la décision provisoire du dumping soit publiée. Les avocats ont également souligné qu'il n'était pas dans les habitudes d'avoir des marchandises en question en stock au Canada au cours des mois d'avril et de mai.

---

66. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 15 août 1995, pièce du Tribunal NQ-95-001-6, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 28-29.

Comme l'ont fait remarquer les avocats de Kerr dans leur plaidoirie, le Tribunal n'a rendu des conclusions de dumping massif que dans quelques cas. Plusieurs éléments doivent être réunis pour que le Tribunal puisse en arriver à de telles conclusions. Le Tribunal n'a pas l'intention de les énumérer ici, ni de rendre des conclusions concernant chacun d'eux. Un de ces éléments, relevé par les avocats des parties adverses, est que, avant de pouvoir invoquer l'article 5 de la LMSI, il faut que «le Tribunal estime nécessaire que soient imposés des droits sur les marchandises importées» afin de prévenir la réapparition du dommage causé par le dumping massif. Pour reprendre les propos des avocats des parties plaignantes, c'est là une question délicate et le Tribunal dispose d'un assez large pouvoir discrétionnaire pour décider s'il pénalisera ou non un importateur en lui imposant des droits antidumping rétroactifs.

Il ne fait aucun doute que les importations des marchandises en question ont augmenté de façon marquée au cours du premier semestre de 1995. Cependant, compte tenu des éléments de preuve qui lui ont été fournis, le Tribunal n'est pas convaincu qu'il est justifié de conclure dans la présente enquête à l'existence de dumping massif. Prenant en compte, particulièrement, le niveau représenté par les stocks de couvercles, de disques et de bocaux du point de vue des besoins de Kerr au cours d'une année normale, le Tribunal est d'avis qu'il n'est pas nécessaire d'imposer rétroactivement des droits antidumping pour prévenir la réapparition du dommage.

## **CONCLUSION**

En s'appuyant sur les explications présentées ci-dessus, sur son examen de tous les renseignements versés au dossier et sur les éléments de preuve invoqués au cours de l'audience, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI en matière de dumping massif n'ont pas été satisfaites.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.  
Membre président

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey  
Membre

Lise Bergeron

Lise Bergeron  
Membre

**CORRIGENDUM**

**DES CONCLUSIONS DU 20 OCTOBRE 1995**

Ottawa, le vendredi 20 octobre 1995

**Enquête n° : NQ-95-001**

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

**COUVERCLES, DISQUES ET BOCAUX DESTINÉS À LA MISE EN CONSERVE DOMESTIQUE, IMPORTÉS SOIT SÉPARÉMENT OU CONDITIONNÉS ENSEMBLE, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 22 juin 1995 et d'une décision définitive de dumping datée du 20 septembre 1995 rendues par le sous-ministre du Revenu national concernant l'importation au Canada de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique.

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 de couvercles, de disques et de bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Le Tribunal conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* en matière de dumping massif n'ont pas été satisfaites.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.  
Membre président

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey  
Membre

Lise Bergeron

Lise Bergeron  
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger  
Secrétaire

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

**Enquête n° : NQ-95-001**

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Les 26, 27, 29 et 30 septembre 1995

Date des conclusions : Le 20 octobre 1995  
Date du corrigendum : Le 25 octobre 1995

Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président  
Desmond Hallissey, membre  
Lise Bergeron, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig  
Agent principal de la recherche : Ken Campbell  
Agent de la recherche : Shiu-Yeu Li

Économiste : Dennis Featherstone

Préposés aux statistiques : Po-Yee Lee  
Craig Dillabaugh

Avocat pour le Tribunal : Robert Desjardins

Agent à l'inscription et à la distribution : Margaret J. Fisher

**Participants :**

Darrel H. Pearson  
Peter W. Collins  
pour Bernardin Ltée  
Consumers Packaging Inc.

**(parties plaignantes)**

Riyaz Dattu  
David I.W. Hamer  
John W. Boscariol  
pour Kerr Group, Inc.

**(exportateur)**