



Ottawa, le vendredi 11 avril 1997

Enquête n° : NQ-96-003

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

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

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 12 décembre 1996 et d'une décision définitive de dumping datée du 7 mars 1997, rendues par le sous-ministre du Revenu national, concernant l'importation au Canada de panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, 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 des marchandises susmentionnées originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, à l'exclusion :

- i) des panneaux isolants en question importés en Colombie-Britannique et destinés à être utilisés ou consommés en Colombie-Britannique;
- ii) des panneaux isolants en question d'une longueur individuelle excédant 16 pi, importés par les fabricants de séchoirs à bois, ou en leur nom, et devant servir à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre.

Charles A. Gracey
Charles A. Gracey
Membre président

Anthony T. Eyton
Anthony T. Eyton
Membre

Raynald Guay
Raynald Guay
Membre

Michel P. Granger
Michel P. Granger
Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 10 au 13 mars 1997

Date des conclusions : Le 11 avril 1997

Membres du Tribunal : Charles A. Gracey, membre président
Anthony T. Eyton, membre
Raynald Guay, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber

Gestionnaire de la recherche : Richard Cossette

Agents de la recherche : W. Douglas Kemp
Shiu-Yeu Li

Économiste : Simon Glance

Préposés aux statistiques : Margaret Saumweber
Marcie Doran

Avocat pour le Tribunal : David M. Attwater

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

Participants :

Lawson A.W. Hunter, c.r.
Randall J. Hofley
Tamra A. Alexander
pour Exeltherm Inc.

(producteur national)

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Paul M. Lalonde
Christopher J. Kent
Reginald Thompson
pour NRG Barriers Inc.
Schuller International, Inc.

(exportateurs)

Terrance A. Sweeney
Salvatore Mirandola
pour Jim Walter International Corporation
The Celotex Corporation

(exportateurs)

James M. Klotz
pour Ontario Industrial Roofing Contractors' Association

(importateur)

Brenda C. Swick-Martin
pour Salton Fabrication Ltd.

(importateur)

Simon Dann
BUILDmat Distribution Ltd.

(importateur)

Gary Fulford
Lexsuco Canada Ltd.

(importateur)



Ottawa, le lundi 28 avril 1997

Enquête n° : NQ-96-003

**PANNEAUX D'ISOLATION THERMIQUE EN POLYISOCYANURATE
(POLYURÉTHANE MODIFIÉ), ALVÉOLAIRES, RIGIDES ET REVÊTUS,
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 un retard, 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 panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, à l'exclusion : i) des panneaux isolants en question importés en Colombie-Britannique et destinés à être utilisés ou consommés en Colombie-Britannique; ii) des panneaux isolants en question d'une longueur individuelle excédant 16 pi, importés par les fabricants de séchoirs à bois, ou en leur nom, et devant servir à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 10 au 13 mars 1997
Date des conclusions :	Le 11 avril 1997
Date des motifs :	Le 28 avril 1997
Membres du Tribunal :	Charles A. Gracey, membre président Anthony T. Eyton, membre Raynald Guay, membre
Directeur de la recherche :	Selik Shainfarber
Gestionnaire de la recherche :	Richard Cossette
Agents de la recherche :	W. Douglas Kemp Shiu-Yeu Li
Économiste :	Simon Glance
Préposé aux statistiques :	Marcie Doran
Avocat pour le Tribunal :	David M. Attwater
Agent à l'inscription et à la distribution :	Pierrette Hébert

Participants :

Lawson A.W. Hunter, c.r.
Randall J. Hofley
Tamra A. Alexander
pour Exeltherm Inc.

(producteur national)

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Paul M. Lalonde
Christopher J. Kent
Reginald Thompson
pour NRG Barriers Inc.
Schuller International, Inc.

(exportateurs)

Terrance A. Sweeney
Salvatore Mirandola
pour Jim Walter International Corporation
The Celotex Corporation

(exportateurs)

James M. Klotz
pour Ontario Industrial Roofing Contractors' Association

(importateur)

Brenda C. Swick-Martin
pour Salton Fabrication Ltd.

(importateur)

Simon Dann
BUILDmat Distribution Ltd.

(importateur)

Gary Fulford
Lexsuco Canada Limited

(importateur)

Témoins :

Jan G.M.M. Oosterwaal
Président-directeur général
Exeltherm Inc.

Tim Davis
Vice-président
Régions du Centre et de l'Ouest
Exeltherm Inc.

Stéphane Lessard
Vice-président
Région de l'Est
Exeltherm Inc.

Edward Armstrong
Directeur - Exploitation canadienne
Carlisle SynTec Canada

Jean Guy Goguen
Président
isox Maritime Limited

Simon Dann
BUILDmat Distribution Ltd.

Bartley E. Roggensack fils
Vice-président et Directeur général
Schuller International, Inc.

John Clinton
Directeur, Commercialisation technique
NRG Barriers Inc.

Norman P. Toupin
Directeur régional
Jim Walter International Limited

Wayne E. Laughlin
Superviseur des projets de recherche
Center for Applied Engineering, Inc.

Carleton T. Lum, III
Directeur, Activités financières
Jim Walter International Corporation

Gary Fulford
Lexsuco Canada Limited

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le lundi 28 avril 1997

Enquête n° : NQ-96-003

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

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

TRIBUNAL : CHARLES A. GRACEY, membre président
ANTHONY T. EYTON, membre
RAYNALD GUAY, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI), à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping² datée du 12 décembre 1996 et d'une décision définitive de dumping³ datée du 7 mars 1997 rendues par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre) concernant l'importation au Canada de panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus (ci-après désignés « panneaux isolants en polyiso »), originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique.

Le 13 décembre 1996, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête⁴. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux fabricants canadiens, à des importateurs, à des acheteurs et à des fabricants étrangers de panneaux isolants en polyiso. Les répondants ont fourni des renseignements sur leur production, leur situation financière, leurs importations, leurs ventes, l'établissement de leurs prix, leurs exportations et le marché, ainsi que d'autres renseignements se rapportant aux panneaux isolants en polyiso, pour les années 1993 à 1996. À partir des réponses aux questionnaires et de renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience et sur l'établissement des prix.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 10 au 13 mars 1997. Le producteur national, Exeltherm Inc. (Exeltherm), a été représenté par des avocats à l'audience. Les sociétés Schuller International, Inc. (Schuller), NRG Barriers Inc. (une division de Schuller) (NRG), Jim Walter International Corporation (Jim Walter) et The Celotex Corporation (une société sœur de Jim Walter) (Celotex) — des exportateurs — ainsi que Salton Fabrication Ltd. (Salton) — un importateur — ont aussi été représentées par des avocats à l'audience. BUILDmat Distribution Ltd. (BUILDmat) et Lexsuco Canada Limited (Lexsuco) — des importateurs — ont également participé à l'audience.

1. L.R.C. (1985) ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.
2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 131, n° 2, le 11 janvier 1997 à la p. 100.
3. *Ibid.*, n° 12, le 22 mars 1997 à la p. 931.
4. *Ibid.*, vol. 130, n° 51, le 21 décembre 1996 à la p. 3587.

PRODUIT

Le Sous-ministre a décrit les marchandises en question dans ses décisions provisoire et définitive de dumping comme étant des panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique.

Les panneaux isolants en polyiso sont un isolant fait de mousse de polyisocyanurate à alvéoles fermés, rigide et thermodurcissable; ils sont utilisés dans la construction ou dans la réfection de couvertures ou de murs. Dans la profession, on appelle les panneaux isolants en polyiso utilisés pour les murs d'édifices commerciaux « isolant pour les murs », et les panneaux isolants en polyiso pour les murs d'édifices résidentiels « revêtement ». Depuis la disparition des panneaux isolants de mousse phénolique du marché canadien, le panneau isolant en polyiso est le seul isolant thermodurcissable utilisé au Canada.

D'une façon générale, les panneaux isolants en polyiso ont les mêmes propriétés physiques, qu'ils soient utilisés dans les couvertures ou les murs. Habituellement, les différences entre les deux utilisations ont uniquement trait à l'épaisseur, au type de revêtement (matériel collé sur les deux côtés de l'âme de mousse) et aux dimensions des panneaux.

Les panneaux isolants en polyiso pour les toitures sont en général offerts dans les dimensions suivantes : 3 pi x 4 pi, 4 pi x 4 pi et 4 pi x 8 pi, et leur épaisseur varie de 1 po à 4 po. Ces panneaux peuvent aussi être obtenus dans d'autres dimensions et épaisseurs, sur demande. Les panneaux servent principalement dans la construction d'édifices commerciaux. Le produit est aussi disponible en panneaux à épaisseur décroissante, qui sont utilisés dans les couvertures en pente isolées préfabriquées pour assurer un drainage dirigé.

Les panneaux isolants en polyiso pour les murs sont généralement offerts dans les dimensions suivantes : 4 pi x 8 pi et 4 pi x 9 pi et leur épaisseur varie de 0,5 po à 4,0 po. Tout comme les panneaux utilisés pour les toitures, ces panneaux peuvent aussi être obtenus dans d'autres dimensions et épaisseurs, sur demande. En général, ces panneaux servent dans les murs de résidences et d'autres édifices.

Les principaux ingrédients d'un panneau isolant en polyiso sont le polyol de polyester aromatique (polyol), l'isocyanurate (iso) et un agent gonflant. Le produit « iso » arrive sous forme liquide et est transféré dans un réservoir de garde où il est recirculé dans un échangeur de chaleur avant d'être transféré dans un réservoir de traitement. Un deuxième réservoir renferme le polyol, l'agent gonflant et un mélange de catalyseurs. Ces produits chimiques sont mêlés et chauffés de façon à obtenir un mélange et une température convenables, puis sont transférés à un réservoir de traitement secondaire.

Les mélanges chimiques des deux réservoirs sont ensuite pompés sous pression dans une unité de mélange. Le mélange sous pression du contenu des deux réservoirs amorce le processus de polymérisation, et la chaleur dégagée par la réaction fait bouillir l'agent moussant. Le mélange est ensuite coulé entre deux revêtements alimentés en continu sur une contrecolleuse. Une fois déposé, le mélange remplit l'intervalle entre les deux revêtements, par expansion, et, lorsqu'il se solidifie, colle à ces derniers. On peut se servir de divers types de revêtement, selon les diverses spécifications et utilisations de construction visées.

À sa sortie de la contrecolleuse, le panneau isolant en polyiso est taillé aux dimensions voulues. Le produit est ensuite emballé et placé en entrepôt pour sécher durant deux à quatre jours avant d'être expédié.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

L'enquête du Sous-ministre a porté sur les envois de panneaux isolants en polyiso qui ont été effectués du 1^{er} janvier au 30 juin 1996. Les valeurs normales ont été établies en conformité avec l'article 15 de la LMSI lorsqu'il y a eu des ventes rentables de marchandises similaires. L'article 19 de la LMSI (coût établi par déduction) a été appliqué lorsque les valeurs normales des marchandises n'ont pas pu être établies à

partir des ventes nationales. Pour les exportateurs qui n'ont pas collaboré avec le ministère du Revenu national (Revenu Canada) et qui n'ont pas soumis les renseignements nécessaires à la détermination des valeurs normales (c.-à-d. A.B.C. Supply Co. Inc., Atlas Roofing Corporation [Atlas], Homasote Company et quelques-unes des usines d'Apache Products), la valeur normale des marchandises a été évaluée par addition, au prix à l'exportation des marchandises, de la marge estimative la plus élevée de dumping déterminée au cours de l'enquête, exprimée en pourcentage du prix à l'exportation. Les prix à l'exportation ont été déterminés en conformité avec l'article 24 de la LMSI.

Le Sous-ministre a déterminé qu'au cours de la période visée par l'enquête, 91 p. 100 des marchandises en question exportées au Canada étaient sous-évaluées. La marge de dumping variait de 0,01 à 72,28 p. 100, la marge moyenne pondérée globale de dumping étant de 36 p. 100 pour l'ensemble des marchandises importées. Le tableau 1 résume les résultats de l'enquête du Sous-ministre.

TABLEAU 1			
RÉSULTATS DE LA DÉCISION DÉFINITIVE DE DUMPING			
(du 1 ^{er} janvier au 30 juin 1996)			
Exportateur/usine	Quantité de marchandises sous-évaluées (%)	Marge de dumping (%) ¹	Marge moyenne pondérée de dumping (%) ²
A.B.C. Supply Co. Inc.	100	54,5	54,5
Atlas Roofing Corporation	100	54,5	54,5
Firestone Building Products			
Denver, CO	59	de 0,5 à 32,6	6,3
Salt Lake City, UT	71	de 0,1 à 17,4	3,3
Springfield, MA	65	de 0,2 à 35,8	4,9
Homasote Company	100	54,5	54,5
Jim Walter et Apache Products			
Belvidere, IL	100	54,5	54,5
Linden, NJ	100	de 8,2 à 54,5	41,3
Riverside, CA	100	54,5	54,5
Jim Walter et Celotex			
Charleston, IL	83	de 1,1 à 45,2	14,9
Pennsauken, NJ	95	de 1,4 à 28,0	13,8
Tracy, CA	96	de 0,2 à 32,9	19,4
NRG			
Bremen, IN	36	de 0,4 à 17,2	1,1
Hazelton, PA	88	de 0,01 à 23,50	6,3
Kent, WA	80	de 0,4 à 15,6	6,5
Saco, ME	94	de 0,03 à 72,30	16,3

Source : Ministère du Revenu national, *Décision définitive de dumping et Énoncé des motifs*, le 7 mars 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 147.

Nota :

1. Exprimée en pourcentage de la valeur normale des marchandises sous-évaluées uniquement.
2. Exprimée en pourcentage de la valeur normale de toutes les marchandises importées.

POSITION DES PARTIES

Producteur national

Les avocats d'Exeltherm ont soutenu que les marchandises en question, telles que définies par le Sous-ministre, ne représentent qu'une seule catégorie de marchandises, utilisées dans les murs ou dans les couvertures, indépendamment de la structure de la branche de production pour répondre à la demande. À cet égard, les avocats ont souligné que les marges de dumping ont été établies relativement aux panneaux isolants en polyiso et non à l'utilisation du produit. En outre, les panneaux isolants en polyiso qui servent dans la construction de murs ont des propriétés et des utilisations similaires à celles des panneaux pour les couvertures et, par conséquent, ces panneaux sont substituables.

Les avocats d'Exeltherm ont fait valoir que le dumping des marchandises en question est la cause principale du dommage subi par Exeltherm. Ils ont ajouté que le Tribunal, en examinant les éléments de preuve de la présente cause, doit tenir compte du fait que les importateurs et les exportateurs participant à l'enquête du Tribunal représentaient moins de la moitié de toutes les importations au cours de la période visée par l'enquête du Sous-ministre.

Les importations ont connu une croissance sensible de 1993 à 1996. Il s'est ensuivi une perte de ventes de panneaux isolants en polyiso pour Exeltherm, comme l'ont révélé les allégations spécifiques soumises par cette dernière, allégations qui ont été prouvées au cours de l'enquête et qui n'ont pas été contestées au cours du contre-interrogatoire. En même temps qu'elle perdait des ventes de panneaux isolants en polyiso, Exeltherm a perdu des ventes de produits connexes. En outre, il y a eu une érosion des prix sur le marché, un fait également attesté par la confirmation des allégations spécifiques d'Exeltherm au cours de l'enquête, allégations qui, dans une grande mesure, n'ont pas été contestées au cours du contre-interrogatoire. De plus, Exeltherm a, à plusieurs reprises, tenté de relever ses prix et n'a pu, dans la plupart des cas, les maintenir à ce niveau. Pour tous les motifs susmentionnés, Exeltherm a souffert d'un manque à gagner.

Dans l'examen de l'évolution de la part du marché détenue par les marchandises de source nationale et par les marchandises importées, les avocats d'Exeltherm ont passé en revue le marché de l'isolant thermique rigide au Canada, incluant la production d'isolant en polyiso et d'isolant en mousse phénolique. La part de ce marché détenue en 1993 par les producteurs nationaux était d'environ 40 p. 100 et a chuté de façon importante en 1994. La part nationale du marché de l'isolant thermique rigide au Canada est demeurée à ce bas niveau malgré un avantage concurrentiel dans des domaines comme le service et la livraison, et en dépit des prix plus bas imposés par la concurrence des importations sous-évaluées.

Les avocats d'Exeltherm ont soutenu que cette dernière ne devrait pas être considérée comme une nouvelle venue sur le marché de l'isolant thermique rigide au Canada. On devrait plutôt la considérer comme le prolongement de Domtar Inc. (Domtar). Exeltherm a en effet acheté les intérêts commerciaux de Domtar, y compris les immobilisations, le fonds commercial et les comptes débiteurs. Bon nombre des membres du personnel des services techniques, des ventes et de la commercialisation étaient auparavant employés chez Domtar.

Exeltherm n'a pu combler ses attentes raisonnables quant à sa production et l'utilisation de sa capacité. De plus, le taux d'utilisation de sa capacité est sensiblement inférieur à celui de ses concurrents des États-Unis. Des niveaux plus élevés de production et d'utilisation de la capacité réduiraient les frais fixes unitaires d'Exeltherm, accroîtraient les achats de matières premières en vrac et réduiraient les coûts des matières premières. Grâce à une telle réduction des coûts, Exeltherm serait mieux en mesure de desservir les marchés éloignés.

Il a été soutenu que le dommage subi par Exeltherm est une cause directe de la concurrence, au niveau des prix, des importations sous-évaluées. Les panneaux isolants en polyiso du Canada et des États-Unis sont substituables. Puisqu'il s'agit de produits de base, les clients peuvent facilement changer de fournisseur, d'autant plus que les contrats à terme ont peu cours sur ce marché. Les prix ont amorcé leur déclin en 1993 à la suite d'une guerre des prix entre Celotex et NRG. Ils ont chuté rapidement en 1994 à la suite de l'entrée de Schuller sur le marché et parce que cette dernière vendait des panneaux isolants en polyiso directement aux entrepreneurs, par l'intermédiaire de sa filiale canadienne Schuller International Canada Inc. (Schuller Canada), à l'aide des produits d'Atlas. Le volume des ventes d'Exeltherm à ses distributeurs a diminué, tandis que les ventes des importations américaines aux distributeurs ont augmenté. Puisque les marchandises en question sont des produits de base, Exeltherm a dû évaluer les prix sous-évalués pour limiter la perte de ses ventes. Les réponses au questionnaire à l'intention de l'acheteur indiquent qu'Exeltherm a réagi à la tendance à la baisse des prix, plutôt que de l'amorcer.

En ce qui a trait à certaines demandes d'exclusion, les avocats d'Exeltherm ont fait savoir que, si le Tribunal rendait des conclusions de dommage, Exeltherm était d'accord uniquement avec l'exclusion des marchandises en question d'une longueur individuelle excédant 16 pi, importées par deux sociétés spécifiques et devant servir à la fabrication de séchoirs à bois par ces deux sociétés. En ce qui touche les autres produits, Exeltherm a fait opposition à leur exclusion. Les autres produits, ou des produits substituables, sont disponibles au pays. Les avocats ont fait valoir que, même si certains des produits qui ont fait l'objet d'une demande d'exclusion présentent des caractéristiques spécialisées, le consommateur ne distingue pas, selon eux, les produits importés des produits disponibles de la branche de production nationale.

Quant à la demande d'exclusion des marchandises en question importées au Canada à l'ouest de la frontière de l'Ontario et du Manitoba, les avocats d'Exeltherm ont soutenu que cette dernière dessert le Manitoba, la Saskatchewan et l'Alberta et qu'elle espère s'étendre en Colombie-Britannique, en l'absence de tout dumping. Pour ce qui a trait à l'exclusion de producteurs spécifiques, les avocats ont fait valoir que le Tribunal a coutume d'examiner le dommage causé à la branche de production nationale par l'ensemble des exportateurs. Le Tribunal n'a antérieurement exclu aucun producteur particulier.

Importateurs et exportateurs

Schuller et NRG

Les avocats de Schuller et NRG ont soutenu que le prix des panneaux isolants en polyiso a amorcé son déclin en 1994 après l'entrée sur le marché d'Exeltherm. Dès le début, les ventes d'Exeltherm ont connu une croissance rapide sur un court laps de temps. Pour réaliser une telle croissance sur un marché de produits de base, Exeltherm a dû être extrêmement agressive au niveau des prix. Par conséquent, c'est Exeltherm et non les exportateurs des États-Unis, qui eux étaient déjà sur le marché canadien, qui a causé la baisse des prix. En preuve, les avocats ont renvoyé aux éléments de preuve et aux déclarations d'un certain nombre de personnes qui ont comparu devant le Tribunal ou ont déposé des renseignements attestant de l'établissement des prix agressif d'Exeltherm.

Les avocats de Schuller et NRG ont soutenu qu'Exeltherm n'a pas, comme cette dernière l'a prétendu, perdu de ventes. Étant donné qu'Exeltherm n'avait jamais vendu à plusieurs des entreprises qu'elle prétend avoir perdues, il faut considérer qu'il s'agit là d'une perte de ventes supplémentaires. De plus, étant donné sa croissance rapide, tant au plan du volume qu'au plan de la valeur de ses ventes, au cours de sa brève existence, Exeltherm a réalisé beaucoup plus de ventes que les ventes supplémentaires qu'elle

prétend avoir perdues. De fait, le volume des ventes de panneaux isolants en polyiso pour les toitures réalisé par Exeltherm a dépassé les attentes raisonnables de ses prévisions initiales pour ce marché.

Il a été soutenu que pour avoir gain de cause dans cette enquête, Exeltherm doit démontrer qu'elle a subi un dommage en raison de la compression des prix. Cependant, en ce qui touche les allégations de compression des prix soumise par Exeltherm, les avocats de Schuller et NRG ont fait valoir que, dans plusieurs des projets visés par lesdites allégations, le prix de soumission de Schuller ou celui de NRG était supérieur au prix d'Exeltherm ou alors, Schuller ou NRG n'a pas présenté d'offre pour le projet en cause. De fait, selon les avocats, la prépondérance de la preuve indique qu'Exeltherm était le leader en matière de prix.

Les avocats de Schuller et NRG ont fait valoir que la notion de dommage sensible s'entend d'un dommage vraiment important ou notable. Après avoir examiné les renseignements financiers dont Exeltherm a fait état, y compris sa dette à long terme, la répartition de ses coûts et le coût des produits fabriqués, les avocats ont avancé qu'Exeltherm ne subissait pas le dommage qu'elle prétend avoir subi et que les problèmes qu'elle peut connaître ne sont pas causés par les importations sous-évaluées. Quant aux difficultés d'Exeltherm relativement à ses plans et prévisions d'activités, les avocats ont fait mention de l'échec de cette dernière à réaliser ses objectifs de vente à l'exportation et de vente de panneaux contrecollés. En outre, contrairement aux prévisions, le marché des panneaux isolants en polyiso pour les murs a stagné.

Les avocats de Schuller et NRG ont soutenu que, pour que soient imposés des droits antidumping à compter de la date des conclusions du Tribunal, ce dernier doit conclure que la branche de production nationale subira un dommage sensible dans l'avenir ou qu'il existe une menace d'un dommage futur. À cet égard, les avocats ont dit ne pas être d'accord avec la démarche articulée par le Tribunal dans le cadre de l'enquête n° NQ-95-001⁵, selon laquelle les droits antidumping peuvent être imposés sur les importations de marchandises en question uniquement en raison de conclusions de dommage, sans que le Tribunal soit tenu de rendre des conclusions sur le dommage futur ou sur la menace d'un dommage futur. Les avocats ont en outre fait valoir que, si le Tribunal devait examiner la menace de dommage, les éléments de preuve montreraient que les importations des États-Unis ne menacent pas de causer un dommage aux producteurs nationaux de panneaux isolants en polyiso.

Il a été soutenu qu'aucune des allégations de dommage avancées par Exeltherm ne se rapporte aux produits à épaisseur décroissante, composites ou perforés et que ces produits devraient être exclus de toutes conclusions de dommage. De plus, du fait des coûts prohibitifs du transport par rapport à la valeur des marchandises expédiées, Exeltherm ne peut desservir le marché de la province de la Colombie-Britannique⁶. Par conséquent, les avocats de Schuller et NRG ont aussi demandé que les marchandises en question importées dans cette province soient exclues des conclusions.

-
5. Pour obtenir une explication complète du raisonnement du Tribunal, voir l'enquête sur les *Couvercles, disques et bouches destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions*, le 20 octobre 1995, *Exposé des motifs*, le 6 novembre 1995 aux pp. 9-12.
 6. À l'appui de l'exclusion, les avocats de Schuller et NRG ont renvoyé aux enquêtes sur le *Carbonate de soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, Tribunal antidumping, enquête n° ADT-7-83, *Conclusions* et *Exposé des motifs*, le 7 juillet 1983; et le *Maïs-grain subventionné, sous toutes ses formes, à l'exception du maïs de semence, du maïs sucré et du maïs à éclater, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, Tribunal canadien des importations, enquête n° CIT-7-86, *Conclusions*, le 6 mars 1987, *Exposé des motifs*, le 26 mars 1987.

Jim Walter et Celotex

Les avocats de Jim Walter et Celotex ont soutenu que les panneaux isolants en polyiso produits au Canada se divisent en deux catégories de marchandises similaires : les panneaux isolants en polyiso pour les murs et les panneaux isolants en polyiso pour les toitures. À l'appui de leur affirmation, ils ont noté un certain nombre de caractéristiques qui distinguent les panneaux isolants pour les murs de ceux utilisés pour les toits : 1) ils sont vendus par l'intermédiaire de réseaux de distribution différents sur le marché; 2) les panneaux isolants pour les toitures, à l'encontre des panneaux isolants pour les murs, sont souvent vendus comme partie d'un système de couverture complet; 3) une technologie distincte et brevetée, le procédé « *free rise* » (« gonflement sans contrainte »), est disponible pour la fabrication de panneaux isolants pour les murs, mais non pour celle des panneaux isolants pour les toitures; 4) les panneaux isolants pour les toitures sont en général plus épais que les panneaux isolants pour les murs et, bien qu'on puisse substituer les panneaux isolants pour les murs aux panneaux isolants pour les toitures, il semble que l'inverse ne soit pas possible.

Les avocats de Jim Walter et Celotex ont en outre fait valoir que les importations de panneaux isolants pour les murs n'ont pas causé de dommage à la production nationale de panneaux isolants en polyiso pour les murs. Le marché des panneaux isolants pour les murs fait face à une concurrence plus grande de la part d'autres produits qui ne sont pas sous-évalués comme le polystyrène, la laine minérale et l'isolant en fibre de verre. La présence de ces autres produits qui ne sont pas sous-évalués sur le marché de l'isolation des murs crée un « équilibre de la concurrence », qui influe sur la demande et le prix des panneaux isolants en polyiso. Les avocats ont aussi souligné le volume considérable des importations qui ne sont pas sous-évaluées ou qui le sont selon une très faible marge. De plus, les éléments de preuve⁷ indiquent que les prix des panneaux isolants pour les murs sont demeurés relativement stables et, dans certains cas, se sont même améliorés par rapport aux prix des panneaux isolants pour les toitures.

Les avocats de Jim Walter et Celotex ont soutenu que le fait qu'Exeltherm n'ait pas atteint ses objectifs ne devrait pas être perçu comme une preuve que le dumping a causé un dommage. Exeltherm a fait son entrée sur un marché de produits de base où les fournisseurs en place bénéficiaient d'un rapport établi avec leurs clients. Les prévisions d'Exeltherm quant à l'utilisation de sa capacité, ses marges brutes et ses parts du marché ont été, par conséquent, déraisonnables et irréalistes. De plus, Exeltherm ne pouvait capturer une part du marché qu'en offrant des bas prix. En ce sens, elle doit être tenue responsable, au moins en partie, de la baisse des prix sur le marché. En outre, tout dommage qu'a subi Exeltherm en raison de son échec à pénétrer le marché du Nord-Est des États-Unis ne peut être imputé au dumping.

Les avocats de Jim Walter et Celotex ont avancé qu'Exeltherm avait adopté des pratiques qui ont aliéné certains intervenants sur le marché et ont entraîné l'accroissement des coûts, contribuant ainsi à son propre dommage⁸. De plus, les avocats ont souligné que, bien que le volume des importations ait augmenté au quatrième trimestre de 1996, la situation financière d'Exeltherm s'est de fait améliorée, ce qui laisse croire que les importations accrues n'étaient pas la source du problème.

7. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 56; et pièce du Tribunal NQ-96-003-10.1F (protégée), dossier administratif, vol. 4A à la p. 196.

8. Pièces du Tribunal NQ-96-003-10.1C et 10.1D (protégées), dossier administratif, vol. 4A à la p. 177 et à la p. 180 respectivement.

En résumé, les avocats de Jim Walter et Celotex ont fait valoir que les importations en provenance des États-Unis n'avaient pas causé de dommage à Exeltherm, et que les éléments de preuve ne montraient pas que les importations en provenance des États-Unis représentaient une menace de dommage. Cependant, si le Tribunal devait conclure que le dumping des importations sous-évaluées a causé un dommage sensible à Exeltherm, les avocats ont demandé que certains des produits que fabrique Celotex soient exclus des conclusions. La demande d'exclusion visait de nombreux produits de revêtement mural : Thermax Sheathing, Thermax AgTherm, Thermax Light Duty, Thermax Metal Building Board, Thermax Heavy Duty, Thermax Heavy Duty Plus, CDN Sheathing et Quik-R Sheathing. Les avocats ont soutenu que les produits de Celotex sont dotés de caractéristiques différentes de celles des marchandises produites au Canada, qu'ils représentent un très petit pourcentage du marché et que leur prix est établi à un seuil plus élevé que celui des panneaux isolants pour les murs fabriqués au Canada. Les avocats ont en outre fait observer que certains des produits spécialisés fabriqués par Exeltherm ne sont disponibles que pour des commandes d'au moins deux chargements complets de camion. Les avocats ont également appuyé l'exclusion des marchandises importées en Colombie-Britannique.

Salton

L'avocate de Salton a demandé que, si des conclusions de dommage sont rendues, une exclusion soit accordée à Salton relativement aux panneaux isolants en polyiso d'une longueur individuelle excédant 16 pi devant servir uniquement à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre. Elle a ajouté qu'Exeltherm était d'accord avec cette exclusion.

BUILDmat

Le représentant de BUILDmat a limité ses arguments aux panneaux isolants pour les murs. Il a soutenu qu'Exeltherm avait pris l'initiative dans la baisse des prix et que la concurrence au niveau des prix dans ce segment du marché se fait entre Exeltherm et les distributeurs qui ont dû réduire leur marge pour demeurer concurrentiels. Les bas prix qu'elle a offerts sur un marché de produits de base expliquent comment Exeltherm s'est taillée une position prééminente en Ontario dans un aussi court laps de temps. Cela, et d'autres facteurs comme les commandes minimales exigées par Exeltherm et le fardeau de sa dette peuvent expliquer tout dommage qu'elle a pu subir.

Le représentant de BUILDmat a soutenu qu'une exclusion devrait être accordée pour beaucoup de produits spécialisés importés au Canada. Étant donné la faible demande de ces produits sur le marché canadien et l'exigence par Exeltherm d'une commande minimale de deux chargements complets de camion, ils ne seront jamais fournis à partir de la production nationale. En outre, il s'agit de produits qui peuvent être sensiblement plus chers que ceux que fabrique Exeltherm.

Le représentant de BUILDmat a aussi demandé l'exclusion des panneaux isolants en polyiso d'une longueur individuelle excédant 16 pi importés par un client de BUILDmat et devant servir à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre. Il s'agit d'une demande d'exclusion identique à celle soumise par Salton, avec laquelle Exeltherm s'est déjà dite d'accord.

Lexusuco

Le représentant de Lexusuco a fait valoir qu'Exeltherm s'était infligée elle-même tout dommage qu'elle a subi. Il a déclaré que, depuis deux ans, il y a eu un déclin constant des prix sur le marché canadien des panneaux isolants en polyiso qui, à son avis, a été causé par Exeltherm. Il a de plus soutenu que la

pratique agressive d'établissement des prix d'Exeltherm a forcé Lexsuco à faire des pressions auprès de ses fournisseurs des États-Unis pour qu'ils baissent leurs prix. Bien que ces derniers aient accédé à sa demande et que Lexsuco ait elle-même réduit ses propres marges, il a soutenu que cette dernière n'avait pas pu, même alors, égaler les prix d'Exeltherm. Il a déclaré que Lexsuco avait donc perdu un volume considérable de ventes, octroyées, selon lui, à Exeltherm. Par conséquent, le représentant a dit considérer comme non fondées des conclusions de dommage qui viseraient à protéger Exeltherm.

ANALYSE

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*⁹, le Tribunal « fait enquête sur [la question de savoir] [...] si le dumping des marchandises [auxquelles s'applique la décision provisoire] ou leur subventionnement [...] a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Il n'a pas été allégué que la branche de production nationale avait subi un retard. Ainsi, pour rendre des conclusions aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal examinera d'abord si la branche de production nationale a subi un dommage. Le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes, et le Tribunal est d'avis qu'il n'est pas tenu de rendre des conclusions sur ces deux aspects aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI. Ce n'est que lorsqu'il rend des conclusions de non-dommage que le Tribunal examine la question de menace de dommage¹⁰.

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 l'expression « branche de production nationale » précise, entre autres, qu'il s'agit de « l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ». 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.-à-d. quels producteurs constituent la branche de production nationale. Ensuite, le Tribunal déterminera si la branche de production nationale a subi un dommage et, dans l'affirmative, s'il existe un lien de causalité entre le dommage et le dumping des marchandises en question.

Marchandises similaires

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

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

Le Sous-ministre a décrit les marchandises en question comme étant des « panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique ». Les éléments de preuve déposés auprès du Tribunal indiquent que, sensiblement, le composant de mousse des marchandises en question et celui des panneaux isolants en polyiso produits au Canada sont de même composition chimique et présentent les mêmes propriétés

9. L.C. 1994, ch. 47.

10. Pour obtenir une explication complète du raisonnement du Tribunal, voir l'enquête sur les *Couvercles, disques et bocaux*, *supra* note 5.

physiques. Ces produits se vendent dans des épaisseurs similaires, ont des indices d'isolation similaires (valeurs « R ») et servent aux mêmes utilisations finales. Bien qu'il puisse y avoir quelques différences entre les produits susmentionnés en ce qui touche la matière dont est fait le revêtement habituellement utilisé, leurs ressemblances sont considérables, et tant les produits importés que les produits fabriqués au Canada comportent un revêtement quelconque.

Tous les panneaux isolants en polyiso vendus au Canada doivent satisfaire ou excéder la norme CGSB-51.26-M86 de l'Office des normes générales du Canada (ONGC), qui précise les tolérances admissibles des caractéristiques physiques comme la résistance à la compression, la résistance thermique, la perméance à la vapeur d'eau, la stabilité dimensionnelle et l'absorption d'eau. La conformité avec les normes établies d'organismes comme l'ONGC et les Laboratoires des assureurs du Canada garantit l'interchangeabilité physique et technique des panneaux isolants en polyiso, peu importe la source d'approvisionnement. Des 22 répondants au questionnaire à l'intention de l'acheteur du Tribunal, 19 répondants qui ont utilisé des panneaux isolants en polyiso en provenance de source canadienne et de source américaine ont déclaré que les produits nationaux et les produits importés sont physiquement interchangeables. Par conséquent, le Tribunal conclut que les panneaux isolants en polyiso fabriqués au Canada constituent des « marchandises similaires » aux marchandises en question.

Les avocats de Jim Walter et Celotex ont soutenu que les panneaux isolants en polyiso comprennent deux catégories de marchandises : les panneaux isolants en polyiso pour les murs et les panneaux isolants en polyiso pour les toitures. Si le Tribunal conclut à l'existence de plus d'une catégorie de marchandises, il doit faire porter son enquête de dommage sur chacune des catégories de marchandises et rendre des conclusions distinctes pour chacune des catégories¹¹. À cet égard, les avocats ont limité leur plaidoirie aux panneaux isolants en polyiso pour les murs, soutenant que le dumping n'a pas causé de dommage à la production nationale de ce produit.

Pour décider de la question de savoir s'il existe plus d'une catégorie de marchandises, le Tribunal doit déterminer si les catégories prétendument distinctes de marchandises constituent des « marchandises similaires » les unes par rapport aux autres. Si une telle relation existe entre les diverses catégories de marchandises prétendument distinctes, elles seront considérées comme ne constituant qu'une seule catégorie de marchandises. En termes des critères établis pour les « marchandises similaires » aux termes du paragraphe 2(1) de la LMSI, l'examen comporte habituellement, comme dans la présente cause, des marchandises qui ne sont pas « identiques à tous égards ». Par conséquent, le Tribunal doit examiner si « l'utilisation et les autres caractéristiques » des marchandises « sont très proches » les unes des autres. Il faut pour cela en comparer les caractéristiques physiques, comme la composition, les propriétés, l'apparence et le procédé de fabrication, ainsi que les caractéristiques du marché, comme l'utilisation, la substituabilité, l'établissement des prix, les réseaux de distribution et la perception qu'en a le client¹².

Quelle que soit l'utilisation prévue, le composant en mousse des panneaux isolants en polyiso est sensiblement de même composition chimique et présente, dans une large mesure, les mêmes propriétés physiques et la même apparence. Tant les panneaux isolants pour les murs que les panneaux isolants pour les toitures sont, en majeure partie, fabriqués selon le même procédé, avec les mêmes installations et par les mêmes employés de production. Bien que les panneaux isolants pour les toitures comprennent traditionnellement des revêtements (p. ex. du feutre noir) qui peuvent différer des revêtements généralement

11. *Noury Chemical Corporation et Minerals & Chemicals Ltd. c. Pennwalt of Canada Ltd.*, [1982] 2 C.F. 283.

12. Voir, par exemple, l'affaire *Sarco Canada Limited c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 C.F. 247.

utilisés dans les panneaux isolants pour les murs (p. ex. papier kraft à une face métallique) le Tribunal a reçu des éléments de preuve que certains produits peuvent être utilisés de façon interchangeable pour les toitures et pour les murs, et le sont parfois.

Le Tribunal fait observer que les panneaux isolants pour les toitures et les panneaux isolants pour les murs peuvent être distribués par l'intermédiaire de réseaux de commercialisation différents. Cependant, dans l'ensemble, cette différence n'est pas suffisante pour amener le Tribunal à conclure qu'il existe plus d'une catégorie de marchandises. Le Tribunal observe également qu'un producteur des États-Unis applique un procédé unique dans la fabrication de panneaux isolants en polyiso pour les murs, soit le procédé « gonflement sans contrainte ». Cependant, à l'exception de ce seul producteur, tous les autres producteurs du Canada et des États-Unis appliquent le même procédé tant pour les produits pour les toitures que pour les produits pour les murs, soit le procédé « *restrained rise* » (« gonflement en contrainte »). En tout état de cause, les éléments de preuve ne convainquent pas le Tribunal que les panneaux isolants produits avec le procédé de « gonflement sans contrainte » sont de fait perçus par le client comme étant différents des panneaux isolants produits avec le procédé de « gonflement en contrainte ».

Après avoir examiné les éléments de preuve dans leur ensemble, le Tribunal est convaincu qu'il existe une seule catégorie de marchandises comprenant les panneaux isolants en polyiso.

Branche de production nationale

Après avoir déterminé que les marchandises similaires visées dans la présente enquête sont les panneaux isolants en polyiso fabriqués au Canada, le Tribunal doit déterminer quels sont les producteurs qui constituent la branche de production nationale aux fins de l'examen de la question du dommage. L'expression « branche de production nationale » est définie au paragraphe 2(1) de la LMSI, en partie, comme « l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires ». Dans la présente cause, il existe quatre producteurs nationaux de panneaux isolants en polyiso, Exeltherm représentant bien au-delà des trois quarts de la production collective nationale. Puisque Exeltherm constitue une proportion majeure de la production collective nationale des panneaux isolants en polyiso, le Tribunal considère qu'elle constitue la branche de production nationale aux fins de la présente enquête.

Dommage

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*¹³ (le Règlement) établit les facteurs que le Tribunal peut examiner pour décider si une branche de production nationale a subi un dommage en raison d'importations sous-évaluées ou subventionnées. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées et leur effet sur le prix des marchandises similaires sur le marché ainsi que l'incidence de ces importations sur un certain nombre de facteurs économiques, notamment le déclin réel ou potentiel dans la production, les ventes, la part du marché, les bénéfices et le rendement du capital investi. Avant d'examiner de tels facteurs dans son analyse des indicateurs économiques dans la présente enquête, le Tribunal estime utile de discuter brièvement de l'évolution et de la structure du marché des panneaux isolants en polyiso au Canada.

13. DORS/95-26, le 20 décembre 1994, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 129, n° 1 à la p. 80.

Structure du marché

- Branche de production nationale

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, en plus d'Exeltherm, qui représente plus des trois quarts de la production canadienne des panneaux isolants en polyiso, il existe trois plus petits producteurs canadiens connus de panneaux isolants en polyiso, à savoir : isox Maritime Limited (isox Maritime), de Cocagne (Nouveau-Brunswick); Polytherm Isolation Inc., de Saint-Côme (Québec); Enerlab Inc., de Boucherville (Québec). Ces producteurs de plus petite taille sont fondamentalement des fournisseurs régionaux de produits spécialisés, comme des panneaux isolants en polyiso à épaisseur décroissante et des panneaux composites, qui ne concurrencent que dans une mesure restreinte les grands fournisseurs comme Exeltherm¹⁴.

Avant 1994, la demande canadienne d'isolant de valeur thermique élevée était en grande partie comblée par deux produits, à savoir les panneaux de mousse rigide phénolique thermodurcissable et l'isolant en fibre de verre. Les panneaux de mousse phénolique étaient produits par Domtar et Owens Corning Fibreglass (Owens), alors que l'isolant en fibre de verre n'était produit que par Owens. En 1994, Owens a fermé son usine de panneaux de mousse phénolique et vendu à Schuller les droits de commercialisation de ses produits en fibre de verre pour les couvertures. La même année, Domtar a également mis fin à son activité commerciale dans le domaine de l'isolant en mousse phénolique et vendu son usine d'isolant en mousse phénolique de Cornwall (Ontario)¹⁵.

Exeltherm a été constituée en société en juillet 1994 pour acheter l'usine qu'exploitait auparavant Domtar à Cornwall et la convertir en vue de la production et de la vente de panneaux isolants en polyiso. Exeltherm était à l'origine une entreprise conjointe d'un groupe de cadres et d'employés, représenté par Exeltherm Holdings Inc., et de Domtar. Le 28 décembre 1995, Exeltherm a acheté les actions détenues par Domtar, et la société est présentement la propriété, directe et indirecte, de ses cadres et de ses employés. Exeltherm produit des panneaux isolants en polyiso depuis le 1^{er} juillet 1994 et ne fabrique aucun autre produit.

Les éléments de preuve indiquent que, en 1993-1994, l'industrie des panneaux isolants en mousse phénolique, tant au Canada qu'aux États-Unis, a connu un déclin rapide et a pratiquement disparu¹⁶. Il semble que le déclin ait grandement été attribuable à des préoccupations concernant la responsabilité du fait du produit étant donné des indications aux États-Unis que l'isolant en mousse phénolique pour les toitures était susceptible d'accélérer la corrosion du plâtrage en acier et d'en affecter l'intégrité structurale. Les mêmes préoccupations ont émergé sur le marché canadien, et entraîné la fermeture d'usines et des poursuites judiciaires concernant le produit¹⁷.

Dans ce contexte, avec le début de la production des panneaux isolants en polyiso au deuxième semestre de 1994, Exeltherm (alors appelée Techni-Therm) croyait pouvoir s'accaparer une grande partie de la part du marché de l'isolant en mousse phénolique auparavant détenue par Domtar. Exeltherm a non seulement acquis les immobilisations, les comptes débiteurs et le fonds commercial de l'entreprise d'isolant phénolique, mais elle a aussi obtenu son personnel de gestion, de production et de

14. Pièce du fabricant A-6 (protégée) à la p. 2, dossier administratif, vol. 14.

15. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-6, dossier administratif, vol. 1A à la p. 10.

16. Pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 5, dossier administratif, vol. 14.

17. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-6, dossier administratif, vol. 1A aux pp. 10-11.

commerce¹⁸. Exeltherm prévoyait également s'emparer d'une partie des ventes d'Owens effectuées dans le domaine de l'isolant en mousse phénolique.

De plus, Exeltherm avait envisagé de déplacer partiellement le marché canadien de l'isolant en fibre de verre pour les toitures grâce à l'isolant en polyiso, de gagner une part du marché des couvertures unicouches au Canada et d'accroître ses ventes grâce à un certain taux annuel de croissance prévu dans l'industrie de l'isolant en mousse de matière plastique. Exeltherm s'attendait également à capturer une petite partie du marché du Nord-Est des États-Unis. Le détail de ces prévisions est inclus dans le plan d'activités d'Exeltherm¹⁹.

- Importateurs et exportateurs

Revenu Canada a identifié 8 exportateurs et environ 80 importateurs des marchandises en question durant la période visée par l'enquête. Cependant, il existe une concentration relativement élevée d'importations, les 3 plus grands importateurs, soit Convoy Supply Limited (Convoy), Schuller Canada²⁰ et la société à succursales Roofmart, représentant environ 30 p. 100 des importations totales en 1995. De la même façon, les 2 plus grands exportateurs, Atlas et NRG, ont représenté bien au-delà de la moitié des expéditions totales au Canada au cours de la période visée par l'enquête²¹.

Les producteurs des États-Unis s'intéressent depuis longtemps au marché canadien des panneaux isolants en polyiso. En fait, les producteurs des États-Unis, comme NRG, Celotex et Firestone Building Products, vendaient des panneaux isolants en polyiso par l'intermédiaire de distributeurs sur le marché canadien bien avant l'arrivée d'Exeltherm. Les éléments de preuve montrent que l'éviction du marché de l'isolant en mousse phénolique a accru l'intérêt des États-Unis à l'endroit du marché canadien des panneaux isolants en polyiso et que de nombreux producteurs des États-Unis se disputent une part du marché depuis 1994²².

Plus précisément, Schuller est entrée sur le marché canadien en 1994, à la suite de la transaction portant sur Owens, et a principalement vendu un produit fabriqué par Atlas. Les éléments de preuve indiquent que le produit fabriqué par Atlas, tel qu'il a été vendu au Canada par Schuller Canada et d'autres importateurs, a représenté la source individuelle la plus importante de panneaux isolants en polyiso des États-Unis exportés au Canada de 1994 jusqu'à l'été de 1996²³. À cette époque, Schuller s'est portée acquéreur de NRG, et sa relation avec Atlas a pris fin²⁴.

- Commercialisation, pratiques d'établissement des prix et distribution

L'aspect commercial de l'entreprise de panneaux isolants en polyiso comporte deux niveaux. Le premier niveau de commerce est représenté par les fournisseurs et les distributeurs-détaillants dits « exclusifs ». Le deuxième niveau de commerce est représenté par les entrepreneurs de couvertures et de

18. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 4, dossier administratif, vol. 14.

19. *Business Plan, Techni-Therm (1994) Inc.*, janvier 1994, pièce du Tribunal NQ-96-003-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4A aux pp. 44-96.

20. Revenu Canada a considéré les clients de Schuller Canada comme étant les importateurs des marchandises en question.

21. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 20 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 95 et aux pp. 106-8.

22. *Ibid.* à la p. 108.

23. *Ibid.*

24. Pièce de l'exportateur C-3 à la p. 2, dossier administratif, vol. 15.

murs, qui s'approvisionnent soit auprès des distributeurs soit directement auprès du fabricant. Dans certains cas, les fabricants font appel à des courtiers ou à des représentants de vente à cartes multiples pour mettre en marché les panneaux isolants commerciaux en polyiso au premier niveau de commerce. Exeltherm vend présentement ses produits commerciaux pour les couvertures, qui comprennent la grande majorité de ses ventes, directement aux entrepreneurs du Manitoba, de l'Ontario et du Québec. Dans le reste du Canada, elle vend ses produits pour les couvertures à des distributeurs. En ce qui touche ses produits commerciaux pour les murs, Exeltherm vend la majeure partie de ses produits par l'intermédiaire de distributeurs-détaillants partout au Canada²⁵.

Selon Exeltherm, cette dernière avait d'abord l'intention de vendre ses panneaux isolants commerciaux en polyiso pour les toitures et pour les murs par l'intermédiaire de distributeurs dans toutes les provinces canadiennes, à l'exception des ventes directes à des couvreurs de l'Ontario²⁶. L'exception concernant l'Ontario prolongeait la pratique de Domtar, qui avait toujours vendu directement aux entrepreneurs dans cette province²⁷. Cependant, la situation n'a pas évolué comme il avait été prévu, et Exeltherm a commencé à vendre directement aux couvreurs du Manitoba et, en 1996, à ceux du Québec. Les témoins d'Exeltherm ont déclaré que la société a dû vendre directement aux couvreurs parce que la disponibilité des produits américains à bas prix offerts aux distributeurs avait entraîné l'érosion des marges à ce niveau de commerce à un point tel que les ventes n'y étaient plus viables²⁸. Dans les circonstances, Exeltherm a été forcée d'éviter ce niveau de commerce dans le but d'améliorer ses marges par la vente directe aux couvreurs.

En ce qui touche le marché résidentiel de panneaux isolants en polyiso, comme dans le cas de ses produits commerciaux pour les murs, Exeltherm vend pratiquement tous ses produits de revêtement par l'intermédiaire de distributeurs de matériaux de construction répartis partout au Canada.

La plupart des producteurs des États-Unis de panneaux isolants en polyiso commercialisent leurs produits au Canada par l'intermédiaire de distributeurs. Dans de nombreux cas, ces distributeurs sont également les importateurs des marchandises. L'exception notable à cet égard a été Schuller, qui est d'abord entrée sur le marché canadien en vendant directement aux couvreurs par l'intermédiaire de sa filiale canadienne, Schuller Canada. Cependant, depuis sa récente acquisition de NRG, à l'été de 1996, Schuller vend au Canada par l'intermédiaire de NRG qui, à son tour, vend exclusivement par l'intermédiaire de distributeurs²⁹.

Les fournisseurs exclusifs vendent des systèmes de couverture utilisant des panneaux isolants en polyiso de « marque privée », ou des composants de ces systèmes, directement aux couvreurs ou par l'intermédiaire de distributeurs-détaillants. Étant donné le caractère générique des panneaux isolants en polyiso, les fournisseurs exclusifs de systèmes de couverture achètent les panneaux isolants en polyiso de l'un ou de l'autre d'un certain nombre de fabricants pour les incorporer dans leur système de couverture portant leur marque de commerce. Un fournisseur exclusif fournit une garantie pour son système de couverture, indépendamment de l'origine des panneaux isolants en polyiso. Ainsi, toutes choses étant égales par ailleurs, le prix peut devenir et, selon les éléments de preuve, devient un facteur principal dans le choix de fournisseurs exclusifs de panneaux isolants en polyiso³⁰.

Au Canada, le marché des panneaux isolants en polyiso est dominé par les ventes pour des projets ponctuels tant de construction que de réfection de toitures d'édifices commerciaux. Les contrats à terme,

25. Pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 4, dossier administratif, vol. 14.

26. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 3, dossier administratif, vol. 14.

27. *Ibid.* à la p. 4.

28. Pièce du fabricant A-24 (protégée) à la p. 2, dossier administratif, vol. 14.

29. Pièces des exportateurs C-3 à la p. 2 et B-3 à la p. 6, dossier administratif, vol. 15.

30. Pièce du fabricant A-2 (protégée) à la p. 3, dossier administratif, vol. 14.

dans le cas des ventes pour les toitures ou des ventes pour les murs, sont peu fréquents dans la branche de production³¹. Les relations permanentes ou durables entre fournisseurs et clients ne caractérisent donc pas ce marché. Au contraire, les éléments de preuve montrent que ces relations y sont hautement transitoires, et que les acheteurs changent facilement de fournisseurs, souvent en fonction du dernier prix soumis le plus bas.

Les coûts de livraison sont un élément important du prix d'achat des marchandises, étant donné que les panneaux isolants en polyiso sont des produits qui sont relativement légers, mais volumineux à expédier. Il s'ensuit des « rayons » primaires et secondaires d'expédition économique pour les fabricants. Selon les éléments de preuve, le rayon d'expédition économique primaire tant pour les fabricants canadiens que pour ceux des États-Unis s'étend jusqu'à une distance de 600 à 700 milles de l'usine³². Plus on dépasse ce rayon, plus les frais de transport entravent la position concurrentielle du fabricant en faveur, plus précisément, des fournisseurs plus proches du point de vente pertinent.

Les éléments de preuve indiquent qu'Exeltherm fixe des prix courants pour ses panneaux isolants en polyiso³³. Cependant, ils indiquent aussi que, au cours de la période visée par l'enquête, les prix réels d'Exeltherm sur le marché étaient sensiblement et de plus en plus à rabais par rapport aux prix courants³⁴. Le recours aux listes de prix semble être moins fréquent dans le cas des fournisseurs des produits en provenance des États-Unis³⁵. Tant dans le cas d'Exeltherm que dans celui des fournisseurs des États-Unis, les éléments de preuve indiquent que les prix sont établis en fonction des conditions de concurrence du moment³⁶.

De plus, ainsi qu'il a déjà été indiqué, les ventes se font généralement sur la foi de soumissions verbales. Habituellement, les acheteurs demandent des prix à plus d'un fournisseur. Souvent, les acheteurs se servent des diverses soumissions pour faire baisser les prix concurrents dans ce que les témoins ont appelé le « *price peddling* »³⁷ (« marchandage des prix »). Dans un tel procédé de marchandage, que la vente se fasse à un entrepreneur ou à un distributeur-grossiste, il arrive souvent que l'acheteur demande, et ce, à plus d'une reprise, une nouvelle soumission d'un fournisseur donné de panneaux isolants en polyiso, bien que, étant donné sa nature verbale, ce procédé ne transparaisse pas de façon manifeste dans les documents de soumission finalement établis. À l'occasion, les entrepreneurs solliciteront de nouvelles réductions de prix d'un fournisseur qui a été retenu, même après l'adjudication du contrat³⁸.

Analyse des indicateurs économiques

Pour déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage, le Tribunal a examiné les indicateurs économiques clés pour la période du 1^{er} janvier 1993 au 30 septembre 1996 inclusivement (ci-après désignée la période visée par l'enquête du Tribunal), mis à jour en fonction des renseignements plus récents déposés par les parties au cours de l'enquête, par exemple en ce qui concerne les données financières d'Exeltherm pour la période se terminant le 31 décembre 1996. Le tableau 2 résume certains des indicateurs économiques clés pour la période visée par l'enquête. Pour des raisons de confidentialité, la plupart des indicateurs ne peuvent être présentés que sous forme d'indices.

-
31. Voir, par exemple, les pièces du Tribunal NQ-96-003-22.1-22.5A (protégées), dossier administratif, vol. 6.1 aux pp. 1-52.
 32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 aux pp. 60-61 et 107-8, et vol. 3, le 12 mars 1997 à la p. 487.
 33. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 29.
 34. *Ibid.* aux pp. 54-55.
 35. *Ibid.* à la p. 29.
 36. *Ibid.*
 37. *Ibid.* aux pp. 29-30.
 38. *Ibid.* à la p. 30.

TABLEAU 2

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

(du 1^{er} janvier 1993 au 30 septembre 1996)

	1993	1994	1995	<u>1^{er} janv. - 30 sept.</u>	
				1995	1996
Production -Exeltherm¹ (1994=100)	s.o.	100	184	130	189
Importations totales des États-Unis² (1994=100)	57	100	136	102	106
Marché apparent (Mpi-p.³)					
Volume	78 815	146 643	218 895	160 728	184 977
Changement en %	-	86	49	-	15
Part du marché¹ (en % du volume)-(1994=100) ¹					
Ventes d'Exeltherm	0	100	167	160	193
Ventes des importations des États-Unis	114	100	91	92	87
Prix de vente moyen net livré¹ (1994=100)					
Exeltherm	s.o.	100	97	97	93
Importateurs ⁴	104	100	91	92	84
Marges brutes - en % des ventes - (panneau isolant en polyiso)¹ (1994=100)					
Exeltherm	s.o.	100	113	100	138
Taux d'utilisation de la capacité¹ (1994=100)					
Exeltherm	s.o.	100	88	84	104

s.o. = sans objet.

Nota :

1. Représente des valeurs sous forme d'indices, la valeur de 1994 étant l'année de référence, selon un calcul distinct pour Exeltherm et pour les importations.
2. Il n'y a eu aucune importation connue en provenance d'autres pays au cours de la période visée par l'enquête.
3. Mpi-p.= mille pieds-planche. Un pied-planche équivaut à une pièce mesurant un pied de longueur, un pied de largeur et un pouce d'épaisseur.
4. Moyenne pour les répondants au questionnaire uniquement.

Source : *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, et révisé le 20 février 1997, pièces du Tribunal NQ-96-003-7 et 7B (protégées), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 33-109.

- Marché apparent

Le marché apparent des panneaux isolants en polyiso a connu une croissance considérable au cours de la période visée par l'enquête. En termes de volume, le marché a presque triplé de 1993 à 1995 et a gagné un autre 15 p. 100 au cours de la période de neuf mois qui s'est terminée en septembre 1996, par rapport à la même période en 1995. Selon les données réelles des ventes, la part du marché national détenue par Exeltherm a augmenté en 1995 par rapport à 1994 et s'est encore accrue au cours des neuf premiers mois de 1996 par rapport à la même période en 1995.

Les importations totales en provenance des États-Unis ont connu une forte croissance de 1993 à 1996. Cependant, étant donné l'importante expansion du marché global, la part du marché détenue par les importations des États-Unis a en fait diminué au cours de la période de 1993 à 1996. Malgré la diminution globale de la part du marché détenue par les importations en provenance des États-Unis, les éléments de preuve indiquent que certains fournisseurs des États-Unis, comme Schuller et Atlas, ont en fait augmenté leur part du marché durant cette période³⁹.

Il convient de savoir que la part du marché national d'Exeltherm en 1994, telle qu'elle figure sous forme d'indice au tableau 2, reflète uniquement les ventes d'une demi-année en 1994, puisque Exeltherm n'a amorcé la production de panneaux isolants en polyiso qu'en juillet 1994. Le taux de croissance apparent de la part du marché d'Exeltherm est donc gonflé lorsqu'on tire la comparaison entre sa part du marché en 1995, fondée sur les ventes d'une année complète, et sa part du marché en 1994. En tenant compte de ce facteur, les données indiquent que la part du marché d'Exeltherm ne s'est accrue que de peu au cours de la période visée par l'enquête⁴⁰.

Pour évaluer l'évolution des parts du marché au cours de la période visée par l'enquête, le Tribunal estime qu'il convient de tenir compte des éléments de preuve qui indiquent qu'au cours de la période qui a précédé 1994, les panneaux isolants en mousse phénolique faisaient concurrence aux panneaux isolants en polyiso sur le marché des panneaux isolants rigides. Les États-Unis occupaient une place dominante dans le domaine des panneaux isolants en polyiso, tandis que les producteurs canadiens, Domtar et Owens, occupaient la place dominante pour les panneaux isolants en mousse phénolique⁴¹. L'éviction des panneaux isolants en mousse phénolique du marché a créé un vide dans la production canadienne, vide qu'Exeltherm a tenté de combler en convertissant les installations de Domtar pour y produire des panneaux isolants en polyiso.

Cependant, dès sa constitution, Exeltherm n'a réussi à enlever qu'une partie du marché total des panneaux isolants rigides auparavant approvisionné à partir de la production canadienne, les importations en provenance des États-Unis s'étant rapidement positionnées pour combler ce vide⁴². En vérité, le volume des importations de panneaux isolants en polyiso en provenance des États-Unis s'est accru de 65 p. 100 l'année de la venue d'Exeltherm sur le marché et d'un autre 36 p. 100 en 1995⁴³. Bien qu'Exeltherm ait réussi à augmenter le volume de ses ventes en raison de l'expansion rapide du marché, elle n'a ni pu reprendre la position canadienne antérieure sur le marché des panneaux isolants rigides, comme elle l'avait prévu dans

39. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 20 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 108.

40. *Ibid.*

41. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 4, dossier administratif, vol. 14.

42. *Ibid.* aux pp. 4-5.

43. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 20 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 108.

ses plans d'activités initiaux⁴⁴, ni accumuler des gains notables de part du marché au-delà du niveau initialement atteint.

- Production et utilisation de la capacité

Bien que la production de panneaux isolants en polyiso d'Exeltherm se soit accrue au cours de la période visée par l'enquête, l'utilisation de sa capacité est demeurée faible, à la fois en termes absolus et par rapport à certains de ses concurrents des États-Unis⁴⁵. De plus, la production totale et l'utilisation de la capacité étaient toutes deux inférieures aux cibles établies par Exeltherm dans ses plans d'activités initiaux⁴⁶.

Les éléments de preuve montrent qu'une des raisons de l'insuffisance de la production et de l'utilisation de la capacité découle de ce qu'Exeltherm n'a pu concrétiser ses prévisions concernant ses ventes sur le marché du Nord-Est des États-Unis. Un témoin d'Exeltherm a déclaré que la société avait dû suspendre ses plans concernant le marché des États-Unis à cause des difficultés que lui causaient, sur le marché intérieur, les importations sous-évaluées en provenance des États-Unis⁴⁷. Selon le témoin, si les taux de production et d'utilisation de la capacité d'Exeltherm avaient été plus élevés, cette dernière aurait pu augmenter ses achats de matières premières en vrac, réduire ses coûts fixes unitaires et étendre son rayon d'exploitation concurrentielle économique⁴⁸.

- Tendances de l'établissement des prix

Au cours de la période visée par l'enquête du Tribunal, le prix de vente moyen net livré a baissé tant pour Exeltherm que pour les fournisseurs de panneaux isolants en polyiso des États-Unis, malgré la demande robuste à l'endroit du produit. En fait, le prix de vente moyen net à la livraison d'Exeltherm a baissé de 7 p. 100 du 1^{er} janvier 1994 au 30 septembre 1996, le prix de vente moyen des importateurs ayant baissé de 16 p. 100 au cours de la même période⁴⁹. Étant donné que de tels prix moyens peuvent être influencés par la composition des produits, le Tribunal a également étudié les tendances spécifiques aux articles les plus en demande.

À cet égard, les prix moyens des importations des États-Unis et ceux d'Exeltherm en ce qui touche un choix de produits pour les couvertures les plus vendus⁵⁰ indiquent une tendance à la baisse similaire à

-
44. *Business Plan, Techni-Therm (1994) Inc.*, janvier 1994, pièce du Tribunal NQ-96-003-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4A aux pp. 44-96.
 45. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 60; et pièces du Tribunal NQ-96-003-31.1-31.5 (protégées), dossier administratif, vol. 6.4 aux pp. 1-30.
 46. *Business Plan, Techni-Therm (1994) Inc.*, janvier 1994, pièce du Tribunal NQ-96-003-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4A aux pp. 44-96.
 47. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 aux pp. 244-45.
 48. Pièces du fabricant A-2 (protégée) à la p. 8 et A-4 (protégée) à la p. 10, dossier administratif, vol. 14; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 aux pp. 312-13; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 11 mars 1997 aux pp. 205-6.
 49. Calculé à partir des données sur la valeur et le volume incluses dans le *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 20 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7B (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 108-9.
 50. Les quatre produits pour les couvertures les plus vendus examinés par le Tribunal étaient des produits plats d'une épaisseur de 1,4 po, 1,5 po, 2,0 po et 2,5 po, revêtus de feutre ou de fibre de verre ou l'équivalent, de densité normale.

celle de l'ensemble des prix moyens, la baisse des prix des importations des États-Unis étant plus accentuée (17 p. 100) que celle des prix d'Exeltherm (11 p. 100). La baisse des prix de produits spécifiques pour les couvertures a varié de 10 p. 100 à 21 p. 100 dans le cas des produits des États-Unis et de 5 p. 100 à 14 p. 100 dans le cas des produits d'Exeltherm, au cours de la période visée par l'enquête⁵¹. Au cours de la même période, les prix des panneaux isolants pour les murs d'Exeltherm dénotent une tendance moins uniforme et l'établissement de prix quelque peu plus robustes, bien que les prix aient baissé dans le cas de deux de ses trois produits les plus en demande⁵².

L'écart entre les prix courants d'Exeltherm et les prix de vente moyens réels de ses produits pour les couvertures les plus en demande sur le marché clé de l'Ontario s'est creusé considérablement au cours de la période visée par l'enquête, c'est-à-dire qu'Exeltherm a alors vendu à des rabais de plus en plus considérables par rapport aux prix courants⁵³.

Enfin, les prix d'Exeltherm ont baissé alors que le coût des matières premières montait. Plus précisément, au cours de la période de juillet 1994 à mars 1996, les prix du MDI et du polyol, qui représentent la majeure partie du coût global des matières premières dans la production de panneaux isolants en polyiso, se sont accrus de 22 p. 100 et de 16 p. 100 respectivement⁵⁴.

- Rendement financier

Exeltherm a rapporté des pertes nettes sur ses ventes de panneaux isolants en polyiso aux exercices financiers 1994 et 1995 et durant la période de neuf mois se terminant le 30 septembre 1996. Cependant, l'ampleur des pertes nettes a diminué durant la première période et les pertes étaient minimales pour la période de neuf mois se terminant le 30 septembre 1996⁵⁵. Selon les éléments de preuve présentés à l'audience, les résultats provisoires d'Exeltherm pour l'exercice financier de 1996, se terminant le 31 décembre 1996, montrent un léger bénéfice sur les ventes de panneaux isolants en polyiso⁵⁶.

Les marges brutes réalisées sur les ventes de panneaux isolants en polyiso sont demeurées passablement stables en 1994 et en 1995 et, selon les données provisoires pour l'année complète, semblent s'être légèrement améliorées en 1996⁵⁷. Au cours de la période visée par l'enquête, le coût des marchandises qu'Exeltherm a vendues, exprimé en pourcentage des ventes nettes, a baissé de 3 points de pourcentage,

-
51. Les prix moyens pondérés des quatre produits pour les couvertures les plus vendus ont fait l'objet d'un calcul distinct pour Exeltherm et pour l'ensemble des importateurs qui ont répondu au questionnaire. Les prix d'Exeltherm et des importateurs des États-Unis figurent dans le *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 58. Il s'agit de prix pondérés selon les renseignements sur le volume fournis par Exeltherm et par les importateurs dans leurs réponses au questionnaire.
 52. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 56.
 53. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 55.
 54. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 54-55.
 55. *Ibid.* à la p. 56.
 56. Pièce du fabricant A-37 (protégée), dossier administratif, vol. 14.
 57. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 56; et pièce du fabricant A-37 (protégée), dossier administratif, vol. 14.

alors que les dépenses globales exprimées en pourcentage des ventes nettes sont demeurées relativement constantes⁵⁸. Il semblerait, à partir des renseignements susmentionnés, que la légère amélioration du rendement financier d'Exeltherm au cours de la période visée par l'enquête soit attribuable à l'amélioration de sa structure de coûts, compte tenu que les prix de vente unitaires moyens ont diminué.

Les avocats des exportateurs des États-Unis ont soulevé un certain nombre d'arguments concernant les états financiers d'Exeltherm. Ces arguments ont porté sur les points suivants : 1) la manière selon laquelle Exeltherm a amorti certains actifs et sa dette à long terme; 2) l'existence de certains écarts d'inventaire manifestes; 3) certains aspects du calcul des dépenses générales de vente et d'administration et des frais généraux de fabrication; 4) la méthode de répartition et les ratios retenus par Exeltherm dans l'imputation des dépenses afférentes aux panneaux isolants en polyiso; 5) la méthode de comptabilisation des provisions pour de possibles réclamations au titre de la garantie; 6) la pertinence de certains honoraires de gestion.

Le Tribunal a examiné chacun des arguments soulevés et conclut que, en majeure partie, bien que les méthodes comptables puissent prêter à discussion, Exeltherm a fait preuve d'une transparence entière dans ses rapports financiers et a, dans la mesure du possible, fourni des états financiers convenables concernant son entreprise de panneaux isolants en polyiso. De plus, bien que certaines données aient été révisées à la suite des questions des avocats, rien ne permet de croire à l'existence de quelque déclaration fondamentalement erronée des faits.

Le Tribunal fait observer que l'argumentation d'Exeltherm concernant le dommage causé à son rendement financier gravite autour du fait qu'à cause du dumping, les marges qu'elle a pu réaliser sont sensiblement moindres que celles prévues dans les plans d'activités préparés à l'intention de ses banquiers en 1994, ces marges étant d'ailleurs inférieures à celles qui prévalent dans les branches de production apparentées⁵⁹. Le Tribunal fait en outre observer que, bien qu'il y ait eu une certaine amélioration des marges brutes d'Exeltherm en 1996, elles demeurent toujours à de bas niveaux dommageables, quelle que soit la méthode de mesure retenue.

En vérité, les marges brutes d'Exeltherm au cours de toute la période visée ne sont pas seulement bien en deçà de ses prévisions et des repères comparables dans la branche de production, mais aussi bien en deçà des marges brutes réelles ou ciblées de certains de ses concurrents des États-Unis, comme NRG⁶⁰ et l'organisation commerciale Jim Walter⁶¹.

On s'attendrait que les faibles marges brutes dont a fait état Exeltherm entraînent des résultats nets insatisfaisants ou des pertes, comme en a d'ailleurs fait état Exeltherm. Ce tableau de dommage et de sous-performance au plan des finances, qui se dresse plus précisément au niveau de la marge brute, demeure convaincant pour le Tribunal, même en présence des arguments soulevés par les avocats des exportateurs des États-Unis.

58. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 56.

59. Pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 10, dossier administratif, vol. 14; et pièces du fabricant A-3 à la p. 10 et A-3A, dossier administratif, vol. 13.

60. Pièce du fabricant A-28 (protégée) à la p. 4, dossier administratif, vol. 14; et pièce du Tribunal NQ-96-003-I-2C (protégée - exemplaire unique), dossier administratif, vol. 12A aux pp. 0.23.8 - 0.23.20.

61. Renvoi aux groupes de fabrication et de distribution de Jim Walter. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 12 mars 1997 à la p. 301.

- Résumé

En résumé, les prix d'Exeltherm ont baissé au cours de la période visée par l'enquête, malgré une augmentation du coût des matières premières et les fortes augmentations de la demande de panneaux isolants en polyiso. Bien qu'elle ait augmenté sa production et ses ventes de panneaux isolants en polyiso depuis 1994, sa part du marché et l'utilisation de sa capacité de production n'ont pas atteint les seuils attendus et ses marges brutes se situent à de bas niveaux dommageables. De l'avis du Tribunal, le dommage subi par la branche de production nationale, plus précisément tel qu'il se reflète dans le rendement financier d'Exeltherm, est un dommage sensible.

Causalité

Effets du dumping

Le Tribunal doit ensuite examiner la question de savoir s'il existe un lien de causalité entre le dommage sensible subi par la branche de production nationale et les importations sous-évaluées. Le paragraphe 37.1(3) du Règlement établit les facteurs que le Tribunal peut examiner pour décider de cette question. Le Tribunal doit aussi examiner d'autres facteurs pour ne pas imputer aux importations sous-évaluées le dommage causé par ces autres facteurs. Pour examiner la question de la causalité dans la présente enquête, le Tribunal a considéré plus précisément la nature du produit, l'évolution de la part du marché des panneaux isolants en polyiso et du marché plus vaste de l'isolant rigide ainsi que les tendances de l'établissement des prix. De plus, le Tribunal a examiné les éléments de preuve concernant les allégations spécifiques de perte de ventes, de compression des prix et d'érosion des prix pour certains clients.

Le Tribunal fait observer que les éléments de preuve indiquent clairement que la très vaste majorité des panneaux isolants en polyiso vendus sur le marché canadien sont considérés comme des produits de base. Le fait a été confirmé par les déclarations écrites et orales de témoins de la branche de production nationale et de témoins des importateurs et des exportateurs⁶². La description donnée par les personnes qui ont répondu aux questionnaires du Tribunal corrobore également que la nature du produit est celle d'un produit de base.

En vérité, le Tribunal trouve bien peu de faits qui indiquent une forte différenciation des produits entre les produits de base vendus en fort volume par Exeltherm et ceux vendus par les fournisseurs de produits des États-Unis sur le marché canadien. Ils peuvent en général être décrits comme des panneaux isolants en polyiso, d'une épaisseur nominale de 0,5 à 4,0 po, comprenant des revêtements typiques comme le feutre, la fibre de verre, le papier kraft à une face métallique, le papier kraft à deux faces métalliques, ou autres revêtements équivalents. Ces produits comprennent une partie très importante de la demande totale au Canada de panneaux isolants en polyiso. Le Tribunal reconnaît que les producteurs des États-Unis ont essayé de différencier certains de leurs produits qui possèdent certaines caractéristiques spéciales, rattachées en majeure partie au type de revêtement du panneau isolant. Cependant, les éléments de preuve indiquent que ces produits ne constituent qu'une petite partie des importations globales en provenance des États-Unis et une partie encore plus faible du marché canadien⁶³. En outre, les éléments de preuve indiquent que les

62. Pièces du fabricant A-4 (protégée) à la p. 6, A-10 (protégée) à la p. 2 et A-12 (protégée) aux pp. 2-3, dossier administratif, vol. 14; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 516-17, 557, 603 et 653.

63. Pièces du fabricant A-22 (protégée) aux pp. 1-2 et A-24 (protégée) à la p. 2, dossier administratif, vol. 14; et pièce du Tribunal NQ-96-003-I-4G (protégée - exemplaire unique), vol. 12A aux pp. 87-88.

produits d'Exeltherm peuvent être substitués à beaucoup de ces produits des États-Unis, et l'ont été. Cet état des choses porte à croire que, comme un certain nombre de témoins l'ont déclaré, du point de vue de l'acheteur ou de l'utilisateur final, toute différence technique ou physique qui peut exister peut être compensée et, par conséquent, ne constitue pas un facteur d'importance critique dans la décision d'achat⁶⁴. De plus, le composant de mousse des panneaux isolants présente fondamentalement les mêmes propriétés physiques. En tout état de cause, la présence de petites quantités de produits spécialisés sur le marché canadien ne modifie pas le tableau du marché global que s'est dressé le Tribunal, c'est-à-dire celui d'un marché de produits de base.

Dans un marché de produits de base, un des principaux facteurs qui régit les décisions d'achat et de vente est le prix. Selon les éléments de preuve, le marché des panneaux isolants en polyiso présente, de façon marquée, cette caractéristique typique d'un marché de produits de base. À cet égard, le Tribunal fait observer que, dans le cadre de l'étude menée par le personnel du Tribunal concernant les caractéristiques du marché, environ la moitié de tous les acheteurs qui ont répondu au questionnaire ont indiqué que le prix était le facteur individuel le plus important dans le choix d'un fournisseur, et environ 90 p. 100 ont indiqué le prix comme l'un des trois facteurs les plus importants⁶⁵. Cet élément de preuve a été confirmé par de nombreux témoins, y compris celui de Carlisle, un grand distributeur canadien de systèmes de couverture à membrane⁶⁶, celui de Isox Maritime, un petit producteur canadien de panneaux isolants en polyiso⁶⁷, ainsi que plusieurs autres représentant des importateurs et des exportateurs des États-Unis⁶⁸, qui ont tous attesté de l'importance du prix dans la conclusion de la transaction.

L'importance du prix sur le marché des panneaux isolants en polyiso est renforcée du fait de la nature très volatile de la relation entre les acheteurs et les fournisseurs. Comme il a déjà été discuté dans les présents motifs, la plupart des ventes de panneaux isolants en polyiso sont liées à des projets ponctuels donnés, et il n'existe que peu ou pas de clients fidèles, le « marchandage » étant une pratique courante⁶⁹. En outre, plusieurs importants distributeurs vendent à la fois des produits nationaux et des produits importés et sont reconnus comme ayant, dans le passé, passé d'un fournisseur à l'autre⁷⁰.

Sur un marché de produits de base, les concurrents doivent égaler les prix ou risquer une perte importante de ventes et de part du marché. Dans la présente cause, les éléments de preuve montrent que les prix des importations des États-Unis et les prix nationaux ont tous deux baissé sensiblement au cours de la période visée par l'enquête⁷¹. Exeltherm admet d'emblée que, pour maintenir sa part du marché, dans la conjoncture qui prévalait alors, elle n'avait d'autre choix que de baisser ses prix. De même, les éléments de preuve indiquent que les producteurs des États-Unis ont choisi de défendre leur part du marché en ajustant

64. Pièces du fabricant A-22 (protégée) à la p. 1 et A-26 (protégée) à la p. 4, dossier administratif, vol. 14; et pièces du Tribunal NQ-96-003-27.1-27.24 et NQ-96-003-28.1-28.24 (protégées), dossier administratif, vol. 5.3 aux pp. 26-225 et vol. 6.3 aux pp. 1-79 respectivement.

65. Pièces du Tribunal NQ-96-003-27.1-27.24, dossier administratif, vol. 5.3 aux pp. 26-225.

66. Pièce du fabricant A-12 (protégée) à la p. 3, dossier administratif, vol. 14.

67. Pièce du fabricant A-10 (protégée) à la p. 2, dossier administratif, vol. 14.

68. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 516, 604 et 653.

69. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 29-30; et pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 6, dossier administratif, vol. 14.

70. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 50-51.

71. *Ibid.* aux pp. 52-58.

leurs prix selon les conditions concurrentielles qui prévalaient sur le marché canadien. À cet égard, le Tribunal fait observer, par exemple, les déclarations d'un témoin d'un grand fournisseur de produits des États-Unis concernant l'établissement de prix « cibles » pour le Canada et le processus d'approbation d'ajustements de ces prix en situation de concurrence⁷².

En vérité, les éléments de preuve montrent aussi qu'un certain producteur des États-Unis, qui a été un important fournisseur sur le marché canadien au cours de la période visée par l'enquête, a entrepris une stratégie agressive des prix en acceptant des marges plus faibles sur ses ventes canadiennes que sur ses ventes des États-Unis afin de faire face à ce qu'il estimait être une concurrence intense sur le marché canadien⁷³. Il ressort également de la preuve qu'un autre grand producteur des États-Unis était disposé à accepter de faibles marges dans l'espoir que le marché s'améliorerait et que les faibles marges élimineraient, en fin de compte, certains concurrents du marché⁷⁴. Ces éléments de preuve illustrent amplement pour le Tribunal la férocité de la concurrence au niveau des prix qui a prévalu sur le marché canadien des panneaux isolants en polyiso au cours de la période visée par l'enquête.

Une telle observation est aussi corroborée par les allégations spécifiques qui décrivent la perte de ventes, l'érosion des prix et la compression des prix soumise par Exeltherm pour illustrer le dommage qu'elle soutient avoir subi à cause des importations sous-évaluées⁷⁵. Le personnel du Tribunal a enquêté un certain nombre des allégations susmentionnées par l'intermédiaire des questionnaires à l'intention de l'acheteur et à l'intention de l'importateur⁷⁶. L'enquête révèle clairement qu'Exeltherm a perdu des ventes qui sont allées aux fournisseurs de produits américains à plus bas prix. Elle révèle également qu'Exeltherm a gagné des ventes après avoir baissé les prix qu'elle avait initialement soumis, pour concurrencer les offres plus basses présentées par des fournisseurs des produits des États-Unis. En vérité, dans presque tous les cas, le contrat ou la vente a été accordé au soumissionnaire le moins disant, ce qui souligne l'importance des prix dans le choix des fournisseurs⁷⁷.

Le Tribunal prend note qu'un certain nombre des allégations spécifiques de dommage avancées par Exeltherm ont été contestées par les avocats des parties adverses dans le cadre du contre-interrogatoire ou de la soumission d'éléments de preuve⁷⁸. Dans certains cas, les avocats des parties adverses ont pu démontrer que les allégations d'Exeltherm étaient inexactes ou incorrectes à certains égards. Tout en tenant compte de ces faits, le Tribunal conclut, néanmoins, que les éléments de preuve concernant ces allégations montrent, dans l'ensemble, l'existence d'une concurrence au niveau des prix entre le produit national et le produit importé pour des projets spécifiques et pour des clients spécifiques et que cette concurrence exerce une pression à la baisse sur les prix sur le marché des panneaux isolants en polyiso.

72. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 281-83 et 290-92.

73. Réponses protégées aux interrogatoires par écrit. Les numéros de pièce, de volume et de page ne sont pas divulgués pour protéger la confidentialité des parties. Une discussion de l'élément de preuve en cause se trouve également dans la *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 312-16.

74. *Ibid.* à la p. 316.

75. Pièce du Tribunal NQ-96-003-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 29-88.

76. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 16-61.

77. *Ibid.*

78. Plusieurs des allégations soumisees par Exeltherm ne visaient pas les participants à l'audience, et demeurent incontestées.

Le Tribunal a également mené une étude des prix des produits les plus en demande⁷⁹. Celle-ci indique que les produits des États-Unis fournis par l'intermédiaire de Schuller, dans la plupart des cas et la plupart du temps durant la période visée par l'enquête, ont été vendus non seulement à des prix moindres que ceux d'Exeltherm, mais également à des prix moyens les plus bas de tous les fournisseurs du marché canadien qui ont répondu aux demandes de renseignements du Tribunal⁸⁰.

Enfin, les éléments de preuve susmentionnés concernant l'établissement agressif des prix des produits américains sont corroborés par les déclarations de plusieurs témoins. Par exemple, le témoin de Carlisle, qui, au cours de la majeure partie de la période visée par l'enquête, a satisfait à ses besoins en panneaux isolants en polyiso à partir d'importations en provenance des États-Unis, a décrit Schuller comme le soumissionnaire le plus agressif au Canada au cours de la période de 1993-1995⁸¹. Un autre témoin, qui a comparu à l'audience au nom d'un grand producteur des États-Unis, a également décrit Schuller comme l'entreprise dominante au Canada en 1995, Exeltherm et Atlas se disputant cette place en 1996⁸².

Le Tribunal fait observer que les éléments de preuve montrent qu'Exeltherm a quelques fois tenté au cours de la période visée par l'enquête de relever les prix en annonçant des augmentations pour recouvrer une partie de l'augmentation des coûts des intrants, mais en général sans succès⁸³. Cela dit, les éléments de preuve soumis ne laissent aucun doute au Tribunal qu'Exeltherm menait une concurrence agressive aux grands fournisseurs des États-Unis et que l'abaissement de ses prix était nécessaire pour remporter des ventes. Il semblerait également, selon la preuve, qu'à divers moments et dans diverses situations, soit Exeltherm soit un ou plusieurs des nombreux fournisseurs des États-Unis sur le marché canadien offraient tour à tour les prix les plus bas aux acheteurs et aux utilisateurs⁸⁴.

Cependant, les éléments susmentionnés ne règlent pas la question de savoir qui agit et qui réagit; qui domine le marché quant à l'établissement des prix et qui suit ce marché. Il est extrêmement difficile de répondre à de telles questions, et plus précisément sur un marché de produits de base comme l'est celui-ci, lorsqu'il s'y effectue littéralement des milliers de transactions chaque année en grande partie sur la base de soumissions et d'ententes verbales. Cependant, même si Exeltherm a appliqué une politique agressive au niveau de l'établissement des prix, le Tribunal est d'avis qu'elle était justifiée de suivre cette stratégie pour défendre sa part du marché et, au-delà, pour tenter d'accroître le volume de ses ventes. Les fournisseurs des produits des États-Unis sont, bien sûr, justifiés de procéder de la même façon, mais seulement jusqu'à un certain point — celui au-delà duquel ils « dépassent les bornes » en vendant à des prix sous-évalués au

79. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 52-57.

80. L'étude a été entravée du fait que certains grands importateurs de produits des États-Unis, comme les entreprises à succursales Roofmart, qui se sont approvisionnés auprès d'un certain nombre de producteurs différents des États-Unis au cours de la période visée par l'enquête et auxquels le Tribunal a envoyé un questionnaire, ont décidé de ne pas le remplir ou de ne pas collaborer d'une autre façon avec le Tribunal.

81. Pièce du fabricant A-12 (protégée) aux pp. 3-4, dossier administratif, vol. 14.

82. Les numéros de pièce, de volume et de page ne sont pas divulgués pour protéger la confidentialité du témoin.

83. Pièces du fabricant A-6 (protégée) à la p. 6 et A-8 (protégée) à la p. 6, dossier administratif, vol. 14.

84. Par exemple, les renseignements déposés par le Groupe Bédard Ltée soulignent l'établissement agressif des prix d'Exeltherm. Pièce du Tribunal NQ-96-003-19.7 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 114 et 115.

Canada de telle sorte qu'il est causé un dommage à la production nationale⁸⁵. De l'avis du Tribunal, la prépondérance de la preuve présentée dans la présente cause appuie la conclusion que les fournisseurs des États-Unis ont « dépassé les bornes » et qu'ils ont, par leurs stratégies des prix, y compris en cassant les prix, causé un dommage à la production nationale.

Le Tribunal fait observer que, sans le dumping, Exeltherm soutient qu'elle aurait pu accroître sa part du marché à des niveaux proches de ceux prévus dans ses plans d'activités. Ses volumes de production et de ventes auraient été d'autant plus élevés, particulièrement en raison de l'explosion de la croissance de la demande du marché de panneaux isolants en polyiso qui a émergé, mais qui n'avait pas été envisagée dans ses plans d'activités. L'accroissement des ventes aurait également permis à la société d'accroître l'utilisation de sa capacité de production, ce qui aurait contribué à rehausser son niveau d'efficience en fabrication, à abaisser ses coûts unitaires et à améliorer sa position concurrentielle⁸⁶.

En outre, sans les importations sous-évaluées, Exeltherm fait valoir qu'elle aurait pu obtenir de meilleurs prix pour ses produits et, par conséquent, améliorer ses marges d'exploitation. Selon les données estimatives d'Exeltherm, cette dernière a perdu plusieurs millions de dollars de revenus de ventes et de profits à cause des effets directs du dumping sur son commerce de panneaux isolants en polyiso et sur la vente de produits connexes⁸⁷. Le Tribunal fait observer que les effets précis du dumping, en l'espèce, comme dans la plupart des causes, sont difficiles à quantifier. Cependant, le Tribunal est convaincu à la lumière des éléments de preuve que le dumping des importations des États-Unis de panneaux isolants en polyiso a eu des effets néfastes sur la production d'Exeltherm, l'utilisation de sa capacité, les volumes et la valeur de ses ventes, ses marges brutes et son rendement global, et qu'il s'agit d'effets néfastes sensibles.

Le Tribunal observe qu'un certain nombre de parties qui ont participé à l'enquête ont concentré leur plaidoirie presque exclusivement sur le segment du marché des panneaux isolants en polyiso pour les murs. Ainsi qu'il l'a déjà fait observer, le Tribunal estime que les segments du marché pour les toitures et celui pour les murs ne constituent qu'une seule catégorie de marchandises, le segment des panneaux pour les murs constituant une faible proportion du marché total des panneaux isolants en polyiso. Cependant, étant donné la nature des arguments présentés, le Tribunal est enclin à soumettre quelques observations supplémentaires concernant ce segment particulier du marché.

Plus précisément, les éléments de preuve montrent que, bien que le chiffre d'affaires d'Exeltherm relatif à l'isolant pour les murs soit beaucoup plus petit que celui de l'isolant pour les toitures, les panneaux pour les murs constituent tout de même une partie importante de sa gamme de produits⁸⁸. Les témoins d'Exeltherm ont décrit les efforts constants de la société dans le sens d'une expansion de ce segment de ses affaires⁸⁹. Malgré ces efforts, les ventes sont demeurées bien en deçà des attentes de la société⁹⁰. En vérité, les éléments de preuve indiquent que, en pourcentage des ventes totales de panneaux isolants en polyiso, les

85. Le même principe a été énoncé dans l'enquête sur le *Carbonate de soude, de qualité commerciale*, *supra* note 6.

86. Pièce du fabricant A-2 (protégée) à la p. 7, dossier administratif, vol. 14.

87. Pièce du fabricant A-4 (protégée) aux pp. 7-9, dossier administratif, vol. 14.

88. Pièce du Tribunal NQ-96-003-10.1D (protégée), dossier administratif, vol. 4A à la p. 180.

89. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 3, dossier administratif, vol. 14.

90. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 à la p. 175.

ventes de panneaux pour les murs d'Exeltherm sont disproportionnellement faibles par rapport à celles de la plupart des producteurs des États-Unis⁹¹.

Exeltherm a aussi soumis des éléments de preuve pour montrer qu'elle n'a pas pu vendre ses produits isolants en polyiso pour les murs à beaucoup de distributeurs de matériaux de construction, ou améliorer ses ventes⁹². L'examen de ces éléments de preuve révèle que les clients susmentionnés ont, en réalité, acheté des panneaux isolants en polyiso des États-Unis au lieu des produits canadiens⁹³. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, le Tribunal est convaincu que les produits d'Exeltherm et les panneaux isolants des États-Unis sont substituables et que toute différence physique ou technique dans la gamme des produits n'est habituellement pas détectée par le client.

Le Tribunal reconnaît qu'il existe davantage de concurrence provenant d'autres produits qui ne sont pas visés par la présente enquête (par exemple le polystyrène, la laine minérale et la fibre de verre) dans le segment du marché de l'isolant pour les murs que dans celui des produits pour les toitures. Il s'ensuit que ces autres produits peuvent influencer sur le prix des panneaux isolants pour les murs, tout comme peuvent le faire les marchandises en question sous-évaluées. Cependant, une fois que l'architecte ou l'expert-conseil a prescrit des panneaux isolants en polyiso pour la construction des murs d'un projet, les produits nationaux et les produits importés se font directement concurrence⁹⁴. De même, lorsque les fournisseurs de matériaux de construction achètent des panneaux isolants en polyiso pour les entreposer avec d'autres produits isolants, les panneaux isolants en polyiso de source nationale ne sont pas en concurrence qu'avec les panneaux isolants en polyiso offerts par les fournisseurs des produits importés des États-Unis⁹⁵.

Étant donné l'interchangeabilité entre les panneaux isolants en polyiso nationaux et importés, et vu l'importance de leur prix, le Tribunal estime qu'Exeltherm a subi des effets néfastes du dumping dans le segment du marché de l'isolant pour les murs de son activité commerciale et que ces effets néfastes ont contribué au dommage sensible qu'elle a subi dans l'ensemble de son chiffre d'affaires relatif aux panneaux isolants en polyiso.

Facteurs autres que le dumping

Dans leur plaidoirie, les avocats des exportateurs des États-Unis ont soutenu que tout dommage subi par Exeltherm résulte de facteurs autres que le dumping. Les autres facteurs alors mentionnés comprennent : 1) la décision d'Exeltherm de passer de la vente par l'intermédiaire de distributeurs en Ontario et au Québec à la vente directe aux couvreurs; 2) son incapacité de développer les marchés d'exportation; 3) sa gamme limitée de produits; 4) le coût relativement élevé de ses matières premières; 5) le fardeau élevé de sa dette; 6) le fait qu'elle se soit « tirée elle-même dans le pied » en cassant les prix du marché, et qu'elle ait ainsi « laissé de l'argent sur la table ». Le Tribunal a examiné ces autres facteurs et conclut qu'ils n'expliquent pas, dans une mesure significative quelconque, le dommage subi par Exeltherm, pour les motifs brièvement énoncés ci-dessous.

91. *Ibid.*

92. *Protected Specific Allegations and Pricing Report*, pièce du Tribunal NQ-96-003-41 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 26-27.

93. *Ibid.* aux pp. 50-51.

94. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 aux pp. 334-35, et vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 616 et 617.

95. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 à la p. 336, et vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 617 et 618.

En ce qui touche la décision de vendre directement aux couvreurs, une telle décision peut fort bien avoir suscité la colère de certains clients qui étaient auparavant distributeurs d'Exeltherm, ou les avoir frustrés, ceux-ci se trouvant alors eux-mêmes en concurrence avec elle. Cependant, Exeltherm a déclaré qu'elle n'avait guère d'autre choix que de vendre directement aux couvreurs parce que les importations sous-évaluées en provenance des États-Unis ne laissaient plus de place à la majoration des prix à la fois du fabricant et du distributeur. En tout état de cause, les éléments de preuve montrent que la vente directe n'est pas une pratique nouvelle. Avant Exeltherm, Domtar avait toujours vendu directement aux couvreurs de l'Ontario⁹⁶. De plus, d'autres fournisseurs, comme Schuller Canada, ont vendu directement aux couvreurs sans passer par l'intermédiaire de distributeurs. Enfin, le Tribunal fait observer qu'Exeltherm a pu continuer à vendre à plusieurs distributeurs, même si elle vendait simultanément aux couvreurs⁹⁷.

En ce qui a trait à l'insuffisance des ventes à l'exportation vers les États-Unis d'Exeltherm, le Tribunal est convaincu, à la lumière des éléments de preuve présentés, que cette situation est attribuable non à de quelconques erreurs ou à un manque d'intérêt de la part d'Exeltherm, mais plutôt aux difficultés auxquelles cette dernière s'est heurtée depuis 1994 à cause des importations sous-évaluées en provenance des États-Unis sur son marché intérieur⁹⁸. Quant à la gamme de produits d'Exeltherm, les éléments de preuve indiquent que cette dernière a fourni ou est en mesure de produire la vaste majorité des produits demandés par les clients canadiens⁹⁹. En ce qui touche les coûts des matières premières utilisées par Exeltherm, bien qu'ils puissent avoir été quelque peu plus élevés que ceux de l'un de ses concurrents des États-Unis, peu d'éléments laissent croire qu'ils sont déraisonnablement élevés ou non concurrentiels par rapport à ceux des producteurs des États-Unis en général¹⁰⁰.

Quant au fardeau de la dette, le Tribunal a étudié le ratio de la dette totale d'Exeltherm par rapport aux ventes totales de la société¹⁰¹ et estime que le fardeau de la dette n'est pas inhabituel et que les coûts afférents ne sont pas excessifs.

Enfin, quant à l'argument selon lequel Exeltherm aurait « laissé de l'argent sur la table », rien n'indique que les renseignements sur le marché dont disposait Exeltherm étaient ni meilleurs ni pires que ceux de ses concurrents. Exeltherm, comme tous les fournisseurs, a soumissionné sur la base des meilleurs renseignements dont elle disposait, en tenant compte des conditions d'intense concurrence qui prévalaient. Le Tribunal est d'avis que si Exeltherm a parfois offert des prix qui étaient plus bas que nécessaire pour remporter des contrats et que, ce faisant, elle a « laissé de l'argent sur la table », il faut, en grande partie, en attribuer la cause à l'instabilité des prix et à l'incertitude causée par le dumping et non à d'autres facteurs.

Par conséquent, le Tribunal conclut que les facteurs autres que le dumping ont eu un effet négligeable sur le dommage subi par Exeltherm.

96. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 4, dossier administratif, vol. 14.

97. *Ibid.*

98. Pièces du fabricant A-2 (protégée) à la p. 8 et A-4 à la p. 10, dossier administratif, vol. 14.

99. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 3, dossier administratif, vol. 14.

100. Pièces du fabricant A-22 (protégée) à la p. 6 et A-28 (protégée) à la p. 6, dossier administratif, vol. 14.

101. Pièce du fabricant A-28 (protégée) à la p. 6, dossier administratif, vol. 14.

Menace de dommage

Comme il a déjà été indiqué, le Tribunal est d'avis qu'il n'est pas tenu d'examiner la question de menace de dommage lorsque, comme en l'espèce, des conclusions de dommage sont rendues. Cependant, étant donné les arguments présentés et les éléments de preuve soumis dans la présente cause au sujet de la menace de dommage, le Tribunal croit que quelques brèves observations à cet égard pourraient être utiles.

Le Tribunal fait observer que de grands importateurs et exportateurs des marchandises en question n'ont collaboré ni avec Revenu Canada ni avec le Tribunal¹⁰². Certains de ces exportateurs, dont on a déterminé que la marge de dumping était élevée, semblent s'être retirés du marché au moment de l'ouverture de l'enquête sur le dumping. Le Tribunal est d'avis que, sans des conclusions de dommage, de tels exportateurs retourneront sur le marché pour s'acquérir une part du marché d'une manière aussi agressive que par le passé.

En outre, les éléments de preuve dont disposait le Tribunal montrent que les producteurs des États-Unis n'exploitent pas leurs installations au taux maximal d'utilisation de leur capacité¹⁰³, qu'une nouvelle capacité de production aux États-Unis s'est récemment ajoutée ou est en voie de construction¹⁰⁴ et que les installations actuelles des États-Unis, comme les installations canadiennes, peuvent être aménagées relativement rapidement en fonction de niveaux plus élevés de production, étant donné les frais fixes relativement faibles associés à la production des panneaux isolants en polyiso¹⁰⁵. De plus, une capacité considérable de production aux États-Unis menace les principales zones du marché canadien d'Exeltherm, en Ontario et au Québec, puisque cette capacité est regroupée près de la frontière du Canada, et plus précisément dans le Nord-Est des États-Unis, d'où il est facile d'expédier des produits à beaucoup de clients canadiens¹⁰⁶.

DEMANDES D'EXCLUSION

Les avocats d'un certain nombre de parties ont demandé diverses exclusions si le Tribunal rendait des conclusions de dommage. Ainsi qu'il a déjà été mentionné, l'avocate de Salton et le représentant de BUILDmat ont demandé que soit exclu des conclusions les panneaux isolants en polyiso d'une longueur individuelle excédant 16 pi devant servir à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre. Sous réserve de certaines conditions, y compris des limites quant à qui peut importer et se servir de ces panneaux isolants, les avocats d'Exeltherm ont consenti à l'exclusion. Puisqu'il veut éviter de créer un avantage concurrentiel pour des fabricants particuliers de séchoirs à bois, le Tribunal est d'avis qu'il convient d'étendre l'exclusion à laquelle a consenti Exeltherm aux importations de ces marchandises par tous les fabricants de séchoirs à bois, ou en leur nom, et devant servir à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre.

-
102. Ministère du Revenu national, *Décision définitive de dumping et Énoncé des motifs*, le 7 mars 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 43; et *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 5 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 46.
 103. Pièces du Tribunal NQ-96-003-31.1-31.5 (protégées), dossier administratif, vol. 6.4 aux pp. 1-30.
 104. Pièce du fabricant A-4 (protégée) aux pp. 11-12, dossier administratif, vol. 14.
 105. Pièce de l'exportateur D-4 (protégée), paragraphe 10, dossier administratif, vol. 16A; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, le 12 mars 1997 aux pp. 360-61.
 106. Pièce du Tribunal NQ-96-003-I-2C (protégée - exemplaire unique), dossier administratif, vol. 12A à la p. 0.23.27.

Les avocats de Schuller et NRG ainsi que de Jim Walter et Celotex ont demandé que soient exclus des conclusions les panneaux isolants en polyiso importés dans la province de la Colombie-Britannique. Bien qu'Exeltherm ait fait opposition à l'exclusion, le Tribunal est convaincu que l'exclusion des marchandises en question importées en Colombie-Britannique et destinées à être utilisées dans cette province est justifiée. Les éléments de preuve montrent qu'il s'est fait très peu de ventes des produits nationaux en Colombie-Britannique¹⁰⁷. Les éléments de preuve montrent aussi que les coûts de transport de points situés en Ontario à la Colombie-Britannique, par rapport à la valeur des marchandises expédiés, sont très élevés¹⁰⁸. Compte tenu de ce qui précède, il est manifeste, comme l'a reconnu un témoin d'Exeltherm, que la Colombie-Britannique ne constitue pas un marché naturel pour cette société¹⁰⁹. Sur la foi des éléments de preuve, le Tribunal est convaincu que, même avec une efficacité accrue de son usine et en l'absence de dumping, Exeltherm n'est pas en position de servir de façon compétitive ce marché à partir de sa seule usine de Cornwall.

Le Tribunal a aussi reçu des demandes d'exclusion de nombreux produits isolants en polyiso, y compris l'isolant pour les murs, les panneaux à épaisseur décroissante, les panneaux composites et divers « produits spécialisés »¹¹⁰. Cependant, le Tribunal n'est pas convaincu que l'exclusion de tels produits soit justifiée. Comme il a été mentionné dans les présents motifs, bien qu'il puisse exister certaines différences techniques entre certains produits nationaux et produits importés, ces différences étant principalement liées au type de revêtement, ces dernières peuvent être compensées et ne sont souvent pas détectées par les acheteurs et les utilisateurs finaux. À cet égard, le Tribunal fait observer que, dans la vaste majorité des réponses aux questionnaires à l'intention de l'importateur et à l'intention de l'acheteur du Tribunal, rien n'indique une demande inflexible à l'endroit de produits spécifiques des États-Unis. Ce fait vient corroborer la position d'Exeltherm selon laquelle les produits fabriqués par cette dernière et ceux qui font l'objet d'une demande d'exclusion sont substituables¹¹¹.

En outre, Exeltherm a déclaré que, lorsque le client l'exige, elle peut fabriquer des panneaux isolants en polyiso comprenant tout type de revêtement disponible sur le marché¹¹², d'une longueur pouvant atteindre jusqu'à 40 pi, sans modifications majeures de ses installations¹¹³. La société a également déclaré que l'isolant pour les murs constitue une partie importante de son activité commerciale qu'elle espère accroître. Enfin, les éléments de preuve montrent qu'Exeltherm a fabriqué certains panneaux composites et a récemment entrepris la fabrication de panneaux à épaisseur décroissante, ajoutant ainsi à la production actuelle de panneaux à épaisseur décroissante d'un autre producteur canadien.

107. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 20 février 1997, pièce du Tribunal NQ-96-003-7C (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 111.

108. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 à la p. 329.

109. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 11 mars 1997 à la p. 206.

110. Outre les produits précisés par les avocats de Jim Walter et Celotex, les avocats de Schuller et NRG ont demandé l'exclusion de l'isolant « iso-vent », de certains panneaux isolants composites, de panneaux isolants à épaisseur décroissante, d'isolants en polyiso pour les murs à revêtement métallique et de tous les produits isolants en polyiso fabriqués par Schuller et NRG. Siplast Canada Inc. a demandé que soient exclus des conclusions les produits « Stucco - Shield II » et « Atlas AC III », fabriqués par Atlas.

111. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 aux pp. 307-8.

112. Pièce du fabricant A-22 (protégée) à la p. 1, dossier administratif, vol. 14.

113. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 10 mars 1997 à la p. 151.

CONCLUSION

Pour les motifs susmentionnés, conformément au paragraphe 43(1) de la LMSI, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, originaires ou exportés des États-Unis, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, à l'exclusion :

- i) des panneaux isolants en question importés en Colombie-Britannique et destinés à être utilisés ou consommés en Colombie-Britannique;
- ii) des panneaux isolants en question d'une longueur individuelle excédant 16 pi, importés par les fabricants de séchoirs à bois, ou en leur nom, et devant servir à la fabrication de séchoirs à bois pour l'industrie du bois d'œuvre.

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey
Membre président

Anthony T. Eyton

Anthony T. Eyton
Membre

Raynald Guay

Raynald Guay
Membre