



Ottawa, le vendredi 27 juin 1997

Enquête n° : NQ-96-004

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

**PANNEAUX DE BÉTON, RENFORCÉS D'UN FILET DE FIBRE DE VERRE,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET PRODUITS
PAR OU POUR LE COMPTE DE CUSTOM BUILDING PRODUCTS, SES
SUCESSEURS ET AYANTS DROIT, QUI SONT UTILISÉS OU CONSOMMÉS
DANS LA PROVINCE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE OU DANS
LA PROVINCE DE L'ALBERTA**

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 27 février 1997 et d'une décision définitive de dumping datée du 27 mai 1997, rendues par le sous-ministre du Revenu national, concernant l'importation au Canada de panneaux de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Custom Building Products, ses successeurs et ayants droit, qui sont utilisés ou consommés dans la province de la Colombie-Britannique ou dans la province de l'Alberta.

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 et produites par ou pour le compte de Custom Building Products, ses successeurs et ayants droit, qui sont utilisées ou consommées dans la province de la Colombie-Britannique ou dans la province de l'Alberta, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale¹.

Arthur B. Trudeau

Arthur B. Trudeau
Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay
Membre

Charles A. Gracey

Charles A. Gracey
Membre

Susanne Grimes

Susanne Grimes
Secrétaire intérimaire

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

1. Pour en arriver aux présentes conclusions, le Tribunal canadien du commerce extérieur a conclu que la Colombie-Britannique et l'Alberta sont un marché régional et que Bed-Roc Industries Limited, un producteur à Surrey (Colombie-Britannique), constitue la branche de production nationale à l'intérieur de ce marché.

Lieu de l'audience : Vancouver (Colombie-Britannique)
Dates de l'audience : Les 28 et 29 mai 1997

Date des conclusions : Le 27 juin 1997

Membres du Tribunal : Arthur B. Trudeau, membre président
Raynald Guay, membre
Charles A. Gracey, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Gestionnaire de la recherche : Ken Campbell

Économiste : Simon Glance

Préposé aux statistiques : Nynon Pelland

Avocat pour le Tribunal : Heather A. Grant

Agent à l'inscription et à la distribution : Joël J. Joyal

Participants :

James P. McIlroy
pour Bed-Roc Industries Limited

(producteur national)

Jeffrey S. Thomas
pour Custom Building Products of
Canada Ltd.
Custom Building Products

(importateur - exportateur)

Riyaz Dattu
John W. Boscarior
pour CGC Inc.

(importateur)



Ottawa, le lundi 14 juillet 1997

Enquête n° : NQ-96-004

**PANNEAUX DE BÉTON, RENFORCÉS D'UN FILET DE FIBRE DE VERRE,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET PRODUITS
PAR OU POUR LE COMPTE DE CUSTOM BUILDING PRODUCTS, SES
SUCESSEURS ET AYANTS DROIT, QUI SONT UTILISÉS OU CONSOMMÉS
DANS LA PROVINCE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE OU DANS
LA PROVINCE DE L'ALBERTA**

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 de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Custom Building Products, ses successeurs et ayants droit, qui sont utilisés ou consommés dans la province de la Colombie-Britannique ou dans la province de l'Alberta, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Lieu de l'audience : Vancouver (Colombie-Britannique)
Dates de l'audience : Les 28 et 29 mai 1997

Date des conclusions : Le 27 juin 1997
Date des motifs : Le 14 juillet 1997

Membres du Tribunal : Arthur B. Trudeau, membre président
Raynald Guay, membre
Charles A. Gracey, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Gestionnaire de la recherche : Ken Campbell

Économiste : Simon Glance

Préposé aux statistiques : Nynon Pelland

Avocat pour le Tribunal : Heather A. Grant

Agent à l'inscription et à la distribution : Joël J. Joyal

Participants :
pour James P. McIlroy
Bed-Roc Industries Limited
(producteur national)

pour Jeffrey S. Thomas
Custom Building Products of Canada Ltd.
Custom Building Products

(importateur - exportateur)

pour Riyaz Dattu
John W. Boscarol
CGC Inc.

(importateur)

Témoins :

Sukhbinder Dhami
Présidente
Bed-Roc Industries Limited

Avtar Dhami
Secrétaire
Bed-Roc Industries Limited

L. (Les) Odell
Vice-président, Exploitation
Custom Building Products of Canada Ltd.

Garett Shandler
Directeur des ventes et du marketing
Custom Building Products of Canada Ltd.

Griffith J. Williams
Président
Custom Building Products of Canada Ltd.

M.T. (Tim) Creech
Directeur, Ventes aux détaillants - Division de la
Colombie-Britannique
CanWel Distribution Ltd.

Martin Torgerson
Achats - Bois et matériaux de construction
Revelstoke Home Centres Ltd.

Rob Bridge
Acheteur
Pacific West Systems Supply Ltd.

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 14 juillet 1997

Enquête n° : NQ-96-004

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

**PANNEAUX DE BÉTON, RENFORCÉS D'UN FILET DE FIBRE DE VERRE,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET PRODUITS
PAR OU POUR LE COMPTE DE CUSTOM BUILDING PRODUCTS, SES
SUCESSEURS ET AYANTS DROIT, QUI SONT UTILISÉS OU CONSOMMÉS
DANS LA PROVINCE DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE OU DANS
LA PROVINCE DE L'ALBERTA**

TRIBUNAL : ARTHUR B. TRUDEAU, membre président
 RAYNALD GUAY, membre
 CHARLES A. GRACEY, 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 27 février 1997 et d'une décision définitive de dumping³ datée du 27 mai 1997 rendues par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre), concernant l'importation au Canada de panneaux de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Custom Building Products, ses successeurs et ayants droit, qui sont utilisés ou consommés dans la province de la Colombie-Britannique ou dans la province de l'Alberta.

Le 28 février 1997, 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 un distributeur de panneaux de béton. Les répondants ont fourni des renseignements sur la production, la situation financière, les importations, les ventes, l'établissement des prix et le marché, ainsi que d'autres renseignements se rapportant aux panneaux de béton, pour les années 1994 à 1996. À partir des réponses aux questionnaires et de renseignements reçus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience. En outre, les parties se sont échangé des demandes de renseignements sur les questions d'intérêt pour l'enquête. Ces demandes de renseignements, et les réponses à ces demandes, font également partie du dossier de la présente enquête.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Vancouver (Colombie-Britannique) les 28 et 29 mai 1997. Un producteur national, Bed-Roc Industries Limited (Bed-Roc), a été représenté par un

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée.
2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 131, n° 11, le 15 mars 1997 à la p. 847.
3. *Ibid.* n° 23, le 7 juin 1997 à la p. 1664.
4. *Ibid.* n° 10, le 8 mars 1997 à la p. 754.

avocat à l'audience. Custom Building Products of Canada Ltd. (Custom Canada) et sa société mère, Custom Building Products (Custom US), ont aussi été représentées par un avocat à l'audience, tout comme CGC Inc. (CGC), un importateur de marchandises non visées, a été représentée par des avocats. Des témoins de Pacific West Systems Supply Ltd. et de Revelstoke Home Centres Ltd. ont également comparu à la demande du Tribunal.

FABRICANTS NATIONAUX

Bed-Roc, qui est une petite société privée de Surrey (Colombie-Britannique), est le seul producteur national de panneaux de béton dans les provinces de la Colombie-Britannique et de l'Alberta. Bed-Roc, qui a commencé à produire des panneaux de béton en 1987, commercialise ses marchandises sous l'appellation commerciale « Super Panel ». Les panneaux de béton sont les seuls produits de Bed-Roc, qui les commercialise essentiellement auprès de détaillants de matériaux de construction, qui les revendent à des entrepreneurs et au grand public. La société a des entrepôts à son usine de Surrey, ainsi qu'à Calgary et à Edmonton (Alberta).

Bed-Roc produit des panneaux de béton en mettant un cadre de métal sur une forme de fibre de verre à l'intérieur duquel elle dépose le filet de fibre de verre. Une couche mince et uniforme de laitier de ciment est répandue sur le filet de fibre de verre, qui est ensuite coupé à la longueur voulue. Le mélange de base, formé de quantités précises d'agrégats, de ciment et d'eau, est étendu à la truelle dans le panneau, après quoi un deuxième filet de fibre de verre est déposé sur le mélange. Enfin, un laitier de ciment est répandu sur le filet de fibre de verre, qui est alors coupé à la longueur voulue. Tout au long du processus de production, les panneaux sont soumis à divers contrôles de qualité, dont l'objet est d'éliminer les défauts et de vérifier que les panneaux produits ont l'épaisseur requise. Les panneaux finis, laissés à vieillir pour la nuit dans une salle de séchage, reçoivent les empreintes d'identification du produit et sont cerclés sur des palettes de 20 ou 40 feuilles. Bed-Roc fabrique les panneaux en diverses dimensions et épaisseurs, mais le gros de sa production est constitué de panneaux de 3 pi x 5 pi et de 7/16 po d'épaisseur.

Unifix Inc. (Unifix), de Bromont (Québec), appartient à 51 p. 100 à Placements Beaudier Inc. de Montréal (Québec). Unifix, seul autre producteur de panneaux de béton au Canada, est entrée en production en 1986, et vend ses produits sous diverses appellations commerciales, dont « Unipan ». La société commercialise ses panneaux par l'entremise de distributeurs, qui les revendent à des détaillants de matériaux de construction. Les panneaux d'Unifix se vendent dans l'Est canadien. La société ne vend de panneaux de béton ni en Colombie-Britannique ni en Alberta.

IMPORTATEURS

Custom Canada, CGC et Olympia Tile International Inc. (Olympia Tile) étaient les seuls importateurs connus de panneaux de béton renforcés d'un filet de fibre de verre pendant la période de 1994 à 1996. Les trois sociétés ont vendu des panneaux en Colombie-Britannique et en Alberta, ainsi que dans le reste du Canada, pendant cette période.

Custom Canada, située à Surrey, est la propriété conjointe de Custom US et de Custom Building Partners II de Seal Beach (Californie). En 1994, Custom US a acquis Roc-Crete Industries Limited (Roc-Crete), société vancouveroise qui produisait des panneaux de béton sous l'appellation commerciale « WonderBoard ». Au milieu de 1994, Custom US a mis fin à la production de Roc-Crete, vendu l'actif et commencé à exporter des panneaux de béton à sa filiale canadienne. Custom Canada importe des panneaux de béton provenant de l'usine de Bakersfield (Californie) de sa société mère, pour ses ventes en

Colombie-Britannique et en Alberta. Les ventes dans ces provinces s'effectuent principalement par l'entremise de distributeurs qui, de leur côté, vendent à des points de vente au détail et des grossistes. Les panneaux de béton vendus dans le reste du Canada sont importés de l'usine de Bridgeport (New Jersey) de sa société mère. Custom Canada commercialise des panneaux de béton en diverses épaisseurs, dont l'Original WonderBoard de 7/16 po, le Multi+WonderBoard de 1/2 po et le WonderBoard de 1/4 po.

CGC, de Mississauga (Ontario), est une filiale à 100 p. 100 de la société USG Corporation (USG), de Chicago (Illinois). CGC importe des panneaux de béton provenant des usines de USG pour les revendre à des détaillants et à des distributeurs. La société a commencé à vendre des panneaux de béton en Colombie-Britannique et en Alberta en 1994. Elle les vend surtout à des coopératives d'achat de clients nationaux sur ses stocks entreposés à Vancouver et à Edmonton. CGC commercialise des panneaux de béton de 1/2 po d'épaisseur sous l'appellation commerciale « Durock ».

Olympia Tile, de Toronto (Ontario), importe des panneaux de béton de la société Clear Corporation de Hamilton (Ohio). Les panneaux de béton sont commercialisés sous l'appellation commerciale « Util-A-Crete ». Olympia Tile commercialise une gamme complète de carreaux et d'accessoires de céramique, et les produits qu'elle vend proviennent de ses succursales nationales.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

L'enquête du Sous-ministre a porté sur les expéditions de panneaux de béton effectuées du 1^{er} janvier au 30 septembre 1996. Les valeurs normales ont été établies pour chaque type de WonderBoard exporté au Canada par Custom US au cours de la période d'enquête conformément à l'article 15 ou 19 de la LMSI et aux dispositions pertinentes du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*⁵ (le Règlement). Les valeurs normales ont été déterminées en utilisant les ventes sur le marché national aux termes de l'article 15 de la LMSI pour tous les types de WonderBoard sauf un. Les prix à l'exportation ont été déterminés conformément à l'article 24 de la LMSI en se fondant sur les prix de vente déclarés de Custom US.

Les décisions provisoire et définitive de dumping du Sous-ministre définissent les marchandises en question comme des panneaux de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Custom Building Products, ses successeurs et ayants droit, qui sont utilisés ou consommés dans la province de la Colombie-Britannique ou dans la province de l'Alberta. Les marchandises en question comprennent des marchandises « de second choix », communément appelées « panneaux d'entrepreneur ».

Les panneaux de béton, communément appelés « panneaux d'appui pour carreaux », servent surtout dans l'industrie du bâtiment comme panneaux sur lesquels sont fixés les carreaux de céramique autour des douches, des baignoires et des autres endroits humides et comme sous-couches pour les parquets et les dessus de comptoir de carreaux en céramique, en ardoise et en marbre. Les panneaux servent aussi de revêtement extérieur ainsi que de pare-feu et de protection de plancher autour des foyers, des poêles à bois et des appareils de chauffage.

D'autres produits peuvent avoir les mêmes applications que les panneaux de béton renforcés d'un filet de fibre de verre. Ces produits comprennent les panneaux de béton renforcés de fibre de cellulose et le placoplâtre imperméabilisé. Les caractéristiques, spécifications et gammes de prix de ces produits sont très

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

différentes de celles des panneaux de béton renforcés d'un filet de fibre de verre. Le ministère du Revenu national (Revenu Canada) a déterminé que ces produits sont une catégorie différente de marchandises qui ne sont pas en concurrence directe avec les marchandises en question. Par conséquent, ces produits ne faisaient pas partie de l'enquête de dumping de Revenu Canada.

Au cours de la période visée par l'enquête, 100 p. 100 des marchandises en question importées en Colombie-Britannique et en Alberta étaient sous-évaluées. Les marges de dumping variaient entre 26,8 p. 100 et 53,8 p. 100, la marge moyenne pondérée de dumping se situant à 35,72 p. 100, en pourcentage de la valeur normale.

Bien que la plainte de dumping ait visé spécifiquement les panneaux de béton produits par Custom US et utilisés ou consommés en Colombie-Britannique ou en Alberta, Revenu Canada a aussi examiné les exportations de Custom US dans le reste du Canada afin de déterminer s'il y avait une concentration d'importations sous-évaluées en Colombie-Britannique et en Alberta. Les produits que Custom US a exportés dans le reste du Canada ont été expédiés de son usine de Bridgeport. Faute de renseignements sur la production à cette usine, ce sont les valeurs normales établies pour l'usine de Bakersfield qui ont servi à calculer les marges de dumping dans le reste du Canada. Il a été établi que la marge de dumping des importations de Custom US dans le reste du Canada était du même ordre que celle des importations en Colombie-Britannique et en Alberta.

POSITION DES PARTIES

Producteur national

Bed-Roc

L'avocat de Bed-Roc a fait valoir qu'il y a un marché régional clairement défini en Colombie-Britannique et en Alberta et que les panneaux de béton de Bed-Roc, le seul producteur national sur ce marché, constituent des « marchandises similaires » aux marchandises en question. L'avocat a aussi affirmé que le dumping des marchandises en question a causé un dommage sensible et menace de causer un dommage sensible à Bed-Roc.

Relativement au dommage, l'avocat de Bed-Roc a expliqué que les bénéficiaires de Bed-Roc ont dégringolé au cours de l'exercice se terminant le 30 avril 1997 par rapport à son historique de 10 ans d'exploitation satisfaisante, ce qui lui a infligé une perte nette importante pour cet exercice. Malgré une augmentation de son volume de ventes, Bed-Roc a vu son chiffre d'affaires diminuer, ayant dû vendre son produit à prix moindre. Bed-Roc n'a pu participer à la croissance du marché des panneaux de béton, et a perdu de sa part du marché. Bed-Roc s'est également trouvée incapable d'investir, comme elle l'avait fait par le passé, pour réduire ses coûts de fabrication. L'avocat a expliqué que, pendant cette période, le volume des importations en question a augmenté considérablement par rapport à la production de marchandises similaires de Bed-Roc et que le dommage causé à Bed-Roc a coïncidé avec l'initiative de CanWel Distribution Ltd. (CanWel), qui a déployé sa force de vente des marchandises importées en question au printemps de 1996.

L'avocat de Bed-Roc a de plus fait valoir qu'il existe un lien clair de cause à effet entre le dumping des marchandises en question et le dommage. L'avocat en a donné pour preuve les effets sur Bed-Roc du commencement de la pratique des prix de transfert pour les marchandises en question par Custom US à Custom Canada en 1995. L'avocat a plaidé que ces prix de transfert, qui, selon la conclusion du

Sous-ministre, constituaient du dumping, ont permis à Custom Canada d'offrir des bas prix, qui ont eu un effet d'érosion sur les prix de Bed-Roc. À l'appui de cette thèse, l'avocat a invoqué les ventes perdues, ainsi que l'érosion des prix et la compression des prix, auprès de divers clients pendant la période de l'enquête du Sous-ministre.

L'avocat de Bed-Roc a soutenu qu'une menace de dommage est aussi clairement prévue et imminente. La croissance rapide des importations des marchandises en question entre 1994 et 1996 démontre la probabilité d'augmentations considérables des importations. Custom US a, par ailleurs, la capacité d'accroître sa production. L'avocat a allégué que Custom US a ciblé le Canada comme marché d'exportation et que les coûts élevés du transport excluent la possibilité d'exploiter d'autres marchés d'exportation pour écouler les marchandises.

Importateurs et exportateurs

Custom Canada et Custom US

L'avocat de Custom Canada et de Custom US a fait valoir que, si Bed-Roc a subi quelque dommage, le dommage n'a pas été causé par le dumping des marchandises en question. En particulier, a expliqué l'avocat, Bed-Roc n'a pas établi de lien de cause à effet entre les valeurs au débarquement des importations en question et les prix pratiqués par les concurrents de Bed-Roc sur le marché. L'avocat a soutenu que le prix moyen des marchandises en question sur le marché a toujours été plus haut que les prix de Bed-Roc pendant la période visée par l'enquête.

L'avocat de Custom Canada et de Custom US a aussi fait valoir que, pendant la période visée par l'enquête, la part du marché de Custom Canada, en volume et en valeur, est demeurée pour ainsi dire inchangée et que la croissance de ses importations a été plus modeste que ne l'a prétendu l'avocat de Bed-Roc. Par contraste, les importations de CGC ont connu une forte augmentation, tout comme sa part du marché. Par ailleurs, CGC a eu un prix moyen nettement plus bas que Bed-Roc en 1995. De l'avis de l'avocat, il est aussi injuste de comparer les prix moyens de CGC et de Bed-Roc au niveau du détail à ceux de Custom Canada parce que Custom Canada vend à des distributeurs.

L'avocat de Custom Canada et de Custom US a plaidé que Bed-Roc n'a fait aucune allégation de réduction des prix et que ses allégations relativement aux ventes perdues, à la compression des prix et à l'érosion des prix ont trait uniquement aux activités de CanWel. Par conséquent, les allégations de Bed-Roc quant à l'effet qu'ont pu avoir sur les prix les offres de panneaux d'entrepreneur sur le marché ne sont pas pertinentes, vu que CanWel ne vendait pas de panneaux d'entrepreneur. L'avocat a soutenu que ce n'est pas à cause des prix que Bed-Roc a perdu le client CanWel, mais à cause d'une décision d'entreprise de CanWel de s'adresser à des fournisseurs nationaux pour toutes ses marchandises, exigence à laquelle Bed-Roc n'a pas répondu. Quant aux ventes de CanWel sur le marché, l'avocat a soutenu que les prix de CanWel étaient nettement plus élevés que ceux de Bed-Roc, ce qui n'empêchait pourtant pas CanWel de prendre d'autres clients à Bed-Roc. L'avocat a attribué ces pertes de clients à des facteurs comme la supériorité du service de CanWel, son offre d'une gamme complète de produits et l'informatisation du contrôle de ses stocks.

L'avocat de Custom Canada et de Custom US a fait valoir que, si Bed-Roc a subi un dommage, ce dommage n'est pas sensible, mais que, chose plus importante, si ce dommage a effectivement été subi, c'est Bed-Roc même qui en est responsable. L'avocat appuie sa conclusion sur les mauvaises décisions d'entreprise et de marketing de Bed-Roc, sur le fait qu'elle n'a qu'un seul produit, c'est-à-dire des panneaux

de 7/16 po d'épaisseur, sur son manque d'expérience des affaires et du marketing, et sur le fait qu'elle n'a pas d'agent de vente spécialisé. L'avocat a en outre expliqué que le facteur le plus important de tout dommage subi par Bed-Roc était le fait que CGC a su lui enlever le client The Home Depot Canada (Home Depot).

Relativement à la menace de dommage, l'avocat de Custom Canada et de Custom US a plaidé que ces allégations ne s'appuient sur aucun élément de preuve. Custom US fonctionne effectivement à plein régime. Cependant, si elle devait accroître sa production, l'avocat ne voit pas pourquoi elle choisirait de pratiquer le dumping de son produit au Canada pour une marge bénéficiaire moindre que celle qu'elle pourrait réaliser aux États-Unis, compte tenu de la croissance du marché américain.

CGC

En réponse à la prétention de l'avocat de Custom Canada et de Custom US selon laquelle tout dommage subi par Bed-Roc est imputable à CGC, les avocats de CGC ont fait valoir que Bed-Roc a perdu le client Home Depot pour des raisons qui n'ont rien à voir au prix. Par ailleurs, les éléments de preuve révèlent que ce n'est pas sur le prix que CGC a livré concurrence à Bed-Roc et que CGC, au contraire de Bed-Roc, vend à des clients nationaux et à des coopératives d'achat nationales.

ANALYSE

Dans une enquête menée aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal est tenu de déterminer si le dumping des marchandises auxquelles s'applique la décision provisoire a causé un dommage ou menace de causer un dommage. Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI comme étant « [l]e dommage sensible causé à une branche de production nationale ». L'expression « branche de production nationale » est définie, en partie, comme étant « 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 arriver à sa décision, le Tribunal doit, en premier lieu, déterminer quelles sont les « marchandises similaires » aux marchandises en question, et, en second lieu, déterminer quels producteurs des marchandises similaires constituent une « branche de production nationale ». Le Tribunal doit ensuite déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage et s'il y a un lien de cause à effet entre le dommage subi par la branche de production nationale et le dumping des marchandises en question. S'il conclut qu'il n'y a pas eu de dommage, le Tribunal doit ensuite examiner les éléments de preuve concernant la menace de dommage et rendre des conclusions sur cette question⁶.

6. Par suite de modifications à la LMSI découlant de la *Loi de mise en œuvre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce*, L.C. 1994, ch. 47, le Tribunal a interprété l'obligation que lui fait le paragraphe 43(1) de la LMSI de rendre des conclusions relativement à un dommage dans une enquête aux termes de l'article 42 comme l'obligation d'examiner si la branche de production nationale a subi un dommage ou est menacée d'un dommage. Autrement dit, à moins qu'il ne rende d'abord des conclusions de non-dommage, le Tribunal n'a pas besoin de rendre de conclusions touchant à la fois le dommage et la menace de dommage aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI. Voir l'enquête sur les *Couvercles, disques et bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique*, *Conclusions*, le 20 octobre 1995, *Exposé des motifs*, le 6 novembre 1995.

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.

Dans la présente cause, le Tribunal conclut que les panneaux de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, sont des marchandises similaires aux marchandises en question. Bien que non identiques aux marchandises en question, les panneaux de béton de production nationale, renforcés d'un filet de fibre de verre, présentent des caractéristiques physiques semblables à celles des marchandises en question et ont généralement les mêmes utilisations finales. Le témoignage de divers témoins, par ailleurs, amène à conclure que les panneaux de béton de production nationale, renforcés d'un filet de fibre de verre, font concurrence, à la discrétion du consommateur, aux marchandises en question.

Branche de production nationale – marché régional

Comme on l'a vu plus haut, dans une enquête menée aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si le dumping a causé un dommage sensible ou menace de causer un dommage sensible à une branche de production nationale. Le terme « branche de production nationale » est défini comme suit au paragraphe 2(1) de la LMSI :

« branche de production nationale » Sauf pour l'application de l'article 31 et sous réserve du paragraphe (1.1), 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; toutefois, lorsqu'un producteur national est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou est lui-même un importateur de telles marchandises, le terme désigne le reste des producteurs nationaux.

Le paragraphe 2(1.1) de la LMSI prévoit que :

Dans des circonstances exceptionnelles, le territoire canadien peut, en ce qui concerne la production de marchandises, être divisé en deux ou plusieurs marchés régionaux, et les producteurs de marchandises similaires à l'intérieur de chacun de ces marchés sont réputés constituer une branche de production nationale distincte, si, à la fois :

- a) ils vendent la totalité ou la quasi-totalité de leur production de marchandises similaires sur ce marché;
- b) la demande sur ce marché n'est pas satisfaite dans une mesure substantielle par les producteurs de marchandises similaires situés ailleurs au Canada.

Lorsque les conditions des alinéas 2(1.1)a) et b) de la LMSI sont satisfaites, le Tribunal peut conclure qu'il existe un marché régional et que les producteurs sur ce marché peuvent être considérés comme une branche de production régionale. En cas de conclusion à l'existence d'une branche de production régionale, le paragraphe 42(5) de la LMSI prévoit, notamment, que :

le Tribunal ne peut arriver à la conclusion que le dumping ou le subventionnement [des] marchandises [en question] a causé un dommage [...] ou menace de causer un dommage que :

- a) s'il y a concentration des marchandises sur le marché régional;
- b) si le dumping ou le subventionnement des marchandises a causé un dommage [...] ou menace de causer un dommage aux producteurs de presque toute la production des marchandises similaires sur le marché régional.

Relativement à la première partie de l'analyse, le Tribunal fait observer que Bed-Roc est le seul producteur de marchandises similaires en Colombie-Britannique et en Alberta et qu'elle vend toute sa production de marchandises similaires dans ces deux provinces. Le Tribunal fait remarquer en outre qu'il n'y a qu'un seul autre producteur de marchandises similaires au Canada, soit Unifix, et qu'Unifix ne vend aucune part de sa production de marchandises similaires en Colombie-Britannique ni en Alberta. Par conséquent, le Tribunal est d'avis qu'une branche de production régionale de panneaux de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, existe en Colombie-Britannique et en Alberta et que, aux fins de la présente enquête, Bed-Roc constitue la « branche de production nationale ».

Pour la deuxième partie de l'analyse, le Tribunal est d'accord pour appliquer le critère de la « distribution » et le critère du « ratio », comme il l'a fait dans l'enquête n° NQ-91-002⁷, pour déterminer s'il y a une concentration d'importations sous-évaluées sur le marché régional. Le critère de la « distribution » compare le volume des importations sur le marché régional avec le volume des importations sur l'ensemble du territoire national. Selon le dossier, en 1994 et en 1995, 94 p. 100 du total des marchandises en question importées au Canada ont été consommées en Colombie-Britannique et en Alberta⁸. En 1996, 74 p. 100 du total des marchandises en question importées au Canada ont été consommées dans les deux provinces. Le critère du « ratio » compare la part du marché régional des marchandises en question importées au Canada avec sa part de la consommation totale de panneaux de béton au Canada. Selon ce critère, en 1994, la part du total des marchandises en question importées revenant à la Colombie-Britannique et à l'Alberta a été de 10,4 fois supérieure à leur part de la consommation canadienne totale de panneaux de béton. En 1995, ce ratio était de 7,2, alors qu'il était de 6,2 en 1996⁹. De l'avis du Tribunal, les résultats de l'application de ces deux critères font conclure à une concentration d'importations sous-évaluées sur le marché régional.

Ayant conclu que Bed-Roc constitue la branche de production nationale aux fins de la présente enquête, s'il en vient à la conclusion que le dumping a causé un dommage à Bed-Roc, le Tribunal satisfera au critère pour conclure à un dommage causé aux producteurs nationaux de la totalité ou la quasi-totalité de la production des marchandises similaires sur le marché régional.

Dompage

Le paragraphe 37.1(1) du Règlement prescrit divers facteurs que le Tribunal peut prendre en compte pour déterminer si les importations sous-évaluées ou subventionnées infligent un dommage sensible à une branche de production régionale. Ces facteurs comprennent le volume des importations sous-évaluées et leur effet sur les prix sur le marché des marchandises similaires, ainsi que l'incidence de ces importations sur un certain nombre de facteurs économiques, comme le déclin réel ou potentiel de la production, des ventes, de la part du marché, des bénéfices et du rendement sur le capital investi.

7. *La bière originaire ou exportée des États-Unis d'Amérique par Pabst Brewing Company, G. Heileman Brewing Company Inc. et The Stroh Brewery Company, leurs successeurs et ayants droit, ou en leur nom, pour utilisation ou consommation dans la province de la Colombie-Britannique, Conclusions*, le 2 octobre 1991, *Exposé des motifs*, le 17 octobre 1991, à la p. 17.
8. La Colombie-Britannique et l'Alberta avaient 9 p. 100, 13 p. 100 et 12 p. 100 du marché canadien global en 1994, 1995 et 1996 respectivement, *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 23 avril 1997, pièce du Tribunal NQ-96-004-6, dossier administratif, vol. 1 à la p. 74.
9. *Public Pre-Hearing Staff Report, ibid.* à la p. 74.

Pendant la période visée par l'enquête de 1994 à 1996, il y a eu un certain nombre de changements importants sur le marché régional. La demande de panneaux de béton, comme on le verra plus loin, n'a pas cessé d'augmenter. En outre, la production de Roc-Crete a pris fin et a été remplacée par des importations de panneaux de béton en provenance de Custom US. De même, CGC a commencé à importer des panneaux de béton sur le marché régional en 1994. C'est aussi pendant cette période que les prix des panneaux de béton ont commencé à fléchir, particulièrement dans la dernière partie de la période.

Le marché apparent des panneaux de béton a connu une forte expansion au cours de la période visée par l'enquête, passant d'environ 800 000 pi² en 1994 à 1,20 million de pi² en 1995, soit 46 p. 100 d'augmentation¹⁰. Le volume du marché a continué de croître en 1996, atteignant 1,35 million de pi², pour une augmentation de 13 p. 100 sur 1995. La valeur du marché apparent sur les trois années a affiché une croissance semblable, passant de 580 000 \$ en 1994 à 915 000 \$ en 1996, ce qui représente une augmentation de 57 p. 100.

Sur ce marché en expansion, les ventes des importations américaines par CGC ont fait d'importantes percées. Entre 1994 et 1996, CGC a plus que triplé ses ventes, ce qui lui a valu le gros de la part de la croissance du marché et un important gain de part du marché. Sans réaliser la même augmentation de part du marché, Custom Canada a aussi réalisé une excellente croissance de ses ventes sur la période de trois ans¹¹.

Malgré l'augmentation de la demande du marché, les prix de vente nets moyens pour les deux fournisseurs de panneaux de béton des États-Unis ont chuté au cours de la période visée par l'enquête¹². Sur cette période, les prix moyens de Custom Canada ont reculé de 4 p. 100 en 1995 et d'encore 11 p. 100 en 1996. De même, les prix de vente moyens de CGC ont chuté de 13 p. 100 sur la période de trois ans. En 1995, les prix moyens de Bed-Roc ont progressé légèrement, mais sont retombés à leur niveau de 1994 en 1996.

Selon les éléments de preuve, Bed-Roc, malgré son avantage au chapitre du transport, n'a eu qu'une participation marginale à cette robuste croissance de la demande. Ce n'est qu'à un coût considérable qu'elle a pu maintenir ses volumes de ventes. Sa force sur le marché avait été ses prix moindres, mais elle a dû les baisser encore davantage pour maintenir sa part du marché, ce qui a eu un effet négatif considérable sur son rendement financier.

Le Tribunal a aussi examiné les prix de certains produits à fort volume afin d'éliminer le plus possible les influences de la combinaison de produits. À cet égard, le Tribunal a analysé les tendances de prix pour les panneaux de 3 pi x 5 pi en épaisseurs de 7/16 po et de 1/2 po¹³. Les ventes de ces panneaux représentent la majorité des ventes sur le marché régional.

-
10. Les données ne comprennent pas les ventes de panneaux de béton que Roc-Crete a produits elle-même. Roc-Crete a cessé ses activités au deuxième trimestre de 1994. Par conséquent, la croissance du marché entre 1994 et 1995 est légèrement surestimée, pièce du Tribunal I-2A (protégée – exemplaire unique), dossier administratif, vol. 12.1 à la p. 5.
 11. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 23 mai 1997, pièce du Tribunal NQ-96-004-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 49-50.
 12. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 23 avril 1997, pièce du Tribunal NQ-96-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 44.
 13. *Ibid.* aux pp. 25-26 et 43-44.

Cet examen fait clairement ressortir, aux yeux du Tribunal, que les prix des panneaux de 3 pi x 5 pi ont commencé à fléchir au quatrième trimestre de 1995 et poursuivis leur repli sans arrêt tout au long de 1996. Ce recul était soutenu par Custom Canada, qui avait lancé son Multi+WonderBoard de 1/2 po, ainsi que les panneaux d'entrepreneur. Entre le troisième trimestre de 1995 et le quatrième trimestre de 1996, le prix moyen au pied carré de Custom Canada pour ses panneaux de 3 pi x 5 pi a fléchi de 19 p. 100. Apparemment en réaction à ces baisses de prix, au premier trimestre de 1996, CGC a réduit ses prix et, au quatrième trimestre de l'année, son prix moyen au pied carré avait reculé de 11 p. 100.

Selon le Tribunal, Bed-Roc a été victime du jeu des réductions de prix déclenchées par Custom Canada et auxquelles CGC a réagi. Bed-Roc, qui avait le prix le plus bas sur le marché régional, a été forcée de baisser ses prix encore plus pour contrer les initiatives de Custom Canada. Entre le quatrième trimestre de 1995 et le quatrième trimestre de 1996, Bed-Roc a abaissé son prix moyen au pied carré de 5 p. 100. Cependant, malgré cette baisse de prix, à la fin de 1996, le prix moyen au pied carré de Bed-Roc était pour ainsi dire identique à celui de Custom Canada.

L'effet de cette érosion de prix et de cette compression de prix se voit nettement dans les résultats financiers de Bed-Roc pour son exercice 1997¹⁴. Malgré une légère augmentation des volumes de ventes, les recettes nettes tirées des ventes ont fléchi de 5 p. 100 par rapport à l'exercice 1996, reflet de la diminution des prix de vente de Bed-Roc. Malgré la régression des recettes, les coûts de production ont continué de monter, ce qui a fortement comprimé les marges bénéficiaires brutes.

L'effet net de cet étai coût-prix a, de l'avis du Tribunal, sérieusement limité la capacité des propriétaires de la société de tirer un rendement raisonnable de ses efforts et de ses investissements. Au cours de l'exercice 1997, la société a subi une perte nette considérable, malgré une réduction de 20 p. 100 de la rémunération des gestionnaires par rapport à l'exercice 1996.

Le Tribunal est également persuadé par les éléments de preuve que Bed-Roc a subi un dommage pour ce qui est de sa capacité d'investir dans le nouveau matériel et les nouveaux systèmes qui lui permettraient d'accroître encore son efficacité de production. Le Tribunal note les gros investissements financiers consentis par les propriétaires, compte tenu de la taille relativement modeste de la société. Les éléments de preuve montrent que les nouveaux investissements prévus pour 1997 ont été retardés et sont compromis, à moins d'un retournement des résultats financiers de la société¹⁵.

En résumé, les éléments de preuve font clairement ressortir que Bed-Roc a subi un dommage, jugé sensible par le Tribunal, surtout sous forme d'érosion des prix et de compression des prix, qui a été lourd de conséquences sur les résultats financiers de la société et sur sa capacité d'investir. De l'avis du Tribunal, ce dommage a commencé à la fin de 1995 et se poursuit toujours.

Causalité

Ayant déterminé que Bed-Roc a subi un dommage sensible, le Tribunal doit établir s'il y a un lien de cause à effet entre le dommage et le dumping de panneaux de béton pratiqué par Custom US. Le Tribunal doit aussi examiner d'autres facteurs pour veiller à ne pas attribuer au dumping le dommage causé par ces facteurs.

14. Pièce du fabricant A-5 (protégée), dossier administratif, vol. 14.

15. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 aux pp. 23-24.

En résumé, l'avocat de Bed-Roc a soutenu qu'il y a un lien clair de cause à effet entre le début de la pratique des prix de transfert par Custom US à Custom Canada en 1995 et le dommage subi par le producteur national. Le résultat de ces nouveaux prix de transfert entre sociétés, qui, selon la conclusion subséquente du Sous-ministre, constituaient du dumping, a été une érosion des prix et une compression des prix, un dommage financier et le report d'investissements par Bed-Roc. L'avocat de Custom Canada et de Custom US, par contre, a fait valoir que Bed-Roc était responsable de tout dommage qu'elle avait subi, et que ce dommage n'était pas lié aux prix offerts par Custom Canada et Custom US. En particulier, aux yeux de l'avocat, les limitations du produit de Bed-Roc, son manque de marketing et d'appui à la clientèle et les activités de CGC étaient les grands facteurs qui ont limité la compétitivité de Bed-Roc et qui lui ont causé un dommage, si dommage il y a.

Le Tribunal fait observer, que le marché régional a affiché une vigoureuse croissance au cours de la période visée par l'enquête, mais qu'il s'agit d'un marché relativement restreint, au chiffre d'affaires annuel de moins de 1 million de dollars. Il est clair que Bed-Roc n'a ni les grandes installations automatisées de production, ni les ressources financières, ni la présence de marketing au Canada et aux États-Unis que peuvent avoir Custom US/Canada et USG/CGC. Cependant, il est tout aussi clair que Bed-Roc, avant le commencement du dumping par Custom US, avait acquis une vigoureuse position sur le marché régional. Les éléments de preuve montrent que Bed-Roc, peu après son entrée en production en 1987, a vite établi une présence croissante sur le marché régional, qui a vu ses ventes monter en flèche les années suivantes¹⁶.

Avec une croissance constante de ses ventes et un marché en expansion, il semble que Bed-Roc avait des raisons d'être optimiste pour l'avenir. En 1994, la société a quitté ses locaux loués et déménagé dans une installation de production nouvellement construite qui lui appartenait¹⁷. Peu après, Bed-Roc a fait des investissements importants pour semi-automatiser son processus de production, améliorer l'efficacité de la production et accroître sa capacité de production. Le Tribunal fait observer que Bed-Roc a pu atteindre ces objectifs même si elle était, et demeure, une société à produit unique. Selon les éléments de preuve, la stratégie de marketing de Bed-Roc consistait à offrir à ses clients un produit de qualité à prix concurrentiel¹⁸. Le fait que la société ne produisait et commercialisait que des panneaux de béton n'a pas semblé limiter ses succès en Colombie-Britannique et en Alberta ni sa capacité de concurrencer les panneaux WonderBoard produits par Roc-Crete.

En 1995, les choses ont commencé à changer lorsque Custom US a pris certaines mesures, au niveau de l'entreprise, qui lui ont conféré un plus grand dynamisme sur le marché régional. Ayant mis fin à la production de Roc-Crete en 1994, Custom US a commencé à exporter les panneaux de béton à Crest Cements of Canada Ltd., dont elle avait acquis la propriété à 100 p. 100 à la mi-1995. Par cette acquisition, Custom US était désormais en mesure de pratiquer des prix de transfert avec Custom Canada, si bien qu'en septembre 1995 elle a commencé à vendre à Custom Canada au prix coûtant majoré de 5 p. 100¹⁹.

Le deuxième volet de la stratégie de prix de Custom Canada et, de l'avis du Tribunal, le principal facteur qui a ultimement provoqué le dommage causé à Bed-Roc est survenu au dernier trimestre de 1995. Avec la mise en place de la nouvelle formule de prix, Custom Canada a commencé à importer le

16. Pièce du fabricant A-6, dossier administratif, vol. 13.

17. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 à la p. 14.

18. *Transcription de l'audience publique*, le 28 mai 1997 à la p. 22.

19. *Ibid.* à la p. 140.

WonderBoard et le Multi+Board à des prix d'environ 25 p. 100 inférieurs aux prix antérieurs payés à Custom US. Selon la déclaration d'un témoin de Custom Canada, « *we had definitely lost a lot of market share and we needed to re-evaluate our prices and come in at a competitive price*²⁰ » (nous avons certainement perdu beaucoup de part du marché et nous devons réévaluer nos prix, et offrir un prix concurrentiel). Ces prix favorables mettaient désormais Custom Canada en position de pratiquer des prix plus audacieux et, en octobre 1995, la société a annoncé au marché une réduction de prix des panneaux de béton²¹. En plus des baisses de prix, Custom Canada a aussi commencé à payer les frais de transport d'une grande partie de ses expéditions par chargement de camion au départ de Bakersfield et à destination de ses clients de la Colombie-Britannique et de l'Alberta²², ce qui a effectivement éliminé l'avantage dont jouissait Bed-Roc au chapitre des frais de transport. Compte tenu du poids important et de la masse considérable des panneaux de béton, le fret est un important élément de coût dans la détermination du prix.

En outre, peu après la mise en place de la nouvelle formule de prix, Custom Canada a commencé à importer des panneaux d'entrepreneur. Bien que ces panneaux de béton n'aient pas été de la première qualité, il est clair, selon les éléments de preuve, que plusieurs acheteurs ont été séduits par les très bas prix de Custom Canada pour ce produit. De fait, les éléments de preuve révèlent que ce produit à bas prix a constitué 9 p. 100 des importations de panneaux de Custom Canada au cours des neuf premiers mois de 1996²³. Compte tenu de la taille restreinte du marché régional, il ne fait aucun doute que les prix des panneaux d'entrepreneur ont non seulement valu de nouvelles ventes à Custom Canada mais encore servi, dans une certaine mesure, à limiter les prix sur l'ensemble du marché.

De l'avis du Tribunal, la spirale descendante des prix du marché était désormais commencée et elle s'est poursuivie tout au long de 1996, année où les prix de Custom Canada ont été jugés sous-évalués. Vers la fin de 1995, Custom Canada a pressenti CanWel et, au printemps de 1996, a réussi à conclure un accord avec CanWel pour la distribution de ses panneaux de béton²⁴. Comme il ressort clairement de la décision définitive du Sous-ministre, ces ventes à CanWel, ainsi que les ventes de Custom Canada à d'autres clients, ont été effectuées à des marges moyennes pondérées de dumping de 36 p. 100. Les témoins de Custom Canada ont reconnu avec candeur que, sans ces prix avantageux, CanWel aurait eu beaucoup de difficulté à livrer concurrence à Bed-Roc²⁵.

Il apparaît au Tribunal que ces accords avec CanWel ont été la « goutte qui a fait déborder le vase » dans le cas de Bed-Roc. Cette dernière avait commencé à vendre à trois emplacements de CanWel en Colombie-Britannique en 1995 et avait tout lieu de croire que ses ventes à CanWel augmenteraient probablement avec le temps²⁶. Cependant, par suite de l'accord de distribution avec Custom Canada, CanWel était désormais en concurrence directe avec Bed-Roc pour les ventes aux détaillants de matériaux de construction.

20. *Ibid.* à la p. 142.

21. *Ibid.* aux pp. 140-41; et pièce du fabricant A-6, dossier administratif, vol. 13.

22. Pièce du Tribunal I-2A (protégée – exemplaire unique), dossier administratif, vol. 12.1 aux pp. 11-12.

23. *Transcription de l'audience publique*, le 28 mai 1997 à la p. 95.

24. *Ibid.* aux pp. 141-42.

25. *Ibid.* aux pp. 144-45; et *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 à la p. 186.

26. *Transcription de l'audience publique*, le 28 mai 1997 aux pp. 16-17; et pièce du fabricant A-3, dossier administratif, vol. 13.

Selon les renseignements de marché dont disposait Bed-Roc, CanWel et Custom Canada avaient fait un ciblage très serré des clients de Bed-Roc²⁷ et, plutôt que de perdre d'autres ventes, la société a agi sans tarder pour protéger sa part du marché. En juillet 1996, Bed-Roc a annoncé une diminution générale des prix pour les clients de la Colombie-Britannique, qui représentait des baisses de l'ordre de 1,00 \$ à 1,50 \$ par panneau de 3 pi x 5 pi. En août, Bed-Roc a offert des baisses de prix du même ordre à ses clients de l'Alberta. En outre, pour contrer la politique de transport gratuit de Custom Canada, Bed-Roc a accordé la gratuité de transport à tous les clients des basses terres de la Colombie-Britannique²⁸.

Le Tribunal a examiné avec soin les éléments de preuve touchant les activités d'établissement des prix de Custom Canada et de CanWel en 1996, année de la conclusion de dumping du Sous-ministre. Comme on l'a déjà vu, les éléments de preuve montrent clairement les fortes réductions du prix moyen par Custom Canada qui ont commencé avec la conclusion des nouveaux accords avantageux sur les prix avec sa société mère aux États-Unis. Ces baisses de prix se sont poursuivies tout au long de 1996. De fait, les prix de Bed-Roc ont essuyé une nouvelle attaque à la fin de 1996 lorsque Custom Canada a consenti à CanWel des « prix spéciaux à court terme » et de plus a offert à CanWel un crédit considérable pour les stocks existants parce que ce stock est ce dont elle a besoin pour aller faire concurrence au Super Panel²⁹.

Le Tribunal a aussi examiné les allégations de Bed-Roc selon lesquelles Bed-Roc avait été victime d'une érosion des prix ou avait perdu des ventes auprès d'un certain nombre de clients particuliers. L'analyse de ces clients accrédite dans une large mesure ces allégations³⁰. Bien que le total des ventes que Bed-Roc a perdues dans le cas de ces clients n'ait pas été considérable, ces pertes pour un petit producteur ont contribué pour beaucoup au dommage subi par la société. Qui plus est, les prix sous-évalués que Custom Canada consentait à CanWel ont permis à CanWel d'abaisser ses prix pour ces clients, ce qui a eu des conséquences plus profondes sur les prix d'ensemble de Bed-Roc, qui s'est vu forcée d'abaisser ses prix pour les autres clients.

Facteurs autres que le dumping

L'avocat de Custom Canada et de Custom US a plaidé que Bed-Roc était responsable de tout dommage qu'elle avait pu subir, et que ce dommage était causé par des facteurs autres que le dumping. Au nombre de ces autres facteurs, il a affirmé : que Bed-Roc est une société à produit unique et que son produit ne répond pas à la demande du marché; que Bed-Roc n'offre pas le même niveau de marketing et d'appui à la clientèle que Custom Canada et CanWel; que les gains de marché de CGC ont été un facteur important de tout dommage subi par Bed-Roc; et que la perte du client Home Depot et les prix de vente de Home Depot ont joué considérablement sur le rendement de Bed-Roc.

27. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 à la p. 32.

28. *Ibid.* aux pp. 25-27; et pièce du Tribunal NQ-96-004-10.1 (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 19-20.

29. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 à la p. 175.

30. *Ibid.* aux pp. 215-27; et pièce du Tribunal NQ-96-004-28.1 (protégée), dossier administratif, vol. 6.3 aux pp. 17-25. Au nombre des clients examinés, on compte : Coe Lumber & Building Supply Ltd., Curtis Lumber Co. Ltd., Comox Builders Supply Ltd., Dick's Lumber & Building Supplies Ltd., Mountain Building Centres Ltd., Pioneer Building Supplies Ltd. et Port Coquitlam Building Supplies Ltd.

Relativement à l'affirmation selon laquelle Bed-Roc n'a qu'un produit unique qui ne répond pas à la demande du marché, le Tribunal fait observer que Bed-Roc est une société à produit unique depuis ses débuts en 1987 et qu'elle semble avoir su répondre aux besoins de sa clientèle en Colombie-Britannique et en Alberta avec ce produit unique. Bien que la majorité des produits vendus par Bed-Roc aient été les panneaux de 7/16 po d'épaisseur, les éléments de preuve révèlent que la société pouvait soutenir la concurrence des panneaux Multi+WonderBoard de 1/2 po de Custom Canada avant le début du dumping par Custom US. Bien que les panneaux Multi+WonderBoard utilisent un filet de fibre de verre moins coûteux que celui qui entre dans les panneaux de Bed-Roc, les éléments de preuve montrent clairement que ces produits sont en concurrence directe l'un avec l'autre. De fait, le président de Custom Canada a déclaré que les panneaux Multi+WonderBoard peuvent servir dans 97 p. 100 des applications où des panneaux de 7/16 po d'épaisseur sont utilisés³¹.

Quant au caractère inférieur du marketing et de l'appui à la clientèle de Bed-Roc, il apparaît que Bed-Roc n'a pas les ressources financières pour employer une grande équipe de marketing et de vente. Cependant, comme on l'a vu, le marché régional n'est pas considérable, et Bed-Roc a réussi à servir ce marché pendant plusieurs années. Les éléments de preuve révèlent que Bed-Roc a commercialisé activement ses panneaux par des contacts fréquents avec ses clients, que ce soit par des visites personnelles ou par des contacts téléphoniques ou écrits³². De même, Bed-Roc offre à ses clients une gamme de documents de marketing et de promotion. La déclaration du témoin de Pacific West Systems Supply Ltd. n'accrédite pas l'allégation selon laquelle Bed-Roc a, d'une certaine façon, fait un piètre travail de promotion de son produit³³.

Au sujet de la présence de CGC, il ressort clairement des éléments de preuve que cette société a très bien réussi à accroître ses ventes et sa part du marché depuis son arrivée sur le marché régional en 1994. Le Tribunal fait observer qu'en 1987 CGC a pris un engagement en matière de prix envers Revenu Canada à l'égard de ses ventes de panneaux de béton dans l'Est canadien. En 1990, Revenu Canada a mis fin à l'entente, ayant conclu que CGC avait respecté ou dépassé toutes les conditions de l'entente. Malgré l'engagement en matière de prix, Revenu Canada a noté les gains considérables de marché réalisés par CGC sur la période de trois ans³⁴. Relativement à la présente enquête, les éléments de preuve font ressortir que les succès de CGC sur le marché régional n'ont pas été au détriment de Bed-Roc. À l'exception de la perte du client Home Depot, il semble que, pour l'essentiel, Bed-Roc et CGC ne se disputent pas les mêmes clients. CGC vend à des clients nationaux et des coopératives d'achat nationales et, par conséquent, n'affronte généralement pas la concurrence de Bed-Roc sur le marché régional³⁵.

Enfin, pour ce qui est de Home Depot, il ressort clairement des éléments de preuve que Bed-Roc a perdu des ventes considérables au profit de CGC en 1994 lorsque Home Depot s'est portée acquéreur de la chaîne Aikenhead's Home Improvement Warehouse (Aikenhead). Bed-Roc fournissait des panneaux de béton à Aikenhead depuis environ six mois avant l'acquisition³⁶. Cependant, par suite d'une décision du

31. *Transcription de l'audience publique*, le 28 mai 1997 à la p. 83.

32. *Ibid.* aux pp. 69-70; et *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 aux pp. 54-59.

33. *Transcription de l'audience publique*, le 29 mai 1997 à la p. 180.

34. Pièce du fabricant A-6, dossier administratif, vol. 13.

35. *Transcription de l'audience publique*, le 28 mai 1997 aux pp. 56-57; *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 aux p. 111-12; et *Transcription de l'audience publique*, le 29 mai 1997 à la p. 270.

36. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 mai 1997 aux pp. 43-44 et 80-81.

siège social de Home Depot aux États-Unis de ne garder qu'un seul fournisseur pour les marchés américain et canadien, Bed-Roc n'a pas fait d'autres ventes. Les éléments de preuve révèlent clairement que la perte de ces ventes était le fait de facteurs étrangers au prix³⁷. Par ailleurs, le Tribunal n'est pas persuadé par les éléments de preuve que les prix de Home Depot ont provoqué la compression des prix de détail sur le marché régional. On peut conclure des déclarations des témoins de Bed-Roc que Home Depot vend ses panneaux CGC à un « prix intermédiaire³⁸ ».

Dans l'ensemble, le Tribunal reconnaît que ces autres facteurs ont joué un rôle sur le rendement de Bed-Roc pendant la période visée par l'enquête. Cependant, leurs effets ont été minimes par comparaison avec l'effet dommageable sensible causé par le dumping.

CONCLUSION

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut que le dumping au Canada de panneaux de béton, renforcés d'un filet de fibre de verre, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Custom Building Products, ses successeurs et ayants droit, qui sont utilisés ou consommés dans la province de la Colombie-Britannique ou dans la province de l'Alberta, a causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Arthur B. Trudeau
Arthur B. Trudeau
Membre président

Raynald Guay
Raynald Guay
Membre

Charles A. Gracey
Charles A. Gracey
Membre

37. *Ibid.* aux pp. 119-20.

38. *Ibid.* à la p. 45.