



Ottawa, le jeudi 6 février 1997

Réexamen n° : RR-96-002

EU ÉGARD À un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des conclusions de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 7 février 1992, dans le cadre de l'enquête n° NQ-91-004, concernant :

**L'ALUMINIUM EN ROULEAUX ET LES CAISSONS SUPÉRIEURS ET INFÉRIEURS
EN ACIER, DEVANT SERVIR À LA PRODUCTION DE STORES VÉNITIENS
HORIZONTAUX, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA SUÈDE**

ORDONNANCE

Conformément aux dispositions du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à un réexamen des conclusions de préjudice sensible qu'il a rendues le 7 février 1992, dans le cadre de l'enquête n° NQ-91-004.

Aux termes du paragraphe 76(4) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur annule, par les présentes, les conclusions susmentionnées.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.

Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay

Membre

Lyle M. Russell

Lyle M. Russell

Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger

Secrétaire

Ottawa, le jeudi 6 février 1997

Réexamen n° : RR-96-002

**L'ALUMINIUM EN ROULEAUX ET LES CAISSONS SUPÉRIEURS ET INFÉRIEURS
EN ACIER, DEVANT SERVIR À LA PRODUCTION DE STORES VÉNITIENS
HORIZONTAUX, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA SUÈDE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation — Déterminer s'il y a lieu d'annuler ou de proroger, avec ou sans modification, les conclusions de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 7 février 1992, dans le cadre de l'enquête n° NQ-91-004.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 27 au 29 novembre 1996
Date de l'ordonnance et des motifs : Le 6 février 1997

Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président
Raynald Guay, membre
Lyle M. Russell, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig

Gestionnaire de la recherche : Ken Campbell

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposé aux statistiques : Nynon Pelland

Avocat pour le Tribunal : Hugh J. Cheetham

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

Participants : Darrel H. Pearson
Peter W. Collins
Sharon E. Maloney
pour ZMC Metal Coating Inc.

(producteur national)

Gordon B. Greenwood
Brian J. Barr
pour Turnils (Canada) Ltd.
Turnils AB

(importateur - exportateur)

Témoins :

David W. MacDonald
Gestionnaire, Produits chimiques et spéciaux
Industries primaires
Programmes de cotisation
Ministère du Revenu national

Nicholas Perugini
Directeur des ventes américaines
ZMC Metal Coating Inc.

Luc Savoie
Représentant commercial
ZMC Metal Coating Inc.

Barry Sacks
Comptable agréé
The Sacks Partnership

Danny Parker
Directeur de production
Altex

Thomas Hill
Vice-président et Avocat-général
HunterDouglas

Ken G. Telmer
Directeur général
Turnils (Canada) Ltd.

Fred Growden
Remington Window Fashions

Philip Ng
Président
ZMC Metal Coating Inc.

Adresser toute communication au :

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



Ottawa, le jeudi 6 février 1997

Réexamen n° : RR-96-002

EU ÉGARD À un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des conclusions de préjudice sensible rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 7 février 1992, dans le cadre de l'enquête n° NQ-91-004, concernant :

**L'ALUMINIUM EN ROULEAUX ET LES CAISSONS SUPÉRIEURS ET INFÉRIEURS
EN ACIER, DEVANT SERVIR À LA PRODUCTION DE STORES VÉNITIENS
HORIZONTALS, ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE LA SUÈDE**

TRIBUNAL : ROBERT C. COATES, c.r., membre président
RAYNALD GUAY, membre
LYLE M. RUSSELL, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Il s'agit d'un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI), des conclusions de préjudice sensible* rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) le 7 février 1992, dans le cadre de l'enquête n° NQ-91-004, concernant l'aluminium en rouleaux et les caissons supérieurs et inférieurs en acier, devant servir à la production de stores vénitiens horizontaux, originaires ou exportés de la Suède.

Aux termes du paragraphe 76(2) de la LMSI, le Tribunal a procédé au réexamen des conclusions et publié un avis de réexamen² le 19 août 1996. L'avis a été envoyé à toutes les parties intéressées connues.

Dans le cadre du présent réexamen, le Tribunal a envoyé des questionnaires au fabricant, aux importateurs et à certains acheteurs d'aluminium en rouleaux et de caissons supérieurs et inférieurs en acier. À partir des réponses à ces 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.

Dans le cadre de son enquête, le personnel du Tribunal a rencontré le fabricant national et Turnils (Canada) Ltd., un importateur des marchandises en provenance de la Suède, afin de répondre à toute question au sujet des questionnaires. Le dossier du présent réexamen comprend tous les documents pertinents, notamment les conclusions de l'enquête n° NQ-91-004, l'avis de réexamen, les parties publiques et confidentielles des réponses aux questionnaires du réexamen de 1996 ainsi que les rapports public et protégé préalables à l'audience de l'enquête de 1991 et à celle du présent réexamen. Toutes les pièces

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.

* [Note du réviseur] Maintenant désigné «dommage sensible» causé à la «branche de production nationale» conformément aux modifications apportées à la LMSI. Toutefois, les expressions «préjudice sensible» et «industrie nationale» seront utilisées pour toute référence aux conclusions antérieures du Tribunal.

2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 130, n° 35, le 31 août 1996 à la p. 2498.

publiques ont été mises à la disposition des parties intéressées, tandis que les pièces protégées n'ont été distribuées qu'aux avocats et conseiller indépendants qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement en matière de confidentialité.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 27 au 29 novembre 1996.

Le producteur national, ZMC Metal Coating Inc. (ZMC), qui a été représenté par des avocats et un conseiller à l'audience, a présenté des éléments de preuve et plaidé en faveur de la prorogation des conclusions.

Un importateur, Turnils (Canada) Ltd., et un exportateur, Turnils AB, qui ont été représentés par des avocats à l'audience, ont déposé des éléments de preuve et ont demandé l'annulation des conclusions.

Répondant à une assignation obtenue par les avocats et le conseiller de ZMC, un agent du ministère du Revenu national (Revenu Canada) a comparu à titre de témoin à l'audience. En outre, à la demande du Tribunal, un représentant d'Altex, un transformateur national de stores vénitiens horizontaux, a comparu à titre de témoin à l'audience.

PRODUITS

Les produits qui font l'objet du présent réexamen sont de l'aluminium en rouleaux et des caissons supérieurs et inférieurs en acier, devant servir à la production de stores vénitiens horizontaux, originaires ou exportés de la Suède.

L'aluminium en rouleaux, qui est transformé en lamelles individuelles pour former le principal composant des stores vénitiens, est généralement produit en largeurs de 15 mm, 25 mm, 35 mm et 50 mm, et en épaisseurs de 0,20 mm et de 0,15 mm. Il est offert dans une gamme de couleurs qui sont classées en trois catégories fondamentales : standard, métallique et autres (à motifs, nacrée et deux tons). L'aluminium en rouleaux est produit à partir de rouleaux d'aluminium non revêtu, de 127 mm ou 76 mm de largeur. Le rouleau est inséré dans une machine à refendre, où il est coupé en lamelles de la largeur désirée. Les lamelles sont ensuite nettoyées, revêtues d'une solution sans chrome et peintes. Une fois peintes, les lamelles sont remises en rouleaux en vue de leur expédition aux transformateurs.

Le caisson supérieur renferme le mécanisme de fonctionnement du store. Les lamelles en aluminium reposent sur le caisson inférieur lorsque le store est levé. Les caissons supérieurs et inférieurs sont offerts en différents styles interchangeables, c'est-à-dire qu'un transformateur peut utiliser un style donné pour le caisson supérieur, et un autre pour le caisson inférieur d'un même store vénitien. Les caissons supérieurs et inférieurs sont produits à partir de rouleaux d'acier de faible calibre, peints ou non. Le rouleau est inséré dans une machine à cylindre qui façonne l'acier en un caisson de la forme requise. Le caisson passe ensuite par une machine à dresser et il est taillé selon la longueur désirée, généralement 4 m. On peint alors les caissons faits d'acier non peint. Par la suite, les caissons sont emballés dans des boîtes en vue de leur expédition aux transformateurs.

PRODUCTEUR NATIONAL

ZMC est le seul producteur canadien d'aluminium en rouleaux et de caissons supérieurs et inférieurs en acier. ZMC est une entreprise canadienne privée, en affaires depuis 1985. Elle produit cinq tailles de rouleaux d'aluminium (25 mm × 0,20 mm; 25 mm × 0,15 mm; 15 mm × 0,20 mm; 15 mm × 0,15 mm; et 50 mm × 0,20 mm) et plusieurs types de caissons supérieurs et inférieurs en acier. Elle vend également des accessoires comme des chevilles, des cordons, des agrafes et des baguettes.

ZMC vend ses produits sur le marché national par l'entremise de son propre personnel de vente. Elle expédie les produits directement de son usine située à Woodbridge (Ontario), habituellement en incluant tous les frais dans le prix de vente. En outre, en 1993, elle a commencé à s'attaquer au marché américain avec plus d'énergie, et a à cette fin embauché un vendeur qui travaille à partir d'Atlanta (Géorgie).

À la fin de 1990, Wrisco Limited (Wrisco), un important distributeur de pièces et de composants utilisés dans la fabrication de diverses parures de fenêtre, y compris des stores vénitiens horizontaux, a commencé à fabriquer des caissons supérieurs et inférieurs en acier à partir de rouleaux d'acier peint à l'avance. À la fin de 1991, Wrisco a été achetée par Turnils AB. Depuis cette acquisition, Wrisco a mis fin à ses activités, et à la fabrication de caissons supérieurs et inférieurs en acier.

IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

Les renseignements déposés aux fins du présent réexamen indiquent que, durant la période visée par le réexamen, deux exportateurs suédois, à savoir Turnils AB et AB Sani-Maskiner, ont exporté les marchandises en question à des sociétés canadiennes liées.

Les ventes de Turnils AB ont été faites à Turnils (Canada) Ltd., une filiale en propriété exclusive. Turnils (Canada) Ltd. commercialise les marchandises en question sur le marché national aux transformateurs canadiens de stores vénitiens. En outre, Turnils (Canada) Ltd. vend du matériel de fabrication de stores vénitiens. Les ventes de AB Sani-Maskiner ont été faites à Draco Kirsch Canada (Draco), une société liée. Draco est un transformateur de stores vénitiens.

En plus de la Suède, les importations d'aluminium en rouleaux et de caissons supérieurs et inférieurs en acier proviennent d'un certain nombre d'autres pays. La majorité de ces importations sont effectuées par les transformateurs canadiens qui achètent les marchandises dont ils ont besoin de sociétés liées. Le reste des importations sont effectuées par de plus petits transformateurs qui achètent les marchandises sur le marché libre, de diverses sources.

RÉSUMÉ DE L'ENQUÊTE DE 1992

Dans ses conclusions du 7 février 1992, le Tribunal a conclu que l'aluminium en rouleaux et les caissons supérieurs et inférieurs en acier faisaient partie d'une même catégorie de produits. Ces produits sont si intimement liés que s'ils n'étaient pas utilisés ensemble par les transformateurs de stores vénitiens horizontaux, l'aluminium en rouleaux et les caissons supérieurs et inférieurs en acier sembleraient ne pas avoir de but ou d'utilisation commerciale importante.

Le Tribunal a considéré que ZMC constituait l'industrie nationale. À cet égard, le Tribunal a fait remarquer que ZMC était responsable de la quasi-totalité de la production nationale de marchandises similaires. Étant donné que Wrisco était alors liée au plus grand exportateur des marchandises en question, le Tribunal, conformément à l'alinéa 42(3)a) de la LMSI et au paragraphe 1 de l'article 4 du Code antidumping³, a choisi d'exclure Wrisco de l'industrie nationale.

Les éléments de preuve révélaient une augmentation de la part du marché occupé par les marchandises importées de la Suède en 1990 et au premier semestre de 1991, ainsi que l'érosion des prix sur le marché, principalement en 1991. De l'avis du Tribunal, les éléments de preuve montraient clairement

3. *Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, Genève, mars 1980, GATT IBDD, 26^e suppl. à la p. 188.

que le producteur national, ZMC, avait perdu des ventes relativement à un certain nombre de clients existants, ainsi que des ventes éventuelles. ZMC avait réagi, principalement en 1991, aux importations sous-évaluées en offrant des programmes de rabais et de remises associés aux ventes d'aluminium en rouleaux et de caissons supérieurs et inférieurs en acier. Il en était résulté une baisse du chiffre d'affaires et du revenu net avant impôt de ZMC. Avec la chute des ventes, la production a été réduite, l'utilisation globale des usines a baissé et le nombre d'emplois a diminué, tant en termes du nombre de personnes employées qu'en termes d'heures travaillées. Après avoir examiné la nature et l'importance de ces réductions, le Tribunal en était venu à la conclusion que ZMC avait subi et subissait encore un préjudice sensible.

Le Tribunal a été d'avis qu'il existait un lien de cause à effet entre le préjudice sensible subi par le producteur national de marchandises similaires et les marchandises importées sous-évaluées. Il a estimé que les bas prix des importations en question, dont 96 p. 100 étaient sous-évaluées selon une marge moyenne pondérée de 42 p. 100 environ, s'étaient traduits, pour ZMC, par des ventes perdues et une réduction des prix. De plus, les importations en provenance de la Suède et, plus particulièrement, les marchandises importées par Turnils (Canada) Ltd., avaient fait des percées sur le marché canadien à mesure que la production nationale avait diminué.

Le Tribunal a examiné les arguments selon lesquels le préjudice subi par ZMC était le résultat d'autres facteurs, y compris la conjoncture du marché, le prix d'autres parures de fenêtre, par exemple les stores de tailles standard peu coûteux, les importations d'aluminium en rouleaux et de caissons supérieurs et inférieurs en acier en provenance des États-Unis, de l'Indonésie, d'Israël et de Taïwan, ainsi que la réduction des prix mondiaux de l'aluminium. Le Tribunal a cependant estimé que ces éléments ne représentaient pas, séparément ou collectivement, des facteurs de contribution au préjudice.

Le Tribunal a aussi été d'avis que le dumping des marchandises importées était susceptible de causer un préjudice sensible à l'avenir, parce que si les droits antidumping n'étaient pas maintenus, les marchandises importées de la Suède continueraient de donner lieu à une érosion des prix sur le marché canadien et d'accroître leur part du marché aux dépens de l'industrie nationale.

Le Tribunal a examiné une demande de conclusions de dumping massif et on lui a aussi demandé d'exclure un exportateur et certains produits s'il rendait des conclusions de préjudice sensible. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal n'a pas été convaincu que des conclusions de dumping massif ni des exclusions étaient justifiées.

POSITIONS DES PARTIES

Producteur national

Les avocats et le conseiller de ZMC ont soutenu que les éléments de preuve produits durant le réexamen appuyaient la prorogation des conclusions sans modification. Dans leurs observations préliminaires, les avocats et le conseiller ont comparé les conditions du marché national avant les conclusions de 1992 à celles prévalant depuis.

Selon l'exposé des avocats et du conseiller de ZMC, la conjoncture du marché avant 1992 n'est pas bien différente de celle à laquelle ZMC est confrontée aujourd'hui. Malgré sa très bonne rentabilité, la société ne peut pas résister au dumping pratiqué par Turnils AB. Les avocats et le conseiller ont fait observer que les valeurs normales de Turnils AB avaient été réduites peu après les conclusions, ce qui, joint à la nouvelle politique d'offre de rabais sur les composants, a permis à la société de faire de bonnes affaires en 1993 et 1994. Cependant, en 1995, le rendement de Turnils (Canada) Ltd. a commencé à se détériorer en

raison de la faible demande sur le marché national et de l'augmentation des valeurs normales qui a résulté de l'examen de Revenu Canada. Les valeurs normales de Turnils AB se sont accrues plus encore avec l'appréciation de la couronne suédoise en 1995 et 1996, ce qui, étant donné la faiblesse persistante de la demande sur le marché national, s'est traduit, par un chiffre d'affaires encore plus bas en 1996.

Les avocats et le conseiller de ZMC ont comparé le rendement de Turnils (Canada) Ltd. durant la période de réexamen avec celui de ZMC. Après la publication des conclusions, ZMC a mis fin à son programme de rabais, qui avait été la principale cause de l'érosion des prix, et a également annulé la plupart de ses escomptes. Elle a également maintenu la plupart de ses prix au même niveau, alors que ceux de Turnils (Canada) Ltd. se sont accrues. ZMC a ainsi pu reprendre la part du marché perdue en raison du dumping et augmenté son chiffre d'affaires. De cette façon, ZMC a de nouveau atteint une saine rentabilité, dépassant même celle de la période antérieure au dumping. Selon l'exposé des avocats et du conseiller, cette amélioration a résulté des conclusions du Tribunal et confirme que, en l'absence de dumping, ZMC ne subissait plus de dommage.

En abordant la question de la probabilité d'une reprise du dumping en l'absence des conclusions, les avocats et le conseiller de ZMC ont souligné plusieurs facteurs qui indiquent que Turnils AB reprendrait le dumping si les conclusions étaient annulées. Ces facteurs comprennent l'importante marge de dumping constatée chez Turnils AB en 1991, la faible utilisation de la capacité de production de Turnils AB qui lui donne une capacité excédentaire disponible aux fins de dumping, la détermination de dumping rendue contre Turnils AB en 1995 et l'appréciation continue de la couronne suédoise qui a poussé à la hausse les valeurs normales de Turnils AB et qui la forcera à vendre à des prix sous-évalués pour maintenir son volume des ventes.

Les avocats et le conseiller de ZMC ont de plus soutenu que Turnils AB n'avait pas accru de bénéfice sur ses produits du fait de la commercialisation ou d'un meilleur service. En ce qui a trait à l'avantage de Turnils AB au plan de la gamme des couleurs de ses produits, ZMC est en train de rétrécir l'écart. Selon les avocats et le conseiller, le prix est donc l'élément principal de la stratégie de commercialisation de Turnils AB.

Les avocats et le conseiller de ZMC ont aussi fait valoir que Turnils AB a fait montre d'une propension à pratiquer le dumping, comme en témoigne sa pratique subsidiaire d'accorder des rabais sur le prix des composants de stores, amorcée peu après la publication des conclusions en 1992. Les transformateurs de stores vénitiens horizontaux achètent les rouleaux, les caissons supérieurs et inférieurs et les composants en tant qu'éléments d'un «système». Ce qui importe donc, pour le transformateur, c'est le prix total de tous les intrants. Les avocats et le conseiller ont donc soutenu que Turnils (Canada) Ltd. avait été empêchée de baisser ses prix sur les marchandises en question en raison des valeurs normales. Elle a donc commencé à offrir des remises sur les composants pour pouvoir vendre les marchandises en question, qui sont plus dispendieuses, et contourner ainsi les conclusions. Les avocats et le conseiller ont soutenu que cette stratégie était une preuve du désir de Turnils (Canada) Ltd. de faire concurrence au niveau des prix et montrait que le marché est sensible au prix.

La concurrence accrue pour la vente des marchandises en question a également été donnée comme élément de preuve d'une reprise probable du dumping. La concurrence croissante des importations originaires d'Israël et des États-Unis, les importations de stores de tailles standard en provenance de Taïwan et la concurrence d'autres produits de parures de fenêtre entraîneront une concurrence au niveau des prix étant donné le marché faible et susciteront une reprise du dumping. Les avocats et le conseiller de ZMC ont également fait mention de l'établissement des prix par Turnils (Canada) Ltd. pour un client particulier, de l'impossibilité de Turnils AB, en raison des valeurs normales élevées, de vendre des rouleaux de calibre

0,006 po en provenance de la Suède ainsi que la propension de Turnils AB à vendre aux États-Unis à des prix sensiblement inférieurs aux prix exigés au Canada, comme autant d'éléments de preuve supplémentaires d'une reprise probable du dumping en l'absence des conclusions.

Abordant la question de la vulnérabilité de ZMC en cas de reprise du dumping, les avocats et le conseiller de ZMC ont invoqué la position fragile de la société étant donné la conjoncture actuelle du marché. La baisse du nombre de mises au chantier, le moins grand nombre de clients en raison des faillites, la proportion plus élevée de créances douteuses, la concurrence accrue des importations et la popularité croissante des stores de tailles standard sont autant de causes de la vulnérabilité persistante de ZMC.

Les avocats et le conseiller de ZMC ont soutenu que, bien que ZMC ait entrepris un processus de diversification, elle a besoin de davantage de temps pour achever ses projets. En outre, ZMC a besoin de protection à court terme afin de faciliter son expansion aux États-Unis et d'y exploiter des marchés spécialisés. Les avocats et le conseiller ont soumis que les ventes accrues aux États-Unis contribueraient aux frais fixes et rendraient ainsi ZMC moins vulnérable à l'avenir. Enfin, selon les avocats et le conseiller, si Turnils AB devait pratiquer le dumping et vendre les marchandises en question au même niveau de prix qu'elle les vend aux États-Unis, ZMC subirait de nouveau un dommage sensible.

Importateur et exportateur

Les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB ont plaidé en faveur de l'annulation des conclusions. Ils ont soumis que les éléments de preuve n'avaient établi ni la probabilité d'une reprise du dumping par Turnils AB ni la vulnérabilité de ZMC en cas d'annulation des conclusions.

Les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB ont indiqué que, en plaçant l'accent sur les rabais offerts par Turnils (Canada) Ltd. sur les composants, les avocats et le conseiller de ZMC avaient éloigné l'attention des vraies questions liées à une reprise probable du dumping. Selon les avocats, les composants ne font pas partie des marchandises en question et les rabais ne sont donc pas, en l'espèce, pertinents. En tout état de cause, les avocats ont qualifié l'offre de rabais sur les composants de Turnils (Canada) Ltd. de «technique axée sur la réponse aux désirs des clients» car, pour demeurer concurrentielle, la société doit tenir compte des exigences de la clientèle pour des prix les plus bas possibles.

Les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB ont affirmé qu'on ne peut pas tirer de conclusion défavorable des activités de Turnils AB sur le marché américain. Ils ont soumis que Turnils AB est entrée sur le marché américain avec une gamme de marchandises de prix moyens, ce qui ne témoigne pas d'une propension au dumping. Ils ont également fait valoir que les prix établis par Turnils (Canada) Ltd. dans le cas d'un client particulier a été le fruit d'une erreur et qu'il faut considérer qu'il s'agit là d'un cas isolé. De l'avis des avocats, on ne peut pas en conclure que Turnils AB prône une politique corporative de bas prix, comme l'ont allégué les avocats et le conseiller de ZMC, ni qu'il y aura un retour aux conditions de dumping qui prévalaient il y a cinq ans.

Selon les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB, les faits n'appuient pas les allégations d'une reprise probable du dumping. Ils ont soumis que, durant la période 1992-1995, les prix à l'exportation de Turnils AB étaient supérieurs aux valeurs normales même si Revenu Canada ne les avait pas mis à jour durant cette période. De plus, peu après la publication des conclusions, les valeurs normales ont été réduites d'environ 20 p. 100. Par contraste, les prix de vente de Turnils (Canada) Ltd. n'ont baissé en moyenne que de 10 p. 100, ce qui ne témoigne pas d'une propension au dumping. En outre, le dumping décelé en 1995 était minime et était dû à des forces du marché qui évoluaient plus rapidement que Turnils (Canada) Ltd. ne pouvait le prévoir. Ce dumping «indirect» ne s'est produit qu'une fois et la situation a été redressée lors du deuxième examen de la valeur normale, en 1996.

Les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB ont aussi fait valoir que les importations par Turnils (Canada) Ltd. de rouleaux en provenance d'Israël démentent les allégations de propension au dumping. Aucun élément de preuve n'a montré que ces importations ont fait l'objet de dumping et, bien qu'achetées à des prix inférieurs à ceux des rouleaux en provenance de la Suède, Turnils (Canada) Ltd. n'a pas vendu ces importations à rabais sur le marché canadien. Enfin, les avocats et le conseiller ont abordé la question de capacité excédentaire de production de Turnils AB et ont affirmé que la simple existence d'une capacité excédentaire ne permet pas de juger de la propension au dumping. Les avocats ont fait valoir que Turnils AB a toujours eu une grande capacité de production, que ce soit en Suède ou par l'entremise de sociétés liées ailleurs dans le monde. Bien que Turnils AB ait disposé de suffisamment de capacité excédentaire pour prendre toute la part du marché canadien qu'elle voulait, telle n'était manifestement pas là la politique corporative de Turnils AB.

En ce qui a trait à la question de vulnérabilité, les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB ont soutenu que ZMC a présenté une image confuse de sa vulnérabilité et de sa prospérité. De l'avis des avocats, ZMC est en plein essor et s'est établie en tant que fournisseur dominant du marché national. Les plaintes de ZMC quant à la tendance à la baisse des ventes ne portent, en fait, que sur le premier semestre de 1996. Les éléments de preuve montrent une reprise du chiffre d'affaires de la société au deuxième semestre de l'année, la société ayant regagné son niveau antérieur de prospérité. En outre, la performance de ZMC sur le marché d'exportation ne laisse planer aucun doute sur sa réussite. Bien que ZMC puisse être déçue des résultats financiers afférents à ses exportations aux États-Unis, selon les avocats, cette déception est davantage liée à des pratiques subjectives de répartition comptable qu'à des faits concrets.

Les avocats de Turnils (Canada) Ltd. et de Turnils AB ont soutenu que le rendement financier de ZMC durant la période visée par le réexamen avait été enviable et était probablement sous-estimé étant donné ses méthodes de répartition des frais de gestion et des mauvaises créances. Ils ont également fait mention de l'absence de dettes de ZMC comme preuve de son peu de vulnérabilité. Quant aux questions liées à l'établissement des prix, les avocats ont soutenu que la politique de maintien des prix courants après les conclusions de 1992, prise délibérément par ZMC, n'avait pas résulté des pressions concurrentielles du marché, mais plutôt d'une décision de maximiser le volume des ventes. Bien que ZMC n'ait pas accru ses prix courants, elle a habituellement accordé des rabais, fort généreux, sur les ventes de rouleaux et de caissons et, à l'occasion, sur les composants. De l'avis des avocats, une analyse des données sur les prix, incluses dans le rapport préalable à l'audience, confirme que les prix de ZMC étaient généralement inférieurs à ceux de Turnils (Canada) Ltd. Ces bas prix se sont traduits par un déplacement substantiel de volume de ventes en faveur de ZMC. En conclusion, les avocats ont soutenu que les éléments de preuve montraient la capacité de réussite de ZMC non seulement sur le marché canadien, mais également sur celui, beaucoup plus difficile, des États-Unis. ZMC s'est également engagée dans de nouvelles gammes de produits, comme les rouleaux en largeur de 50 mm et les stores en bois. Malgré ses succès, ZMC demande maintenant au Tribunal de devenir le garant de sa prospérité en prorogant les conclusions.

MOTIFS DE LA DÉCISION

Afin de déterminer s'il doit proroger, avec ou sans modification, ou annuler des conclusions, le Tribunal doit examiner deux questions fondamentales. Avant de proroger des conclusions, le Tribunal doit être convaincu que, à l'annulation des conclusions, il y aura probablement reprise du dumping et que, si c'est le cas, la reprise du dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Probabilité d'une reprise du dumping

Les ventes de rouleaux et de caissons dépendent dans une grande mesure de la construction résidentielle et commerciale. Les données de Statistique Canada montrent un déclin soutenu des mises en chantier durant la première moitié de la présente décennie⁴, ce qui a entraîné une incidence négative correspondante sur les ventes des marchandises en question. Bien que la demande nationale totale ait chuté de presque 4 millions de dollars entre 1990 et 1995, ce déclin a principalement été absorbé par les rouleaux et les caissons en provenance des États-Unis. Même si les importations de la Suède ont dû se soumettre aux conclusions de préjudice rendues par le Tribunal en février 1992, selon les données recueillies aux fins du présent réexamen, les fournisseurs de la Suède ont plus que maintenu leur position et, de fait, ont accru la valeur de leurs ventes sur le marché national par rapport à la période antérieure aux conclusions⁵.

Les éléments de preuve montrent que, après la publication des conclusions de préjudice, les exportateurs de la Suède ont en général pu faire concurrence sur le marché canadien sans recourir au dumping. En ce qui a trait à Turnils AB, le Tribunal fait observer qu'aucun droit antidumping n'a été imposé sur les envois de cette société au Canada avant 1996. Toutefois, un examen de Revenu Canada a révélé l'existence de dumping secondaire sur certaines importations de Turnils (Canada) Ltd. durant la période du 1^{er} avril 1995 au 31 mars 1996. Le Tribunal fait observer que le dumping a été déterminé dans une période de déclin du chiffre d'affaires⁶ de Turnils (Canada) Ltd., mais que cette dernière a pris des mesures en 1995 et en 1996 pour réduire ses frais généraux ainsi que ses frais de vente et d'administration⁷, y compris la mise à pied de son dernier vendeur, et a haussé ses prix⁸ pour éviter de vendre ses marchandises à un prix sous-évalué sur le marché canadien. Le Tribunal est d'avis que ni le montant des droits antidumping imposés ni la marge de dumping étaient significatifs⁹. De plus, le dumping a été de courte durée, puisque le deuxième examen de Revenu Canada, portant sur la période du 1^{er} avril au 31 août 1996, a mené à une décision d'absence de dumping.

Un deuxième exportateur suédois des marchandises en question, c'est-à-dire AB Sani-Maskiner, a également exporté des marchandises durant la période visée par le réexamen. Le dossier indique que toutes les ventes ont été faites à Draco, une société liée située dans la province de Québec. Le Tribunal fait observer que les éléments de preuve indiquent qu'aucun droit antidumping n'a été imposé sur les envois de cette société depuis la publication des conclusions¹⁰.

De l'avis du Tribunal, Turnils AB a tenté de maintenir une politique corporative de commerçant loyal. Elle vend ses produits dans plus de 100 pays, et 75 p. 100 de ses recettes proviennent de ses exportations. Le Canada mis à part, Turnils AB n'a été impliquée dans une procédure de dumping dans aucun autre pays¹¹. Turnils AB, par l'entremise de ses liens corporatifs avec HunterDouglas, a accès à l'importante capacité de production de plusieurs grands producteurs de rouleaux et de caissons situés ailleurs qu'en Suède et qui, par conséquent, n'entrent pas dans le champ d'application des conclusions. Toutefois, à l'exception d'un envoi négocié avec Holis Metal Industries, une société liée située en Israël, Turnils AB n'a pas acheté en provenance d'autres sources. De plus, les éléments de preuve relatifs à l'envoi de Holis Metal

-
4. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 21 octobre 1996, pièce du Tribunal RR-96-002-5, dossier administratif, vol. 1 à la p. 79.
 5. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 21 octobre 1996, pièce du Tribunal RR-96-002-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 45-46.
 6. *Ibid.* aux pp. 18-21.
 7. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 novembre 1996 à la p. 275.
 8. Pièce de l'importateur et de l'exportateur B-6 (protégée), dossier administratif, vol. 12.
 9. Pièce du Tribunal RR-96-002-4A (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 0.33.
 10. Pièce du Tribunal RR-96-002-4 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 0.2-0.31.
 11. Pièce de l'importateur et de l'exportateur B-2, dossier administratif, vol. 11.

Industries militent en faveur des efforts de Turnils AB de maintenir une bonne image corporative. Bien que la commande d'aluminium en rouleaux n'ait pas satisfait pas les normes de qualité de Turnils AB, la société a cherché d'autres solutions pour éviter de vendre un produit de qualité inférieure¹² au lieu de vendre le produit à rabais sur le marché canadien. De l'avis du Tribunal, le fait que la société dispose d'une capacité excédentaire de production ne mène pas nécessairement à la conclusion qu'elle s'en servira pour augmenter ses ventes à tout prix. Les ventes de Turnils AB au Canada ont traditionnellement représenté une faible partie de ses ventes globales.

En ce qui a trait au marché américain, le Tribunal fait remarquer que Turnils AB, de son propre aveu, y est un intervenant de petite taille et a axé ses efforts de vente vers les entreprises de transformation de petite à moyenne taille, qui vendent des marchandises de prix cibles moyens¹³. Aucun élément de preuve n'indique une probabilité de modification de cette tendance dans un proche avenir. Étant donné la capacité excédentaire de production de Turnils AB, il est raisonnable de penser qu'elle aurait pu faire des percées importantes sur le marché américain si elle avait recouru à des pratiques de bas prix. De plus, bien que la concurrence au niveau des prix sur le marché américain semblent être plus rude qu'au Canada, le Tribunal n'est pas convaincu de l'opinion qui veut que les prix de vente de Turnils AB au Canada chuteront à leur niveau américain, en cas d'annulation des conclusions. Comme il a déjà été indiqué, Turnils (Canada) Ltd. a maintenu une forte présence au Canada, malgré l'existence des conclusions, et l'a généralement fait sans recourir au dumping.

D'une manière similaire, les éléments de preuve présentés relativement à l'établissement des prix par Turnils (Canada) Ltd. pour un client particulier n'indiquent pas, de l'avis du Tribunal, l'existence d'une pratique de dumping. À cet égard, le Tribunal a examiné les circonstances entourant cet établissement de prix, les parties en cause dans la transaction¹⁴ et le fait que ces prix n'ont été offerts qu'à ce client et uniquement pour les achats effectués en 1994¹⁵. En tout état de cause, les éléments de preuve ne confirment pas que cette mesure se soit traduite par des ventes à des prix sous-évalués.

Au cours de l'audience, les avocats et le conseiller de ZMC ont présenté un nombre considérable d'éléments de preuve destinés à montrer que Turnils AB avait tenté de contourner les conclusions en offrant des rabais sur les composants à ses clients. Cependant, il est difficile de discerner une relation, s'il y en a une, entre les rabais accordés par Turnils (Canada) Ltd. sur les composants et le dumping secondaire qui a été déterminé pour la période du 1^{er} avril 1995 au 31 mars 1996. Dans tous les cas, le Tribunal a déjà indiqué qu'il ne considère pas que le montant des droits antidumping imposés et la marge de dumping pour cette période étaient significatifs. De plus, bien que les éléments de preuve soient contradictoires, il est manifeste que les composants représentent moins du tiers du coût total du matériel qui entre dans la fabrication des stores vénitiens horizontaux. Il est certain que les rabais accordés par Turnils (Canada) Ltd., dont la moyenne était d'environ 20 p. 100¹⁶, ont aidé la société à maintenir ou à accroître le volume de ses ventes. Toutefois, de l'avis du Tribunal, la réputation de Turnils AB pour la qualité de ses produits, l'accent qu'elle place sur la commercialisation d'un «système» complet et le besoin qu'ont les clients de constance dans les couleurs¹⁷ l'ont aussi aidée à réussir à maintenir une forte présence sur le marché.

12. Pièce de l'importateur et de l'exportateur B-1 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

13. Pièce de l'importateur et de l'exportateur B-2, dossier administratif, vol. 11; et pièce du fabricant A-24, dossier administratif, vol. 9.

14. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 27 novembre 1996 aux pp. 36-37; et *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 novembre 1996 aux pp. 289-94.

15. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 novembre 1996 à la p. 289; et pièce de l'importateur et de l'exportateur B-7, dossier administratif, vol. 11.

16. *Transcription de l'audience à huis clos*, le 28 novembre 1996 à la p. 282.

17. *Transcription de l'audience publique*, le 27 novembre 1996 aux pp. 87-91; et *Transcription de l'audience à huis clos*, le 27 novembre 1996 aux pp. 44-46.

En résumé, le Tribunal conclut qu'il est peu probable qu'il y ait reprise du dumping et que, par conséquent, les conclusions doivent être annulées. Les éléments de preuve indiquent que ces sociétés ont fait des efforts pour préserver leur présence sur le marché canadien et peuvent réussir à y faire affaires sans recourir au dumping. Manifestement, après cinq années d'expérience, elles sont conscientes de l'existence de recours accessibles à la branche de production nationale en cas de reprise du dumping.

Ayant déterminé que les conclusions doivent être annulées, le Tribunal souhaite commenter la position actuelle du producteur national.

Comme il a été indiqué, la demande sur le marché de l'aluminium en rouleaux et des caissons supérieurs et inférieurs en acier a diminué par rapport à la période qui a précédé les conclusions¹⁸. Moins de mises en chantier résidentielles et commerciales, plus de compétition de la part d'une panoplie de produits de parures de fenêtre, y compris les stores vénitiens de tailles standard dont la popularité s'accroît, et la concurrence soutenue de nombre de fournisseurs étrangers sont autant de facteurs qui ont contribué à l'émergence d'un marché national où la concurrence est vive. Ces facteurs ont amené plusieurs transformateurs de stores vénitiens horizontaux à quitter le marché, souvent à cause d'une faillite. En outre, les fournisseurs de rouleaux et de caissons ont été confrontés à l'incertitude quant au paiement de leurs produits, puisque le risque de mauvaises créances s'est accru dans l'industrie.

Malgré une conjoncture aussi difficile, la performance de ZMC s'est avérée impressionnante. L'examen des indicateurs économiques au dossier de la présente cause révèle le niveau de réussite qu'elle a atteint depuis la publication des conclusions, au début de 1992. Son rendement financier est la manifestation la plus évidente de la réussite de ZMC durant la période visée par le réexamen.

Les données soumises par ZMC indiquent que les recettes nettes qu'elle tire des ventes nationales de rouleaux et de caissons ont connu une croissance soutenue de 1993 à 1995. Bien que les coûts de production et des ventes aient également augmenté durant ces trois années, ces augmentations ont été modestes par rapport à l'évolution de son chiffre d'affaires. Les résultats financiers au cours de la période se reflètent dans les marges brutes et nettes très solides de profit sur la vente de marchandises similaires. Les éléments de preuve montrent que les profits nets de ZMC de 1993 à 1995 ont même dépassé ceux réalisés durant la période qui a précédé le dumping, avant le milieu des années 90¹⁹.

Les avocats et le conseiller de ZMC ont soutenu que la détérioration des résultats financiers de la société pour le premier semestre de 1996 démontrait la vulnérabilité de ZMC en cas de reprise du dumping. Ils ont cité la décroissance du chiffre d'affaires combinée à la hausse des coûts de production, et particulièrement le coût accru de l'aluminium, en preuves de cette vulnérabilité. Cependant, l'examen des éléments de preuve montre que l'incidence de la combinaison des recettes moindres et des coûts accrus sur les marges brutes a été modeste. Bien que les profits nets aient diminué, ils sont, eux aussi, demeurés élevés. De plus, le chiffre d'affaires de ZMC durant l'exercice de 1996 révèle que le fléchissement du premier semestre de l'exercice était temporaire. En fait, son chiffre d'affaires pour l'exercice complet de 1996, en ce qui a trait aux rouleaux et aux caissons, a légèrement dépassé celui de l'exercice de 1995²⁰. De plus, bien

18. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 21 octobre 1996, pièce du Tribunal RR-96-002-5, dossier administratif, vol. 1 aux pp. 102-103.

19. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 21 octobre 1996, pièce du Tribunal RR-96-002-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 23; et *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 10 décembre 1991, enquête n° NQ-91-004, pièce du Tribunal RR-96-002-9 (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 18.

20. Pièces du fabricant A-9 (protégée) et A-17 (protégée), dossier administratif, vol. 10.

que les résultats financiers nets de ZMC pour ses ventes à l'exportation ne soient pas à la hauteur de ceux de ses ventes nationales, les éléments de preuve indiquent que ses ventes américaines ont apporté une contribution importante au plan des frais fixes²¹.

Le Tribunal remarque également avec quel succès ZMC a reconquis la part des ventes et du marché qu'elle avait perdue à cause du dumping durant la période 1990-1991. Comme conséquence des conclusions, les prix de Turnils AB ont augmenté, alors que ZMC a choisi de maintenir ses prix courants dans le but de reconquérir des ventes. Sa décision quant aux prix, combinée avec des rabais au besoin pour faire face à la concurrence du marché, l'a bien servie, puisque ses ventes et sa part du marché ont augmenté. En 1995-1996, ZMC a augmenté ses prix courants afin d'absorber la hausse de ses coûts. Malgré le fléchissement de la demande sur le marché à la fin de 1995, qui s'est fait sentir durant tout le premier semestre de 1996, cette augmentation de prix a compensé la baisse du volume des ventes de ZMC. Malgré la baisse de la demande, ZMC a donc pu, lors de l'exercice de 1996, maintenir un chiffre d'affaires correspondant à celui de son exercice de 1995.

En résumé, la saine rentabilité de ZMC, les gains concernant ses ventes et sa part du marché au niveau national, sa bonne performance à l'exportation et l'augmentation de ses niveaux d'emploi et d'utilisation de sa capacité de production sont tous des indicateurs positifs. ZMC s'est servie de la période d'application des conclusions pour regagner le terrain perdu et pour renforcer sa position sur le marché national.

CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal annule, par les présentes, les conclusions concernant l'aluminium en rouleaux et les caissons supérieurs et inférieurs en acier, devant servir à la production de stores vénitiens horizontaux, originaires ou exportés de la Suède.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.
Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay
Membre

Lyle M. Russell

Lyle M. Russell
Membre

21. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 21 octobre 1996, pièce du Tribunal RR-96-002-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 24.