



Ottawa, le mardi 22 octobre 1996

Appel n° AP-95-258

EU ÉGARD À un appel entendu le 19 avril 1996 aux termes de l'article 61 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, L.R.C. (1985), ch. S-15;

ET EU ÉGARD À quatre décisions rendues par le sous-ministre du Revenu national le 28 décembre 1995 concernant une demande de réexamen aux termes de l'article 59 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*.

ENTRE

SPECIALIZED BICYCLE COMPONENTS CANADA, INC.

Appelant

ET

LE SOUS-MINISTRE DU REVENU NATIONAL

Intimé

DÉCISION DU TRIBUNAL

L'appel est admis en partie.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.

Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay

Membre

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey

Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger

Secrétaire

RÉSUMÉ OFFICIEUX

Appel n° AP-95-258

SPECIALIZED BICYCLE COMPONENTS CANADA, INC.

Appelant

et

LE SOUS-MINISTRE DU REVENU NATIONAL

Intimé

Conformément aux conclusions rendues par le Tribunal, des droits antidumping sont imposés sur certaines bicyclettes importées au Canada en provenance de Taïwan et de la République populaire de Chine. Le montant des droits exigibles sur les bicyclettes est égal à la marge de dumping, définie comme étant la différence entre la valeur normale des bicyclettes et leur prix à l'exportation. L'appelant soutient que, dans le calcul de la valeur normale des bicyclettes, certains éléments du prix de vente de marchandises similaires aux États-Unis auraient dû être déduits, mais ne l'ont pas été. En particulier, l'appelant soutient que des rectifications auraient dû être apportées en application du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation* pour tenir compte des services à la clientèle fournis seulement aux États-Unis, des escomptes au comptant généralement accordés aux détaillants américains et de la différence des coûts de la responsabilité du fait du produit au Canada et aux États-Unis.

DÉCISION : L'appel est admis en partie. Il n'y a pas lieu d'accorder une rectification pour les services à la clientèle puisque l'exportateur américain n'a pas, aux États-Unis, d'activités de vente qui ne seraient pas exercées s'il vendait des bicyclettes à des acheteurs se trouvant au même niveau ou presque du circuit de distribution que celui de l'appelant. Une rectification doit être accordée pour les escomptes au comptant, étant donné que les ventes faites à l'appelant auraient donné droit à un escompte si elles avaient eu lieu aux États-Unis. Enfin, une rectification doit aussi être accordée pour la différence des coûts associés à la responsabilité du fait du produit, à titre de différence dans les conditions de vente qui se traduit par une différence entre les prix.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Date de l'audience : Le 19 avril 1996
Date de la décision : Le 22 octobre 1996

Membres du Tribunal : Robert C. Coates, c.r., membre président
Raynald Guay, membre
Desmond Hallissey, membre

Avocat pour le Tribunal : David M. Attwater

Greffier : Anne Jamieson

Ont comparu : Paul K. Lepsoe, pour l'appelant
Frederick B. Woyiwada, pour l'intimé

Appel n° AP-95-258

SPECIALIZED BICYCLE COMPONENTS CANADA, INC.

Appelant

et

LE SOUS-MINISTRE DU REVENU NATIONAL

Intimé

TRIBUNAL : ROBERT C. COATES, c.r., membre président
RAYNALD GUAY, membre
DESMOND HALLISSEY, membre

MOTIFS DE LA DÉCISION

Le présent appel est interjeté aux termes de l'article 61 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI) à l'égard d'un réexamen de la «valeur normale» effectué par l'intimé aux termes de l'article 59 de la LMSI.

Le 11 décembre 1992, le Tribunal a conclu que le dumping de certaines bicyclettes originaires ou exportées de Taïwan et de la République populaire de Chine avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de bicyclettes similaires à celles jugées être sous-évaluées². Par conséquent, aux termes de la LMSI, des droits antidumping ont été imposés sur toutes les bicyclettes de description semblable importées au Canada.

Le montant des droits antidumping exigibles sur les bicyclettes importées est égal à la marge de dumping relative aux bicyclettes. Sous réserve de certaines dispositions de la LMSI, la marge de dumping est définie comme étant la différence entre le montant de la valeur normale des bicyclettes et leur prix à l'exportation. En termes simples, le prix à l'exportation des bicyclettes est le prix auquel elles sont vendues à un importateur au Canada ou auquel elles sont achetées par celui-ci, tandis que la valeur normale serait le prix auquel des bicyclettes identiques seraient vendues dans le pays d'exportation dans des circonstances identiques. Il appert, par conséquent, que si la valeur normale est moins élevée, le montant des droits imposés sur les bicyclettes importées le sera également. Cependant, aucun droit ne serait exigible si les bicyclettes étaient vendues à un importateur au Canada ou étaient achetées par celui-ci pour un montant égal ou supérieur à la valeur normale.

En calculant la valeur normale des bicyclettes, l'intimé a d'abord pris en compte le prix de vente courant que l'exportateur américain, la société Specialized Bicycle Components, Inc. (Specialized des États-Unis)³, offre aux commerçants américains qui achètent des bicyclettes au niveau du circuit de distribution et en quantité les plus proches de ceux de l'appelant. Aux termes de la LMSI, les marchandises que l'exportateur vend

1. L.R.C. (1985), ch. S-15.
2. *Bicyclettes et cadres de bicyclettes originaires ou exportés de Taïwan et de la République populaire de Chine*, enquête n° NQ-92-002, *Conclusions*, le 11 décembre 1992, *Exposé des motifs*, le 29 décembre 1992.
3. L'appelant est une filiale à 100 p. 100 de Specialized des États-Unis.

dans son propre pays et qui servent à établir la valeur normale sont dites «marchandises similaires» (étant des marchandises similaires à celles exportées au Canada). Pour faciliter la comparaison des prix, des rectifications ont été apportées à partir du prix de vente courant de Specialized des États-Unis, aux termes des articles 15 et 16 de la LMSI et des articles 6, 7, 9 et 10 du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*⁴ (le Règlement). Ces rectifications tiennent compte notamment des escomptes généralement accordés par Specialized des États-Unis sur les ventes effectuées sur le marché américain, des frais de livraison, des taxes et des droits, et ont été accordées parce que les ventes ont lieu aux États-Unis à un niveau du circuit de distribution différent de celui de l'appelant. L'appelant en a appelé du réexamen de la valeur normale effectué par l'intimé, soutenant que certains éléments du prix de vente des marchandises similaires auraient dû être déduits.

Les trois questions en litige dans le présent appel consistent à déterminer :

- 1) si l'intimé a commis une erreur en refusant de rectifier le prix des marchandises similaires, aux termes des articles 5 et 9 du Règlement, pour tenir compte du coût des services à la clientèle fournis seulement aux clients américains;
- 2) si l'intimé a commis une erreur en refusant de rectifier le prix des marchandises similaires, aux termes de l'article 6 du Règlement, pour tenir compte des escomptes au comptant généralement accordés aux détaillants qui payent rapidement;
- 3) si l'intimé a commis une erreur en refusant de rectifier le prix des marchandises similaires, aux termes de l'article 5 ou 9 du Règlement, pour tenir compte de la différence des coûts liés à la responsabilité du fait du produit au Canada et aux États-Unis.

Aux fins du présent appel, les dispositions pertinentes de la LMSI sont les suivantes :

15. La valeur normale des marchandises vendues à un importateur se trouvant au Canada est, sous réserve des articles 19 et 20, le prix, rectifié conformément au présent article, auquel des marchandises similaires sont vendues, par l'exportateur des marchandises mentionnées en premier lieu :

[à des acheteurs qui se situent au même niveau du circuit de distribution que l'importateur, et en quantités égales ou sensiblement égales aux quantités vendues à l'importateur, etc., pour consommation dans le pays d'exportation en situation de concurrence.]

La rectification nécessaire à l'application du présent article, réalisée selon les modalités et dans les circonstances prévues par règlement, a pour objet de traduire, en ce qui a trait à la comparaison entre le prix des marchandises vendues à l'importateur et le prix des marchandises similaires vendues par l'exportateur, les différences existant notamment en matière de conditions de vente et de taxation.

Aux fins du présent appel, les dispositions pertinentes du Règlement sont les suivantes :

5. Pour l'application des articles 15, 19 et 20 de la [LMSI], si les marchandises vendues à l'importateur se trouvant au Canada et les marchandises similaires diffèrent

d) par les conditions de leur vente, autres que celles mentionnées aux alinéas *b)* et *c)*, ou que toute autre condition qui mène à une rectification effectuée conformément à un autre article du présent règlement,

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

et que cette différence se traduit par une différence entre le prix des marchandises similaires et le prix auquel des marchandises identiques à tous égards, y compris les conditions de vente, aux marchandises vendues à l'importateur se trouvant au Canada seraient vendues dans le pays d'exportation, le prix des marchandises similaires est rectifié comme suit :

e) dans le cas où le prix des marchandises similaires est supérieur au prix des marchandises identiques, par déduction de la différence estimative entre ces deux prix.

6. Pour l'application des articles 15, 19 et 20 de la [LMSI], lorsqu'un rabais, un escompte différé ou un escompte au comptant est généralement accordé à l'occasion de la vente de marchandises similaires dans le pays d'exportation, le prix des marchandises similaires est rectifié par déduction du montant qui serait accordé au titre d'un tel rabais ou escompte si la vente des marchandises à l'importateur se trouvant au Canada avait lieu dans le pays d'exportation.

9. Pour l'application des articles 15 et 19 et du sous-alinéa 20c)(i) de la [LMSI], si les acheteurs de marchandises similaires situés au niveau suivant du circuit de distribution le plus proche de celui de l'importateur se trouvant au Canada sont préférés aux acheteurs situés au même niveau ou presque du circuit de distribution que l'importateur, le prix des marchandises similaires est rectifié par déduction :

a) du montant des frais engagés par le vendeur des marchandises similaires dans le cas d'une vente à des acheteurs situés au niveau suivant du circuit de distribution le plus proche de celui de l'importateur et qui découlent d'activités qui n'auraient pas été exercées si les marchandises similaires avaient été vendues au même niveau ou presque du circuit de distribution que l'importateur.

Le premier témoin de l'appelant était M. Gerald A. Davis, avocat-général, secrétaire et membre du Conseil d'administration de Specialized des États-Unis. Il a expliqué que Specialized des États-Unis emploie, dans son service à la clientèle, six personnes qui appuient le travail des représentants commerciaux non itinérants et fournissent un service après-vente uniquement aux acheteurs américains. Ces personnes répondent, par exemple, aux demandes de renseignements des clients nationaux portant notamment sur la disponibilité d'un produit, l'état des commandes, les expéditions, les retours sur ventes, les réclamations au titre de la garantie et les rajustements de compte. Dans le mémoire de l'appelant, on ajoute que, pour des ventes équivalentes au Canada, ces fonctions sont exécutées par l'appelant.

Au cours du contre-interrogatoire, M. Davis a expliqué que Specialized des États-Unis emploie une personne dans son service des ventes internationales et que celle-ci répond aux questions posées par des distributeurs internationaux comme l'appelant. Même si les demandes de renseignements sont parfois de nature technique ou portent sur des aspects comme l'état des commandes ou les réclamations au titre de la garantie, M. Davis a ajouté que, en raison de la taille des commandes placées par les commerçants internationaux, les questions qu'ils posent diffèrent de celles des commerçants américains. Ce sont les commerçants internationaux qui répondent aux questions des clients de leur région, comme c'est le service à la clientèle de Specialized des États-Unis qui répond aux questions posées par les clients américains.

En ce qui a trait aux escomptes au comptant, M. Davis a reconnu qu'un escompte est accordé par Specialized des États-Unis à ses clients américains dont la taille se compare le plus à celle de l'appelant. En outre, si les ventes effectuées à l'appelant avaient eu lieu aux États-Unis, celui-ci aurait eu droit à l'escompte pour paiement hâtif. Il a expliqué que seuls certains clients aux États-Unis peuvent bénéficier de cet escompte. En examinant le [traduction] «Programme de ventes à l'intention des clients privilégiés», en

application duquel les escomptes sont accordés, M. Davis a dit que l'appelant avait acheté une quantité suffisante de marchandises pour être compté parmi les clients privilégiés. Il a ajouté que 8 des 10 clients américains dont la taille se compare le plus à celle de l'appelant profitent de ce programme d'escompte. À cet égard, un renvoi a été fait à la pièce A-1 (protégée), onglet 2, qui illustre l'escompte reçu par les 10 meilleurs commerçants américains de Specialized des États-Unis.

Au cours du contre-interrogatoire, M. Davis a précisé que, pour avoir droit à un escompte⁵, un commerçant doit non seulement acheter 15 bicyclettes ou plus en même temps, mais doit aussi régler rapidement sa facture. Il a ajouté que l'appelant ne paie pas normalement dans les 60 jours suivant l'expédition des bicyclettes.

En ce qui concerne le troisième aspect, M. Davis a expliqué que, à cause des lois américaines, Specialized des États-Unis peut faire face à d'importantes obligations en matière de responsabilité du fait du produit. C'est ce qui explique que de nombreux acheteurs demandent à Specialized des États-Unis si elle est adéquatement assurée. À son avis, les commerçants américains n'achèteraient pas de marchandises de Specialized des États-Unis si celle-ci ne continuait pas de détenir une assurance responsabilité de produits adéquate. De plus, une des conditions que les plus gros clients de Specialized des États-Unis, comme Price Costco, lui imposent pour faire des affaires avec eux, selon les explications de M. Davis, est de nommer ses clients comme des assureurs conditionnels et d'inscrire un avenant du vendeur, d'un minimum de trois millions de dollars, sur un «certificat d'assurance⁶». D'autres clients exigent de Specialized des États-Unis qu'elle produise un certificat attestant qu'elle est titulaire d'une couverture suffisante⁷.

En application des lois américaines, Specialized des États-Unis a été saisie d'un assez grand nombre de réclamations au titre de la responsabilité du fait du produit. Par contraste, il y a eu très peu de réclamations du côté canadien, et les dépenses encourues à cet effet sont très différentes pour les ventes effectuées aux États-Unis et au Canada⁸. M. Davis était d'avis que, si les ventes faites aux États-Unis par Specialized des États-Unis entraînaient moins de dépenses liées à la responsabilité du fait du produit, le prix de vente de ses bicyclettes aux États-Unis serait également moins élevé.

Au cours du contre-interrogatoire, M. Davis a expliqué que Specialized des États-Unis est titulaire d'une police d'assurance couvrant ses ventes aux États-Unis et d'une deuxième police couvrant ses ventes internationales. Les deux polices l'assurent contre les mêmes risques et responsabilités. Renvoyant à la

-
5. En vertu du Programme de ventes à l'intention des clients privilégiés, un acheteur obtiendra un escompte de 4 p. 100 si le paiement est effectué dans les 10 jours, de 3 p. 100 s'il est effectué dans les 30 jours et de 2 p. 100 s'il est fait dans les 60 jours mais, de toute manière, le montant net doit être réglé dans les 90 jours.
 6. Dans la pièce A-1 (protégée), onglet 5, on explique qu'un certificat d'assurance est une preuve officielle de couverture. Ce certificat donne des renseignements notamment sur les conditions d'assurance.
 7. La pièce A-1, (protégée), onglet 5, illustre le nombre de demandes de certificats d'assurance que Specialized des États-Unis a reçues entre 1992 et 1995.
 8. Le total des dépenses liées à la responsabilité du fait du produit entre 1992 et 1995 relativement aux ventes américaines et aux ventes canadiennes est illustré à la pièce A-1 (protégée), onglet 4. On trouve à la pièce A-2 (protégée) une comparaison du nombre des réclamations pour les mêmes années.

pièce A-3 (protégée), M. Davis a expliqué que les primes d'assurance versées par 1 000 \$ de vente aux États-Unis sont plus que trois fois supérieures à celles versées pour des ventes comparables au Canada. En outre, la «franchise» ou franchise autoassurée payée en vertu des polices est, le plus souvent, beaucoup plus élevée pour les ventes effectuées aux États-Unis. M. Davis a ajouté que, étant donné que le coût de l'assurance responsabilité varie d'un pays à l'autre, le prix des produits de Specialized des États-Unis est fixé en fonction du pays. Répondant à des questions du Tribunal, il a déclaré que, toutes choses étant par ailleurs égales, le prix de vente d'une bicyclette aux États-Unis serait plus élevé qu'au Canada, ou bien la marge bénéficiaire serait moins élevée aux États-Unis à cause du coût plus élevé de l'assurance responsabilité. Il a expliqué, cependant, que les bicyclettes sont vendues au Canada à leur valeur normale, comme l'a déterminé l'intimé, pour éviter que des droits antidumping soient imposés.

Le deuxième témoin de l'appelant était M. Larry Koury, directeur général de Specialized Bicycle Components Canada, Inc. M. Koury a expliqué que les fonctions de ventes à l'interne et de services à la clientèle, dans le cas des ventes effectuées au Canada, étaient remplies par deux personnes. Il a ajouté que l'appelant n'a pas de contacts avec le service à la clientèle de Specialized des États-Unis.

En ce qui concerne la responsabilité du fait du produit, M. Koury a dit qu'aucun acheteur au Canada n'avait exigé de certificat d'assurance comme condition pour faire des affaires avec l'appelant. Il a ajouté que les coûts liés à la responsabilité du fait du produit ne représentaient pas une portion importante du chiffre d'affaires de l'appelant au Canada.

Au cours du contre-interrogatoire, M. Koury a expliqué que l'appelant communique avec Specialized des États-Unis environ une fois par semaine ou une fois aux deux semaines. S'il s'agit de questions portant sur les commandes, les expéditions et la responsabilité du fait du produit, il contacte le service des ventes internationales de Specialized des États-Unis. Par contre, s'il est question de comptabilité, de facturation et d'opérations monétaires, c'est au service des finances qu'il s'adresse. Il a ajouté que, en raison de l'importance des opérations concernées, les questions se situent à une «beaucoup plus grande échelle» qu'à «l'échelle transactionnelle» du service à la clientèle.

En réponse à des questions du Tribunal, M. Koury a reconnu que l'appelant est une filiale à 100 p. 100 de Specialized des États-Unis. Il a déclaré que, si l'appelant était considéré comme un détaillant jouissant d'une situation particulière ou figurant sur la liste des clients privilégiés, il aurait droit à l'escompte au comptant. Il a également confirmé que l'appelant règle sa facture plus de 60 jours après que les bicyclettes sont expédiées.

L'avocat de l'appelant a affirmé que des rectifications supplémentaires auraient dû être apportées au prix de vente intérieur américain des bicyclettes pour qu'une comparaison utile puisse être faite avec les ventes effectuées au Canada. Cela est exigé aux termes de l'article 15 de la LMSI, selon lequel le prix des marchandises similaires doit faire l'objet d'une «rectification nécessaire à l'application du présent article, réalisée selon les modalités et dans les circonstances prévues par règlement, [ayant] pour objet de traduire, en ce qui a trait à la comparaison entre le prix des marchandises vendues à l'importateur et le prix des marchandises similaires vendues par l'exportateur, les différences existant notamment en matière de conditions de vente et de taxation».

Premièrement, le prix de vente des marchandises similaires doit être rectifié en fonction du niveau du circuit de distribution, conformément à l'alinéa 9a) du Règlement, en compensation du coût des services

à la clientèle fournis aux clients américains. L'avocat de l'appelant a fait remarquer que la prestation de services à la clientèle est liée à la fonction «vente» de Specialized des États-Unis aux détaillants de bicyclettes aux États-Unis. Elle ne fournit pas ces services aux distributeurs nationaux comme l'appelant. Les dépenses engagées pour fournir ces services ne font pas partie des frais généraux de Specialized des États-Unis.

Deuxièmement, l'article 6 du Règlement prescrit que le prix de vente des marchandises similaires doit être rectifié pour tenir compte des escomptes au comptant, qui sont généralement accordés pour les ventes effectuées aux États-Unis et le seraient à l'appelant s'il se trouvait aux États-Unis. L'avocat de l'appelant a fait remarquer que les escomptes sont généralement accordés aux gros acheteurs aux États-Unis, dont le profil d'achats se compare à celui de l'appelant. Puisque le prix de vente américain réel est réduit du montant de l'escompte accordé aux clients américains comparables, la valeur normale doit être rectifiée en conséquence.

Enfin, aux termes de l'alinéa 5d) du Règlement, le prix de vente des marchandises similaires doit être rectifié pour tenir compte de la différence du coût de la responsabilité du fait du produit, qui est une différence dans les «conditions de vente» entre les ventes effectuées aux États-Unis et celles effectuées à l'appelant au Canada⁹. L'avocat de l'appelant a rappelé les dépositions non contredites des témoins de l'appelant, selon lesquelles le coût de la responsabilité du fait du produit est une partie inhérente, essentielle et onéreuse de son statut de principal distributeur de bicyclettes aux consommateurs sur le marché américain. Par contraste, ce coût ne représente pas une importante dépense d'affaires dans le cas des bicyclettes vendues sur le marché canadien. L'avocat a également insisté sur le témoignage de M. Davis selon lequel cette différence de coût liée à l'exploitation d'un commerce sur les deux marchés se traduit par une différence des prix sur ces deux marchés.

Pour expliquer la nature des rectifications découlant de différences dans les «conditions de vente», l'avocat de l'appelant a renvoyé à la décision rendue dans l'affaire *Madison Industrial Equipment Ltd. c. Le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise*¹⁰, dans laquelle la majorité des membres du Tribunal était d'avis que :

seules les rectifications suffisamment liées aux ventes [effectuées aux termes de l'alinéa 5d) du Règlement] qui font l'objet de la requête sont admissibles. Les rectifications touchant des frais d'exploitation ou des circonstances touchant l'exploitation d'une entreprise en général ne devraient pas être accordées¹¹.

Il a été affirmé qu'une rectification touchant les différences de coût de la responsabilité du fait du produit est suffisamment liée à la vente de bicyclettes aux États-Unis, puisqu'il existe une corrélation directe entre ces coûts et la vente sur ce marché. En outre, les coûts liés à la responsabilité du fait du produit ne sont

9. Dans le mémoire de l'appelant, il est soutenu qu'une telle rectification pourrait être faite aux termes de l'article 5 ou 9 du Règlement. Dans sa plaidoirie, l'avocat de l'appelant a uniquement invoqué l'article 5 du Règlement.

10. Non publiée, Tribunal canadien du commerce extérieur, appel n° 2936, le 21 février 1991.

11. *Ibid.* à la p. 14.

pas des frais généraux d'exploitation d'une entreprise. Les éléments de preuve indiquent clairement que ces coûts varient en fonction du pays ou de la personne à qui les bicyclettes sont vendues¹².

Il a en outre été avancé que l'expression «conditions de vente» ne doit pas être interprétée de façon étroite comme désignant une condition de vente contractuelle. Même alors, il existe des différences dans les conditions de vente, au sens contractuel, entre les ventes au Canada et les ventes sur le marché américain. L'avocat de l'appelant a souligné que nombre de distributeurs et de détaillants américains exigent que Specialized des États-Unis produise un certificat d'assurance avant d'acheter des bicyclettes. Par contraste, il n'a jamais été demandé à l'appelant de montrer un certificat de ce genre.

L'avocat de l'intimé a soutenu que, lorsqu'on compare les ventes de marchandises similaires à des ventes à l'exportation qui ne sont pas effectuées au même niveau du circuit de distribution, la valeur normale peut être rectifiée aux termes de l'alinéa 9a) du Règlement. Cette rectification tient compte des frais découlant d'activités qui ne seraient pas exercées si les marchandises similaires étaient vendues sur le marché national à des acheteurs se situant au même niveau ou presque du circuit de distribution que celui de l'appelant. Autrement dit, si Specialized des États-Unis fournit aux détaillants américains des services à la clientèle qu'elle ne fournit pas à l'appelant à titre de distributeur national et que des frais sont engagés par Specialized des États-Unis pour la fourniture de ces services, alors, aux termes de l'alinéa 9a) du Règlement, le prix peut être rectifié pour tenir compte de ces frais.

Il a été affirmé qu'une rectification de la valeur normale n'est pas justifiée dans le cas des services à la clientèle fournis aux détaillants américains, parce que des services semblables sont fournis à l'appelant. M. Davis a, dans son témoignage, affirmé que, si Specialized des États-Unis traitait uniquement avec un distributeur national aux États-Unis, elle pourrait diminuer le nombre de personnes fournissant les services sans supprimer la fonction. En outre, des services à la clientèle sont actuellement fournis à l'appelant. M. Koury a déclaré que l'appelant communique souvent avec le représentant des ventes internationales de Specialized des États-Unis pour discuter de la disponibilité des produits, des commandes, des expéditions, des retours sur ventes, des remplacements de garantie, des rajustements de compte, etc. L'avocat de l'intimé a affirmé que, même si ces activités ne sont pas qualifiées de services à la clientèle, il s'agit des mêmes fonctions.

En ce qui concerne les escomptes au comptant, il a été soutenu qu'aucun élément de preuve n'indique que les ventes à l'exportation auraient donné droit à un escompte si elles avaient eu lieu aux États-Unis. L'avocat de l'intimé a mentionné au Tribunal que M. Koury pouvait uniquement affirmer que l'appelant aurait pu demander un escompte s'il avait été considéré comme un détaillant privilégié et s'il payait dans les 60 jours. Puisque, aux termes de l'article 6 du Règlement, le prix est rectifié «au titre d'un tel rabais ou escompte si la vente des marchandises à l'importateur se trouvant au Canada avait lieu dans le pays d'exportation», l'avocat a affirmé que le paiement est un facteur pertinent. En particulier, l'appelant était tenu de payer dans les 60 jours pour avoir droit à la rectification. Il a ajouté qu'aucun élément de preuve n'indique que l'appelant réglait dans les 60 jours ou qu'il était un détaillant privilégié. Par conséquent, les ventes à l'appelant ne donneraient pas droit à un escompte si elles étaient effectuées aux États-Unis.

En ce qui a trait à la rectification prévue à l'alinéa 5d) du Règlement concernant la différence des coûts associés à la responsabilité du fait du produit, l'avocat de l'intimé a soutenu que l'expression «conditions de vente» doit être interprétée comme signifiant «modalités de vente». À l'appui de cette

12. Pièce A-1 (protégée), onglet 4.

interprétation, l'avocat a fait remarquer que l'alinéa 5d) renvoie à des conditions de vente autres que celles mentionnées aux alinéas 5b) ou c). L'alinéa 5b) traite de «la garantie offerte contre les vices de fabrication ou la garantie de fonctionnement» tandis que l'alinéa 5c) porte sur «le délai prévu entre la date où [les marchandises] sont commandées et la date où elles sont expédiées». Ces deux conditions, à son avis, sont des modalités très précises d'un contrat de vente. En outre, dans l'affaire *Madison*, la majorité des membres du Tribunal a indiqué que les éléments de preuve doivent permettre un examen détaillé de toutes les circonstances et des méthodes comptables justifiant la demande de rectification¹³. Selon cette interprétation, il n'existe aucune différence dans les conditions de vente, en ce sens qu'il n'y a pas de différence se rapportant aux contrats de vente eux-mêmes et qu'aucune modalité ou condition ne traduit une différence entre les questions de la responsabilité du fait du produit aux États-Unis et au Canada.

Selon l'avocat de l'intimé, le fait qu'une différence de coûts liés à la responsabilité du fait du produit entraîne une différence de prix entre les ventes effectuées aux États-Unis et les ventes à l'exportation à destination du Canada est hors de propos. S'il y a une dimension géographique au coût de l'assurance, cela ne fait que donner une image plus précise des coûts d'exploitation d'une entreprise.

De même, aux termes de l'alinéa 9a) du Règlement, une rectification du prix n'est pas justifiée pour tenir compte de la différence des coûts liés à la responsabilité du fait du produit. L'avocat de l'intimé a souligné qu'aucun élément de preuve n'indique que cette responsabilité serait différente si Specialized des États-Unis vendait à un distributeur national aux États-Unis.

Dans sa réponse, l'avocat de l'appelant a soutenu que, même s'il y a un certain chevauchement de fonctions entre le service à la clientèle et le service des ventes internationales, le prix peut néanmoins être rectifié pour tenir compte du coût de la prestation de services à la clientèle aux États-Unis¹⁴. C'est la différence du coût de prestation des deux services qui doit être examinée.

Le Tribunal estime que, pour que soit effectuée, aux termes de l'alinéa 9a) du Règlement, une rectification du prix en fonction du niveau du circuit de distribution et ce, en raison du coût des services à la clientèle fournis par Specialized des États-Unis, trois conditions doivent être remplies. D'abord les ventes de marchandises similaires effectuées aux États-Unis par Specialized des États-Unis doivent avoir lieu au niveau suivant du circuit de distribution le plus proche de celui de l'appelant. Deuxièmement, Specialized des États-Unis doit avoir aux États-Unis des activités de vente (au niveau de la vente au détail) qu'elle n'exercerait pas si elle vendait des bicyclettes à des acheteurs se trouvant au même niveau du cycle de distribution ou presque que celui de l'appelant (qui est un distributeur national). Enfin, Specialized des États-Unis

13. *Supra* note 10 à la p. 14. La majorité des membres du Tribunal a déclaré que «[q]uiconque réclame une rectification doit produire des éléments de preuve permettant d'examiner en détail toutes les circonstances et les méthodes comptables justifiant la requête».

14. À l'appui de cette proposition, l'avocat a renvoyé à l'affaire *Madison*, où la majorité des membres du Tribunal a, en partie, déclaré, à la page 15, ce qui suit :

l'entreposage touche aussi bien les marchandises vendues à Taïwan que celles écoulées sur le marché canadien [...] même si les coûts dans chaque cas peuvent être très différents. Lorsqu'une telle différence existe, et [qu']on peut prouver que la garde en transit [pour la vente au Canada] se distingue nettement de l'entreposage dans le cas des marchandises vendues à Taïwan, le Tribunal estime qu'une rectification devrait être accordée en vertu de l'article 9 du Règlement si la requête est justifiée selon le niveau du circuit de distribution, et non selon une condition de vente.

doit avoir engagé des frais liés à ces activités. La question en litige dans le présent appel consiste à déterminer si la deuxième condition a été remplie.

Le Tribunal croit qu'il n'y a pas de différence importante entre les services à la clientèle fournis par Specialized des États-Unis à ses clients américains et les services fournis par son secteur des ventes internationales à l'appelant. C'est pourquoi le Tribunal conclut que Specialized des États-Unis continuerait de fournir des services à la clientèle si elle vendait uniquement à des acheteurs se trouvant au même niveau du circuit de distribution ou presque que celui de l'appelant. À l'appui de cette conclusion, le Tribunal renvoie à la déposition de M. Koury selon laquelle l'appelant communique souvent avec Specialized des États-Unis pour discuter de questions semblables à celles dont s'occupe le service à la clientèle. En outre, M. Davis a affirmé que, si Specialized des États-Unis traitait uniquement avec des distributeurs nationaux aux États-Unis, elle pourrait réduire, sans les éliminer, les activités du service à la clientèle. Le fait que les demandes présentées par l'appelant comme distributeur national sont [traduction] «très différentes, en ce sens que [ses] commandes sont plus importantes¹⁵» que celles posées par les clients américains au niveau de détail ne justifie pas que la valeur normale soit rectifiée selon le niveau du circuit de distribution.

De même, le Tribunal croit qu'une rectification de la valeur normale effectuée pour tenir compte du coût des services à la clientèle n'est pas justifiée aux termes de l'alinéa 5*d*) du Règlement. Si la prestation de services à la clientèle peut être qualifiée de condition de vente, le Tribunal estime que le fait d'envisager une rectification aux termes de cette disposition générale n'est pas justifié, puisqu'une disposition précise à l'alinéa 9*a*) du Règlement traite des rectifications effectuées selon le niveau du circuit de distribution.

Pour ce qui est de rectifier la valeur normale en fonction des escomptes au comptant offerts dans le cadre du Programme de ventes à l'intention des clients privilégiés de Specialized des États-Unis, le Tribunal conclut que l'appelant a acheté un volume de marchandises lui donnant le droit d'être considéré comme un client privilégié. Pour bénéficier de ce statut, un acheteur est tenu d'accepter des expéditions de 15 bicyclettes ou plus, ce que l'appelant a certainement fait. En reconnaissance de ce fait, M. Davis a déclaré que, si les ventes effectuées à l'appelant avaient eu lieu aux États-Unis, celui-ci aurait pu bénéficier de l'escompte pour paiement hâtif. Le fait que l'escompte est généralement accordé aux États-Unis n'a pas été remis en question.

Pour profiter de l'escompte, cependant, un acheteur doit payer dans les 60 jours suivant l'expédition des bicyclettes¹⁶. Comme l'appelant n'effectue pas ses paiements dans ce délai, l'avocat de l'intimé a soutenu que l'appelant n'aurait pas droit à l'escompte si les ventes étaient effectuées aux États-Unis. En réponse, l'avocat de l'appelant a affirmé que le critère qui s'applique dans l'octroi d'une rectification est de savoir si la vente effectuée à l'importateur donne droit à l'escompte et non pas si l'éventuel paiement de l'importateur pour l'achat en question y donnerait droit.

Tout en reconnaissant la nature technique de ce dernier argument, le Tribunal accepte qu'une rectification peut être accordée même si l'appelant ne paie pas dans les 60 jours. À titre de client privilégié, les ventes effectuées à l'appelant ouvriraient droit à l'escompte si elles avaient lieu aux États-Unis. Quant à savoir si, théoriquement, l'appelant profiterait de l'escompte en effectuant un paiement hâtif, c'est une autre histoire. Comme les ventes effectuées à l'appelant n'ont pas eu lieu aux États-Unis, il est compréhensible que celui-ci n'ait pas fait de paiement hâtif. Rien ne l'y incitait. En fait, on peut soutenir qu'aucune personne

15. Témoignage de M. Davis, *Transcription de la session publique*, le 19 avril 1996 à la p. 40.

16. *Supra* note 5.

d'affaires avisée aurait, dans les mêmes circonstances, payé avant 90 jours comme cela est requis. S'il en est bien ainsi, aucune entreprise canadienne gérée avec prudence ne pourrait jamais avoir droit à une telle rectification de la valeur normale, selon l'interprétation que l'intimé donne de cette disposition.

Pour ce qui est du montant de la rectification à apporter, le Tribunal estime qu'une approche raisonnable consisterait à accorder l'escompte moyen dont bénéficient les 10 premiers clients privilégiés de Specialized des États-Unis, qualifiés par M. Davis de «commerçants du président». Ces renseignements sont faciles à trouver dans la pièce A-1 (protégée), à l'onglet 2.

En ce qui a trait à une rectification accordée aux termes de l'alinéa 5d) du Règlement en raison de la différence des coûts de la responsabilité du fait du produit, le Tribunal ne peut pas accepter que l'expression «conditions de vente» signifie «modalités de vente» selon l'interprétation qu'en a donné l'intimé. Pour en arriver à cette conclusion, le Tribunal souligne que l'article 15 de la LMSI permet une rectification du prix des marchandises similaires «réalisée selon les modalités et dans les circonstances prévues par règlement, [ayant] pour objet de traduire [...] les différences existant notamment en matière de conditions de vente». Il apparaît clairement au Tribunal que la version anglaise de l'article 15 de la LMSI [*«in the prescribed manner and circumstances to reflect the differences in terms and conditions of sale»*] a établi une distinction entre les expressions «*terms of sale*» et «*conditions of sale*», cette dernière désignant sans aucun doute en anglais quelque chose différant de la première.

L'avocat de l'appelant a soutenu que le sens de ces dispositions doit être interprété à la lumière du droit international qu'elles mettent en œuvre¹⁷. À cet égard, l'avocat a invoqué le paragraphe 4 de l'article 2 de l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994*¹⁸ de l'Organisation mondiale du commerce selon lequel «[i]l sera dûment tenu compte dans chaque cas, selon ses particularités, des différences affectant la comparabilité des prix, y compris des différences dans les conditions de vente [expression qui est rendue en anglais par “*conditions and terms of sale*”]». Le Tribunal conclut que cette disposition appuie sa conclusion selon laquelle les deux expressions sont différentes et ont des sens différents.

Le Tribunal estime que l'expression anglaise «*conditions of sale*» doit être interprétée comme signifiant «modalités de vente». À cet égard, il est d'accord avec le membre Bertrand qui, dans les motifs distincts présentés dans l'affaire *Madison*, expliquant son désaccord partiel, a déclaré :

L'expression «conditions de vente» devrait avoir le sens large de «modalités de vente», ce qui, à mon avis, correspond davantage à l'objet de la [LMSI] et du Règlement et traite, par conséquent, des différentes circonstances entourant les ventes selon qu'elles s'effectuent sur le marché intérieur ou sur celui des exportations¹⁹.

Pour le membre Bertrand, la question essentielle était de savoir si ces différences «se tradui[raient]» par une différence au niveau des prix selon les dispositions de l'article 5 du Règlement.

17. *Seaboard Lumber Sales Company Ltd. c. Sa majesté la Reine*, [1995] 3 C.F. 113 (C.A.), conf. [1994] 2 C.F. 647 (1^{re} inst.), inf. *Seaboard Lumber Sales Company Limited c. Le ministre du Revenu national*, Tribunal canadien du commerce extérieur, appel n° AP-91-007, le 8 septembre 1992.

18. Signé à Marrakech le 15 avril 1994.

19. *Supra* note 10 à la p. 21.

Le Tribunal est convaincu que le coût de la responsabilité du fait du produit est un coût lié à la vente de bicyclettes. À cet égard, le Tribunal renvoie à la pièce A-3 (protégée) qui illustre les tarifs applicables par tranche de 1 000 \$ de ventes pour déterminer le coût des primes d'assurance dans le cas des ventes aux États-Unis et au Canada. Les différences de tarifs entre les deux pays traduisent des différences au niveau du risque que comporte la vente sur ces deux marchés ou, du moins, la perception du risque que s'est faite l'assureur en s'appuyant sur des statistiques actuarielles. Comme l'a déclaré la majorité des membres dans l'affaire *Madison*, «seules les rectifications suffisamment liées aux ventes qui font l'objet de la requête sont admissibles²⁰». Le Tribunal estime que la rectification demandée en vue de traduire les différences des coûts associés à l'assurance responsabilité est suffisamment liée à la vente de marchandises similaires.

La question en litige, par conséquent, consiste à déterminer si la différence des coûts de la responsabilité du fait du produit, au Canada et aux États-Unis, se traduirait par une différence entre le prix des marchandises similaires et celui d'autres marchandises, si elles étaient vendues aux États-Unis et étaient identiques à tous égards aux marchandises vendues à l'appelant (y compris les conditions de vente). À cet égard, le Tribunal souligne que, dans son témoignage, M. Davis a déclaré que, si le prix des bicyclettes n'était pas rajusté à la hausse pour correspondre à la valeur normale de vente à l'appelant, la différence de coût de l'assurance responsabilité se refléterait dans une différence entre le prix des bicyclettes vendues au Canada et le prix de celles vendues aux États-Unis. Le Tribunal conclut que la différence des coûts de la responsabilité du fait du produit constitue une différence dans les conditions de vente qui se traduirait par une différence au niveau des prix.

Par conséquent, l'appel est admis en partie.

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.
Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay
Membre

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey
Membre

20. *Ibid.* à la p. 14.