



Ottawa, le mardi 25 mai 1993

Enquête n° : NQ-91-006 Renvoi de la décision

**TAPIS PRODUIT SUR MACHINE À TOUFFETER,
ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

RENOI DE LA DÉCISION - En vertu des pouvoirs que lui confère l'article 77.15 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le groupe spécial binational, dans le dossier n° CDA-92-1904-02 du Secrétariat canadien, a renvoyé, en partie, au Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) les conclusions que ce dernier a rendues dans l'enquête n° NQ-91-006. En premier lieu, le groupe spécial binational a renvoyé les conclusions du Tribunal selon lesquelles le dumping a causé et cause un préjudice sensible. Conformément aux modalités du renvoi, le groupe spécial binational a ordonné au Tribunal de déterminer si le dumping, à lui seul, a causé un préjudice sensible et de démontrer le fondement rationnel de cette conclusion au moyen d'une analyse détaillée comportant notamment les analyses particulières demandées par le groupe spécial binational. En second lieu, le groupe spécial binational a renvoyé au Tribunal les conclusions selon lesquelles le dumping est susceptible de causer un préjudice sensible et a ordonné au Tribunal de déterminer si le dumping, à lui seul, est susceptible de causer un préjudice sensible (et si cette conclusion est tributaire de l'existence d'un dumping comme cause d'un préjudice antérieur) et de démontrer le fondement rationnel de cette conclusion au moyen d'une analyse détaillée des éléments de preuve figurant au dossier.

DÉCISION SUR RENVOI: Le Tribunal canadien du commerce extérieur, conformément à l'article 77.16 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, conclut par les présentes que le dumping de certains tapis produits sur machine à touffeter, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, a causé et cause un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Il conclut également que le dumping des marchandises en question est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

John C. Coleman

John C. Coleman
Membre président

Michèle Blouin

Michèle Blouin
Membre

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger
Secrétaire

Enquête n° : NQ-91-006 Renvoi de la décision

Membres du Tribunal : John C. Coleman, membre président
 Michèle Blouin, membre
 Robert C. Coates, c.r., membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber

Gestionnaire de la recherche : John Gibberd

Agent de la recherche : Paule Couët

Économiste : Simon Glance

Préposé aux statistiques : Robert Larose

Avocat pour le Tribunal : Hugh J. Cheetham



Ottawa, le mardi 25 mai 1993

Enquête n° : NQ-91-006 Renvoi de la décision

EU ÉGARD au renvoi d'une décision aux termes de l'article 77.15 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ concernant le :

**TAPIS PRODUIT SUR MACHINE À TOUFFETER,
ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : JOHN C. COLEMAN, membre président
MICHÈLE BLOUIN, membre
ROBERT C. COATES, c.r., membre

DÉCISION SUR RENVOI

La présente décision sur renvoi a été prise conformément à la décision rendue par le groupe spécial binational (le groupe spécial) dans le cadre de son examen (CDA-92-1904-02)² des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) dans l'enquête n° NQ-91-006³. Le Tribunal avait conclu que le dumping de certains tapis produits sur machine à touffeter, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique, à l'exclusion de certaines marchandises particulières comme certains rebuts de tapis, les restes de marchandises de première qualité et les tapis fabriqués sur commande, avait causé, causait et était susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Le groupe spécial a confirmé les conclusions du Tribunal, sauf pour ce qui est de deux questions qu'il a renvoyées au Tribunal, avec des directives. En premier lieu, le groupe spécial a renvoyé la décision du Tribunal selon laquelle le dumping avait causé et causait un préjudice sensible, et a ordonné au Tribunal d'établir si le dumping, à lui seul, avait causé un préjudice sensible et de démontrer le fondement rationnel de cette conclusion au moyen d'une analyse détaillée comportant notamment, mais non exclusivement, chacun des éléments suivants :

1. Une analyse détaillée des clients, dont le nombre varie entre 30 et 32, au sujet desquels des allégations de pertes de ventes ont été mentionnées dans les mémoires consécutifs à l'audience présentés au groupe spécial par le Tribunal et l'Institut canadien du tapis, y compris une analyse établissant s'ils sont quantitativement (par volume) ou qualitativement importants, et indiquant la mesure dans laquelle, si mesure il y a, ils étayaient raisonnablement les conclusions à l'existence d'un lien de causalité;

1. L.R.C. (1985), ch. S-15.

2. *Tapis produit sur machine à touffeter, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique* (préjudice), groupe spécial binational formé en vertu de l'article 1904, «Avis et ordonnance du groupe spécial», le 7 avril 1993.

3. *Tapis produit sur machine à touffeter, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, enquête n° NQ-91-006, «Conclusions» et «Exposé des Motifs», les 21 avril et 6 mai 1992, respectivement.

2. Une analyse détaillée de l'étude de prix effectuée par le Tribunal et figurant dans le CST, vol. 4, *Public Staff Report*, pp. 1.46 à 1.48, et CST, vol. 6, *Confidential Staff Report*, pp. 66 à 77, et de la mesure dans laquelle, si mesure il y a, cette étude étaye raisonnablement les conclusions à l'existence d'un lien de causalité. À cet égard, le Tribunal devrait analyser : 1) le lien existant entre les marges et volumes de dumping constatés par le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise (le Sous-ministre) et les fluctuations de prix mises au jour dans l'étude du Tribunal; et 2) le lien entre d'autres éléments non liés au dumping (influant et n'influant pas sur les prix) pris collectivement et ces fluctuations de prix, ou pertes de ventes, ou modifications de parts du marché, ou tous ces facteurs;
3. Une analyse détaillée de la constatation par le Tribunal d'une baisse de 0,13 \$ du prix national moyen par mètre carré pendant l'année 1991, baisse qui est indiquée dans le CST, vol. 4, *Public Staff Report*, p. 1.214.82, et de la mesure dans laquelle, si mesure il y a, cette baisse étaye raisonnablement les conclusions à l'existence d'un lien de causalité.

Le groupe spécial a aussi renvoyé au Tribunal ses conclusions selon lesquelles le dumping est susceptible de causer un préjudice sensible et a ordonné au Tribunal de déterminer si le dumping, à lui seul, est susceptible de causer un préjudice sensible (et si cette conclusion est tributaire de l'existence d'un dumping comme cause d'un préjudice antérieur) et de démontrer le fondement rationnel de cette conclusion au moyen d'une analyse détaillée des éléments de preuve figurant au dossier.

MOTIFS

Le Tribunal considère que la question centrale dans le présent renvoi est que le groupe spécial estime que le Tribunal n'a pas démontré que le dumping, à lui seul, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible parce qu'il n'a pas présenté «une analyse rationnelle des prix nationaux, des prix des importations, du fossé qui, dans ce secteur d'activité, inciterait les acheteurs à changer de fabricant (si le prix national n'était pas réduit) ainsi que de la façon dont le dumping et d'autres facteurs influant sur les prix étaient liés à tout fossé de cette nature⁴». Afin de répondre aux préoccupations du groupe spécial sur ce point, le Tribunal a revu le dossier et y a repéré des renseignements sur les prix susceptibles de jeter de la lumière sur cette question, et a procédé à une analyse supplémentaire de ces renseignements. En particulier, le Tribunal s'est d'abord employé à analyser et à interpréter les renseignements au dossier relativement à l'examen des prix effectué par le Tribunal, que le groupe spécial mentionne au point 2 du renvoi⁵. Le Tribunal examine ensuite les autres points soulevés dans le renvoi.

ANALYSE DES PRIX

Le Tribunal fait remarquer que son examen des prix, auquel s'est référé le groupe spécial, était fondé sur les réponses données dans un questionnaire du Tribunal qui a

4. *Supra*, note 2 à 40.

5. CST, vol. 4, *Public Staff Report* aux pp. 1.46-1.58, et CST, vol. 6, *Confidential Staff Report* aux pp. 66-77.

demandé aux producteurs nationaux et aux importateurs d'énumérer les volumes et les valeurs de leurs ventes pour chacun de leurs 10 plus importants clients au cours de la période allant de 1990 à 1991. L'objet de cet examen était de donner une idée générale des mouvements relatifs des prix américains et canadiens pendant la période observée. Comme l'a signalé le groupe spécial, l'examen a démontré que les prix à l'importation moyens étaient plus bas que les prix intérieurs moyens, en 1990 et 1991.

Les données sur les prix regroupées figurant dans l'examen initial reflétaient une gamme variée de genres et de qualités de tapis produits par de nombreux fabricants américains et canadiens qui utilisent différentes stratégies de commercialisation et, dans certains cas, qui ont des efficacités d'exploitation et des structures de coûts tout à fait différentes. En se penchant de nouveau sur cet examen des prix dans le cadre du présent renvoi, le Tribunal considère qu'une comparaison révélatrice des fluctuations de prix réels des tapis importés et canadiens peut être effectuée à partir des mêmes données, en se concentrant sur certaines sociétés qui sont comparables, plutôt que sur toute la gamme des sociétés prises en compte dans l'examen initial. À cette fin, conformément aux directives du groupe spécial, le Tribunal a procédé à une analyse détaillée des prix, qu'il a fondée sur un sous-ensemble des renseignements contenus dans l'examen initial des prix. Ce sous-ensemble porte principalement sur les ventes aux 10 plus importants clients de 2 exportateurs et de 4 producteurs nationaux⁶.

Les deux exportateurs choisis ont été Shaw Industries, Inc. (Shaw) et Queen Carpet (Queen)⁷. Pendant la période observée, ils ont été la principale source d'exportations des États-Unis vers le Canada, représentant 16 p. 100 du total des importations au Canada en 1990 et 23 p. 100 en 1991⁸. Ces deux entreprises ont aussi été la cible première des allégations de l'industrie nationale concernant les ventes perdues, l'érosion et la compression des prix sous l'effet du dumping. Selon les éléments de preuve produits lors de l'audience du Tribunal, ces deux exportateurs comptaient parmi les producteurs américains les plus efficaces, et ils offraient l'un comme l'autre une gamme de produits servant la plupart des principaux segments du marché canadien du tapis.

Les quatre entreprises canadiennes choisies ont été Peerless Carpet Corporation (Peerless), Kraus Carpet Mills Ltd. (Kraus), Richmond Carpet Mills (Richmond) et Tapis Venture Ltée (Venture). Ensemble, elles représentaient près de 49 p. 100 du total des ventes à partir de la production canadienne en 1990, et 55 p. 100 en 1991. Les éléments de preuve produits lors de l'audience ont révélé que ces quatre entreprises étaient au nombre des producteurs canadiens les plus stables et les plus efficaces. De fait, les avocats de Shaw et de Queen ont présenté un plaidoyer précis en ce sens et invité le Tribunal à examiner les tendances concernant ces quatre entreprises. Les éléments de preuve ont aussi montré que ces quatre producteurs servaient la plupart des principaux segments du marché canadien du tapis.

-
6. Bien que le Tribunal, dans son questionnaire, demandait aux répondants d'indiquer leurs 10 plus importants clients, Tapis Venture Ltée n'en a indiqué que 8 et Peerless Carpet Corporation en a donné 20. Dans chaque cas, tous les renseignements fournis dans la réponse à la question ont été utilisés dans l'étude des prix.
 7. Shaw et Queen sont aussi des importateurs non résidents.
 8. Pendant la période d'enquête du Sous-ministre, de janvier à mars 1991, les exportations de Shaw et de Queen ont représenté environ 30 p. 100 des exportations totales examinées par Revenu Canada.

Au total, les ventes au Canada des six entreprises mentionnées dans cette comparaison détaillée des prix représentaient quelque 43 p. 100 de l'ensemble du marché apparent canadien du tapis en 1991. Les ventes des six entreprises à leurs dix plus importants clients respectifs représentaient quelque 18 p. 100 du marché canadien du tapis en 1991. Ainsi, la portée de l'analyse des prix est considérable pour ce qui est de l'étendue du marché visé.

Les résultats de cette analyse des prix sont présentés aux tableaux 1 et 2 ci-après. Comme l'indique le tableau 1, les prix intérieurs moyens et les prix à l'importation moyens ont baissé entre 1990 et 1991. En outre, en 1990, les prix à l'importation moyens étaient inférieurs aux prix intérieurs moyens de 0,43 \$. Cette différence de prix qui favorisait les importations en provenance des États-Unis est demeurée relativement constante en 1991, malgré le recul des prix américains entre 1990 et 1991, parce que les prix canadiens ont subi une baisse presque identique à celle des prix à l'importation au cours de cette période.

Tableau 1			
COMPARAISON DES PRIX INTÉRIEURS ET DES PRIX À L'IMPORTATION MOYENS DU TAPIS			
(quatre producteurs nationaux, deux plus grands importateurs, dix plus importants clients)			
	<u>1990</u>		<u>1991</u>
	(\$/m ²)		(\$/m ²)
Prix intérieurs	9,77		9,39
Prix à l'importation	<u>9,34</u>		<u>8,98</u>
Écart (prix intérieurs - prix à l'importation)	0,43		0,41

Le Tribunal fait remarquer que les prix intérieurs⁹ et les prix à l'importation¹⁰ qui figurent au tableau 1 sont les prix de vente moyens réels sur le marché qui comprennent tous les effets de prix imputables à des facteurs comme la récession, la réduction des tarifs douaniers et les mouvements du cours de change. Les prix reflètent aussi, bien sûr, les effets du dumping. Pour évaluer l'importance du dumping par rapport à ces autres facteurs influant sur les prix, une valeur unitaire moyenne en dollars pour le dumping (la valeur du dumping) a été estimée en fonction des prix moyens pour Shaw et Queen selon le tableau 1. En premier lieu, les prix présentés au tableau 1 ont été ramenés à leur valeur F.A.B. Dalton (Georgie). Les valeurs de dumping ont ensuite été calculées à l'aide de ces prix F.A.B. et les marges de dumping moyennes pondérées

9. Les prix intérieurs indiqués sont des prix moyens pondérés. Pour établir un prix moyen pondéré combiné pour une année donnée, le prix de vente moyen de chaque entreprise a été pondéré pour indiquer sa part du total combiné des ventes des quatre entreprises à partir de la production intérieure de cette année-là.
10. Un prix moyen pondéré combiné a été calculé pour Shaw et Queen à l'aide d'une méthode analogue à celle utilisée pour les producteurs intérieurs.

pour Shaw et Queen, établies par le Sous-ministre dans sa décision définitive, ont été ramenées à la baisse de manière à refléter le volume de marchandises non sous-évaluées exportées au Canada par ces producteurs. Le résultat a été une valeur moyenne du dumping pondérée de 0,33 \$/m² et 0,35 \$/m², en 1990 et 1991, respectivement, comme l'indique le tableau 2.

Pour estimer la valeur en dollars des facteurs influant sur les prix non liés au dumping, l'analyse a éliminé les effets du dumping des prix moyens réels des importations au tableau 1 en les convertissant à leurs valeurs «normalisées» non sous-évaluées, conformément au tableau 2. La baisse de ces prix à l'importation «normalisés» non sous-évalués entre 1990 et 1991 reflète alors l'influence combinée de tous les facteurs influant sur les prix autres que le dumping. Comme le tableau 2 permet de le conclure, cette baisse est de 0,34 \$/m².

Tableau 2		
COMPARAISON DES PRIX INTÉRIEURS ET DES PRIX À L'IMPORTATION MOYENS		
	<u>1990</u> (\$/m ²)	<u>1991</u> (\$/m ²)
Prix à l'importation		
Prix réel	9,34	8,98
Valeur de dumping (pondérée)	<u>0,33</u>	<u>0,35</u>
Prix «normalisé» non sous-évalué	9,67	9,33
Prix intérieur	<u>9,77</u>	<u>9,39</u>
Écart entre le prix à l'importation non sous-évalué et le prix intérieur	-0,10	-0,06

Les principaux points révélés par cette analyse des prix sont les suivants :

- Le dumping explique de 75 p. 100 à 85 p. 100 de l'écart entre les prix à l'importation et les prix intérieurs moyens réels, en 1990 et 1991.
- L'effet du dumping seul sur les prix à l'importation moyens (c.-à-d. baisses de 0,33 \$/m² à 0,35 \$/m²) a été aussi grand que l'effet de tous les autres facteurs combinés influant sur les prix entre 1990 et 1991 (c.-à-d. baisses moyennes de 0,34 \$/m²).
- Les prix canadiens ont diminué entre 1990 et 1991 d'un montant (0,38 \$/m²) qui est plus que suffisant pour compenser les effets concurrentiels des facteurs influant sur les prix non liés au dumping. Cependant, malgré cette révision des prix canadiens, il restait un écart résiduel, expliqué dans une large mesure par la marge de dumping.

La principale conclusion que le Tribunal tire de l'analyse qui précède est que les prix canadiens et les prix des importations américaines étaient étroitement concurrentiels au cours de la période observée, particulièrement si les effets du dumping ne sont pas pris en compte. La question suivante à examiner consiste à déterminer l'influence de la différence de prix imputable au dumping dans la décision des Canadiens de préférer les fournisseurs américains aux fournisseurs nationaux pour une partie de leurs achats. À cet égard, le Tribunal a entendu divers témoins dire que, dans les secteurs à volumes élevés des marchés résidentiel et commercial, le tapis est de plus en plus perçu comme un produit de base qui se vend presque exclusivement en fonction du prix. Cela signifie que de petites différences de prix peuvent entraîner d'importants changements des sources d'approvisionnement. L'existence de cette tendance à percevoir le tapis comme un produit de base a été corroborée par des éléments de preuve produits lors de l'audience, selon lesquels, dans plusieurs cas, l'industrie nationale était de plus en plus incapable d'exiger un prix supérieur approprié pour le produit national de poids et de qualité supérieurs comparativement au produit américain de poids inférieur. Dans certains cas, elle a été obligée de vendre des tapis de qualité supérieure à des prix de marché baissier pour soutenir la concurrence des tapis de qualité inférieure importés, ce qui indique la grande substituabilité des différentes qualités de tapis et de la tendance du marché à acheter en fonction du prix.

En outre, les éléments de preuve versés au dossier montrent qu'en 1990 et 1991, le marché canadien du tapis passait par une profonde récession. De fait, 1991 a été l'une des pires années depuis le début des années 80 pour les ventes de tapis au Canada, ce qui a donné encore plus d'importance aux prix inférieurs à la normale pratiqués sur le marché. En outre, les prix inférieurs à la normale imputables au dumping de la part des exportateurs américains au niveau du grossiste, du distributeur et du détaillant seraient amplifiés par les majorations commerciales normales à mesure que les marchandises sont acheminées vers le consommateur final.

Les témoins qui ont comparu devant le Tribunal ont affirmé que les consommateurs sont très préoccupés par les prix. Cette préoccupation des consommateurs a été corroborée, comme l'a indiqué le Tribunal dans son exposé des motifs, par une enquête sur le comportement des ménages en matière d'achats de tapis, dont les résultats ont été présentés en preuve par les avocats et les procureurs des exportateurs américains¹¹. Selon cette enquête, la plupart des consommateurs n'ont acheté du tapis qu'«en solde». Bien que l'enquête ait examiné le comportement des acheteurs américains en 1990, ses conclusions sembleraient s'appliquer également au comportement des consommateurs canadiens, surtout dans la conjoncture récessionniste de 1991. Face à ce comportement des consommateurs et au rétrécissement des marchés, il est évident que tous les intervenants dans le processus d'approvisionnement, à partir des fabricants, auraient été sensibles à toute différence de prix, même minime, entre eux-mêmes et leurs concurrents.

Enfin, le Tribunal note que les effets estimés du dumping sur le prix, comme il l'indique plus haut, sont modérés. Le Sous-ministre a établi que les marges de dumping et les pourcentages de dumping pratiqués par Shaw et Queen étaient parmi les plus faibles pour tous les exportateurs des États-Unis. Quelque 59 autres exportateurs américains ont expédié des marchandises au Canada pendant la période observée, et des marges de dumping moyennes pondérées supérieures à celles de Shaw et de Queen, atteignant 33 p. 100 dans certains cas, ont été constatées pour la majorité d'entre eux.

11. CST, vol. 32, pièce B.B.B.-1, annexe 3 à la p. 3.

En outre, un grand nombre de ces autres producteurs américains n'étaient manifestement pas aussi importants ni aussi efficaces que Shaw et Queen. Tous ces producteurs américains faisaient concurrence à tous les producteurs canadiens. Le Tribunal croit qu'il est raisonnable d'en conclure que, dans bien des cas, les producteurs canadiens devaient composer avec des différences de prix et des marges de dumping nettement plus grandes que celles révélées dans cette analyse.

ANALYSE DU PRÉJUDICE

Le Tribunal a utilisé deux méthodes de rechange pour estimer les effets préjudiciables du dumping sur les quatre entreprises étudiées et, par extrapolation, sur l'industrie nationale. La première permet d'estimer les pertes de recettes imputables seulement à l'érosion des prix. La seconde permet d'estimer les pertes de recettes imputables seulement aux pertes de part du marché.

Le Tribunal fait remarquer que les méthodes utilisées dans cette section visent à donner une idée générale de l'ampleur du préjudice subi par l'industrie nationale en raison des effets du dumping sur les prix intérieurs et les parts du marché. Dans la première méthode décrite plus haut, il est supposé que l'industrie aurait pu répercuter sur ses clients le montant intégral de la valeur moyenne du dumping. La deuxième méthode suppose que, compte tenu de la conjoncture récessionniste qui a caractérisé 1990 et 1991, de la compétitivité des prix canadiens et américains et de la propension des acheteurs à changer de fournisseurs en fonction du prix, une forte proportion des pertes de part du marché subies par les entreprises nationales ne se serait pas produite si le tapis américain n'avait pas été sous-évalué. De l'avis du Tribunal, les pertes de recettes et de bénéfices que révèlent les deux méthodes, et dont les détails sont présentés ci-dessous, sont tellement importantes que, même si des hypothèses différentes étaient utilisées et que les pertes indiquées aux tableaux 3 et 4 étaient réduites de moitié, le préjudice infligé par le dumping resterait sensible.

Érosion des prix

Cette méthode de l'estimation des effets de dumping suppose que les prix canadiens et les prix des importations américaines augmentent selon la valeur moyenne du dumping (unitaire), les parts du marché étant constantes. Les pertes de recettes sont ensuite estimées en multipliant le volume réel des ventes de l'industrie au cours d'une période donnée par la valeur moyenne du dumping (unitaire). Le résultat représente les recettes supplémentaires que l'industrie aurait pu toucher si les prix intérieurs avaient été majorés d'un montant égal à la valeur du dumping.

La fourchette possible des pertes de recettes (et des pertes de bénéfices nets qui en ont résulté) a été calculée, comme l'indique le tableau 3. Les estimations supérieures supposent que l'augmentation des prix du tapis ne réduirait pas la demande totale de tapis. Le Tribunal considère que les pertes de recettes dans la branche supérieure de la fourchette sont réalistes, car la demande totale de tapis est peu influencée par les variations de prix. La demande de tapis est plutôt tributaire des fluctuations des niveaux d'activité dans la construction et la rénovation résidentielles et commerciales. Néanmoins, les estimations de pertes de recettes dans la branche inférieure de la fourchette sont également fournies pour indiquer l'importance soutenue du préjudice selon différentes hypothèses de demande.

Comme l'indique le tableau 3, cette méthode donne des pertes de recettes brutes d'environ 5 millions de dollars à 9 millions de dollars en 1990, pour les quatre entreprises visées par l'analyse des prix. Ces pertes de recettes auraient eu un effet sensible sur les résultats nets des quatre entreprises. Plus particulièrement, en l'absence de dumping en 1990, les bénéfices nets avant impôt des entreprises en cause auraient augmenté d'environ 55 p. 100 à 65 p. 100. En 1991, des pertes nettes d'environ 8 millions de dollars auraient été épongées et remplacées par un léger bénéfice si les prix moyens avaient été plus élevés d'un montant égal à la valeur moyenne du dumping.

Tableau 3				
EFFETS ESTIMÉS DE L'ÉROSION DES PRIX				
(exercices -- millions \$)				
	Quatre entreprises		Industrie	
	1990	1991	1990	1991
Recettes effectives	256	258	510	409
Fourchette des pertes de recettes imputables à l'érosion des prix	5 à 9	4 à 9	8 à 16	6 à 14
Bénéfices nets réels	14	-8	-15	-20
Fourchette des pertes de bénéfices imputables à l'érosion des prix	8 à 9	8 à 9	14 à 16	12 à 14

Le tableau 3 indique également que, pour l'industrie, les réductions estimées des recettes brutes imputables au dumping variaient entre 8 millions de dollars et 16 millions de dollars en 1990 et entre 6 millions de dollars et 14 millions de dollars en 1991¹². Si ces pertes de recettes ne s'étaient pas produites, l'industrie aurait presque atteint le seuil de rentabilité pour ce qui est des bénéfices nets avant impôt de 1990, au lieu d'enregistrer une perte de bénéfices nets de 15 millions de dollars. En 1991, les pertes de bénéfices nets auraient diminué de plus de 60 p. 100 par rapport à la perte de 20 millions de dollars enregistrée. De l'avis du Tribunal, ces effets sur les recettes et les bénéfices sont préjudiciables.

12. Les pertes de recettes et de bénéfices estimées dans cette section pour l'industrie ont été calculées à partir de renseignements fournis par 13 entreprises nationales qui ont répondu au questionnaire du Tribunal, à savoir : Peerless; Kraus; Coronet Carpets Inc.; Les Tapis Harding; Venture; Soreltex International Inc.; National Carpet, a Division of NCM Carpet Mills Inc.; Richmond; Crossley Carpet Mills Limited; Sterling Carpet Manufacturing Ltd.; Summit Carpet Industries Ltd.; Matting Technology Corporation; et Burlington Canada Inc. Cinq autres entreprises nationales n'ont pas fourni suffisamment de renseignements pour être prises en compte dans les estimations de pertes de recettes et de bénéfices, à savoir : Barrymore; Ozite Canada (1981) Ltd.; Peeters Carpets Ltd.; Walker Mills; et Les Usines de Tapis St-Georges Inc.

Pertes de part du marché

Par contraste avec la méthode qui précède, la présente méthode de l'estimation des effets du dumping suppose que les producteurs canadiens n'auraient pas augmenté leurs prix, alors que les prix des importations américaines auraient augmenté suivant la valeur du dumping. Les producteurs canadiens auraient plutôt maintenu leurs prix constants, ce qui leur aurait permis de récupérer la part du marché que leur auraient coûté les importations sous-évaluées. Comme l'indique le tableau 4, les quatre entreprises visées par l'analyse de prix ont perdu 6 points de part du marché en 1990, et 2 points en 1991^{13,14}. Ces pertes de part du marché représentent des pertes de recettes pour les quatre entreprises visées par l'analyse de prix d'environ 46 millions de dollars et 15 millions de dollars, en 1990 et 1991, respectivement. Ces pertes de recettes brutes auraient représenté des pertes de bénéfices nets de l'ordre de 10 millions de dollars et de 2 millions de dollars, en 1990 et 1991, respectivement.

L'industrie nationale a perdu environ 14 et 12 points de part du marché, en 1990 et 1991, respectivement. Les pertes de recettes brutes totales pour l'industrie sont estimées à environ 100 millions de dollars pour 1990 et 80 millions de dollars pour 1991 (soit environ 16 p. 100 du total des ventes en 1990 et 1991). Ces pertes de recettes brutes auraient représenté des pertes de bénéfices nets d'environ 20 millions de dollars et 15 millions de dollars, en 1990 et 1991, respectivement, pour l'ensemble de l'industrie¹⁵.

-
13. Comme l'indiquait l'exposé des motifs, Peerless a acheté Barrymore en 1990, en espérant s'approprier la part du marché de cette dernière. Les changements de la part du marché de Peerless ont tenu compte de ce facteur. Les calculs de la part du marché de Richmond ont également tenu compte de ce producteur comme une entité distincte. Bien que Richmond soit une division d'exploitation de Gesco Industries Inc. (Gesco), qui a une autre grande division d'importation, G.H. Shnier Co., le Tribunal est convaincu, qu'aux fins de son analyse, les deux divisions sont exploitées indépendamment, comme l'ont attesté lors de l'audience des cadres supérieurs représentant Gesco. Enfin, comme le Tribunal l'a indiqué dans son exposé des motifs, il était convaincu que ni Peerless, ni Gesco, ni quelque autre producteur canadien n'a importé de marchandises américaines en vue de déplacer sa propre production intérieure. Par conséquent, les calculs de parts du marché utilisés dans cette section s'appuient uniquement sur les variations de parts du marché détenues par la production intérieure.
 14. Les pertes de part du marché en 1991 dont il est fait état dans cette section pour les quatre entreprises et pour l'ensemble de l'industrie reflètent des reculs par rapport aux parts du marché détenues en 1990. C'est une estimation prudente de la perte de part du marché puisque les quatre entreprises ainsi que l'ensemble de l'industrie ont perdu une importante part du marché entre 1989 et 1990. Si l'on prenait 1989, plutôt que 1990, comme année de base pour les pertes de part du marché de 1991, les quatre entreprises auraient perdu environ 8 points de part du marché plutôt que les 2 points utilisés pour les calculs dans cette section. Pour l'ensemble de l'industrie, la perte de part du marché aurait été de 26 points plutôt que de 12.
 15. Comme il est indiqué dans la note 12, cinq entreprises nationales n'ont pas fourni de données financières complètes en réponse au questionnaire du Tribunal. Pendant la période de l'analyse, chacune de ces entreprises, à l'exception de la société Les Usines de Tapis St-Georges Inc., a cessé ses opérations. Aux fins des calculs du tableau 4, les variations nettes des parts du marché pour ces cinq entreprises ont été attribuées aux autres producteurs nationaux.

Tableau 4				
ESTIMATION DES EFFETS DU DUMPING SUR LA PART DU MARCHÉ				
	Quatre entreprises		Industrie	
	1990	1991	1990	1991
Part réelle du marché (%)	36	34	73	61
Perte de part du marché par rapport à l'année précédente (%)	6	2	14	12
Recettes réelles (millions \$)	256	258	510	409
Perte de recettes imputable à la perte de part du marché (millions \$)	46	15	100	80
Bénéfices nets réels (millions \$)	14	-8	-15	-20
Perte de bénéfices imputable à la perte de part du marché (millions \$)	10	2	20	15

Autres facteurs influant et n'influant pas sur les prix

Dans son renvoi, le groupe spécial a demandé au Tribunal d'examiner le lien entre d'autres éléments non liés au dumping (influant et n'influant pas sur les prix) pris collectivement et les fluctuations de prix, ou les pertes de ventes, ou les modifications de parts du marché, ou tous ces facteurs. En ce qui concerne les facteurs influant sur les prix non liés au dumping, le Tribunal fait remarquer que les prix moyens des importations américaines ont diminué entre 1990 et 1991, conséquence, comme il a été mentionné plus haut, des effets de la récession, de la réduction des tarifs douaniers et des mouvements du cours de change. Cependant, il est évident que les prix canadiens sont demeurés raisonnablement compétitifs avec les prix des importations américaines en 1990 et 1991. Cela indique que les producteurs canadiens réagissaient et s'adaptaient aux prix fixés par leurs concurrents américains. Ces rajustements ont eu tendance à neutraliser tout avantage conféré par les facteurs influant sur les prix et les coûts non liés au dumping, mais ils n'ont pas été suffisants pour compenser les prix américains inférieurs à la normale dus au dumping.

Le Tribunal fait remarquer que, dans son exposé des motifs, il a traité de la mesure dans laquelle divers facteurs n'influant pas sur les prix ont pu conférer des avantages aux importations en provenance des États-Unis. Au moment de réexaminer cette question, il importe d'abord de préciser qu'il y a presque toujours d'autres facteurs en jeu, outre le dumping, qui peuvent aussi causer un préjudice, dans une certaine mesure, à la production canadienne. La Cour d'appel fédérale a fait remarquer, dans

l'affaire *Sacilor Aciéries*¹⁶, que c'est une question de «bon sens». En effet, la Cour a déclaré que :

*L'efficacité, la qualité, le contrôle des coûts, les aptitudes de commercialisation, l'exactitude des prévisions de même que la chance et une foule d'autres facteurs nous viennent à l'esprit. C'est à un tribunal formé d'experts et spécialisé tel le Tribunal anti-dumping que revient la tâche de soupeser ces différents facteurs et de décider de l'importance qu'il faut accorder à chacun*¹⁷.

Manifestement, la plupart de ces autres facteurs ne sont pas facilement quantifiables, si tant est qu'ils soient quantifiables. C'est au Tribunal qu'il incombe d'en évaluer l'importance en se fondant sur les éléments de preuve dont il est saisi.

Les éléments de preuve produits pendant l'audience qui ont trait à ces facteurs n'influent pas sur les prix consistent presque exclusivement en dépositions de témoins qui représentaient différents circuits de distribution. Suivant les directives du groupe spécial, le Tribunal a réexaminé le dossier administratif de ces témoignages. À la lumière de ce réexamen, le Tribunal confirme par les présentes les conclusions selon lesquelles ces facteurs n'influent pas sur les prix n'ont pas contribué de façon importante au préjudice subi par l'industrie nationale, même lorsque leur effet est considéré collectivement.

Le Tribunal a examiné l'hypothèse selon laquelle la réduction des tarifs douaniers aux termes de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*¹⁸ (l'ALÉ), combinée à d'autres changements de prix, a en quelque sorte augmenté l'importance des facteurs n'influant pas sur les prix après 1989. Le Tribunal ne trouve aucune donnée pour appuyer cette hypothèse. Bien au contraire, comme il a été mentionné plus haut, l'analyse de prix du Tribunal donne à penser que l'industrie nationale a réagi à la récession, aux réductions des tarifs douaniers aux termes de l'ALÉ et aux mouvements des cours du change en abaissant ses propres prix entre 1990 et 1991. Bien que des données sur les prix comparatives et détaillées ne soient pas disponibles pour 1989, il n'y a aucune raison de croire que l'industrie canadienne n'ait pas appliqué ce processus de rajustement des prix en 1989. De l'avis du Tribunal, ces rajustements de prix à la baisse auraient eu tendance à compenser les influences positives que l'ALÉ et d'autres facteurs influant sur les prix auraient pu avoir sur les facteurs n'influant pas sur les prix.

Clients perdus

Le groupe spécial a aussi ordonné au Tribunal de réexaminer les éléments de preuve concernant quelque 30 à 32 allégations de l'industrie au sujet de ventes perdues. Lors de ses délibérations après l'audience, il est apparu au Tribunal qu'une forte proportion des allégations de l'industrie au sujet des ventes perdues étaient incomplètes ou inexactes à certains égards. L'examen que le Tribunal a fait des allégations de ventes perdues a été en outre compliqué par le fait qu'un grand nombre des réponses des exportateurs américains à ces allégations, y compris les 32 mentionnées dans le renvoi, étaient étroitement limitées et finement circonscrites.

16. *Sacilor Aciéries c. Le Tribunal antidumping*, Cour d'appel fédérale, n° du greffe A-1806-83, le 27 juin 1985.

17. *Ibid.* à la p. 6.

18. *Recueil des traités du Canada*, 1989, n° 3 (R.T.C.), signé le 2 janvier 1988.

Le Tribunal fait remarquer que, quantitativement, ces clients, qui ont été mentionnés simplement pour illustrer les effets du dumping, ne représentaient pas un volume important. Ce qui est qualitativement important au sujet des 32 clients, c'est que pour la quasi-totalité d'entre eux, un type de dumping quelconque aurait été pratiqué par un ou plusieurs exportateurs américains. Cependant, l'analyse initiale du Tribunal et son analyse détaillée subséquente effectuée dans le cadre du présent renvoi indiquent que, même dans les cas où il y a eu aveu de dumping, les volumes de marchandises sous-évaluées et les marges de dumping en cause sont relativement négligeables.

Le Tribunal fait remarquer que les allégations de ventes perdues ont été l'un des nombreux facteurs pris en compte par le Tribunal dans son analyse du préjudice. En commentant cette question dans son exposé des motifs, le Tribunal a déclaré tout simplement qu'il était «convaincu que les renseignements de la décision définitive soutiennent les allégations de l'industrie selon lesquelles des ventes ont été faites à ces clients à prix de dumping, et qu'en conséquence, l'industrie a perdu des ventes et a dû réduire ses prix dans bien des cas¹⁹». Cependant, comme le signale le président du groupe spécial dans sa dissidence dans cette affaire, «le Tribunal n'a pas fait reposer sa décision sur les allégations particulières de ventes perdues formulées en guise d'éléments de preuve par l'industrie canadienne²⁰». Le Tribunal n'a rien à ajouter au sujet des allégations concernant les clients perdus.

Recul des prix unitaires moyens

Enfin, le groupe spécial a demandé au Tribunal d'évaluer et d'expliquer la pertinence, le cas échéant, d'un recul de 0,13 \$ des recettes unitaires moyennes de l'industrie entre 1990 et 1991, selon le rapport du personnel du Tribunal. Bien qu'il n'ait pas abordé cette question dans son exposé des motifs, le Tribunal l'a étudiée conformément à la demande du groupe spécial. Il constate que cette baisse de 0,13 \$ découle des valeurs unitaires lesquelles, par ailleurs, ont été calculées à partir des volumes et des valeurs de vente pour l'ensemble de l'industrie. Le tableau où elle apparaît dans le rapport du personnel du Tribunal avait pour objet d'indiquer les recettes, les coûts de production et les bénéfices pour l'ensemble de l'industrie, en chiffres unitaires, plutôt que les fluctuations de prix comme telles.

Les chiffres figurant dans l'analyse des prix dont il est fait état ici sont moins cumulatifs et, ainsi, plus aptes à donner une meilleure idée des fluctuations réelles de prix. Néanmoins, le Tribunal fait remarquer que la diminution de 0,13 \$ indiquée dans l'état des bénéfices unitaires va dans le même sens que la tendance des prix à la baisse révélée pour les quatre entreprises visées par l'analyse de prix, entre 1990 et 1991. Cependant, de l'avis du Tribunal, les valeurs contenues dans l'état des bénéfices unitaires, en elles-mêmes, ne révèlent rien de définitif sur les effets du dumping comparativement aux effets d'autres facteurs comme cause des reculs de prix.

PRÉJUDICE FUTUR

Le Tribunal confirme ses conclusions selon lesquelles le dumping est susceptible de causer un préjudice sensible. En plus des motifs invoqués dans ses conclusions, le Tribunal ajoute que, compte tenu de la compétitivité des prix du tapis aux États-Unis et

19. *Supra*, note 3 à la p. 28.

20. *Supra*, note 2 à la p. 115.

au Canada, il est clair que des droits antidumping doivent être imposés pour aider à contrebalancer l'avantage conféré par le dumping. Cet avantage a favorisé l'augmentation subite des importations américaines de tapis au Canada selon des volumes sans précédent, malgré des conditions de marché déprimées persistantes au Canada, surtout en 1990 et 1991.

Cette ruée vers le Nord des producteurs américains à des prix sous-évalués reflète, entre autres choses, la faiblesse de la demande aux États-Unis, la grande surcapacité de production de tapis aux États-Unis, ainsi que l'impératif de production dicté par la nécessité de faire tourner d'importantes usines américaines, comme celles qui appartiennent à Shaw et à Queen, 24 heures par jour pour maximiser l'efficacité d'exploitation. De l'avis du Tribunal, ces conditions persisteront probablement pendant un certain temps et créeront les conditions de base qui seront propices à la poursuite du dumping à l'avenir, à moins que des droits antidumping ne viennent imposer une discipline au niveau des prix.

Le Tribunal fait remarquer en outre que l'ALÉ a prévu une période de transition de 10 ans, à compter de 1989, au cours de laquelle l'industrie canadienne pourrait graduellement s'ajuster à des tarifs douaniers plus bas. De l'avis du Tribunal, l'effet du dumping continu aux niveaux établis par le Sous-ministre serait d'éliminer pour ainsi dire le reste de cette période de transition. Comme le Tribunal l'a fait remarquer dans son exposé des motifs, «le dumping a aussi réduit le temps requis par l'industrie canadienne pour effectuer les ajustements nécessaires afin de soutenir une concurrence efficace dans le contexte de libre-échange américain²¹».

Pour plus de certitude et conformément aux directives particulières du renvoi, le Tribunal considère que cette décision ne dépend pas uniquement de l'existence du dumping comme cause de préjudice passé, pour les motifs invoqués plus haut.

CONCLUSION

En dernier lieu, le Tribunal conclut dans cette décision sur renvoi que le dumping, à lui seul, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada des marchandises en question.

John C. Coleman

John C. Coleman
Membre président

Michèle Blouin

Michèle Blouin
Membre

Robert C. Coates, c.r.

Robert C. Coates, c.r.
Membre

21. *Supra*, note 3 à la p. 27.