



Ottawa, le mercredi 20 janvier 1993

Enquête n° : NQ-92-004

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

**PLACOPLÂTRE ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

**CONCLUSIONS**

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 22 septembre 1992 et d'une décision définitive de dumping datée du 14 décembre 1992 rendues par le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise, concernant l'importation au Canada du placoplâtre, principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada du placoplâtre (ci-après désigné plaque de plâtre conformément à la norme CAN/CSA-A82.27-M91 de l'ACNOR), principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, à l'exception des :

- i) plaques de plâtre à surface en relief;
- ii) plaques de plâtre à rives biseautées d'une épaisseur de 5/8 po et d'une largeur de 23 po, de 24 po, de 29 po ou de 30 po;
- iii) plaques de plâtre à rives équerries de type uni ou à revêtement de vinyle d'une épaisseur de 3/8 po ou de 5/16 po.

Kathleen E. Macmillan  
Kathleen E. Macmillan  
Membre président

Sidney A. Fraleigh  
Sidney A. Fraleigh  
Membre

Michèle Blouin  
Michèle Blouin  
Membre

Michel P. Granger  
Michel P. Granger  
Secrétaire

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

**Enquête n° : NQ-92-004**

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 14 au 18 décembre 1992  
  
Date des conclusions : Le 20 janvier 1993  
  
Membres du Tribunal : Kathleen E. Macmillan, membre président  
Sidney A. Fraleigh, membre  
Michèle Blouin, membre  
  
Directeur de la recherche : Selik Shainfarber  
Gestionnaire de la recherche : Richard Cossette  
Agent de la recherche : Doug Allen  
  
Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber  
  
Avocat pour le Tribunal : Gilles B. Legault  
  
Agent à l'inscription  
et à la distribution : Pierrette Hébert

**Participants :**

Riyaz Dattu  
Brian Pel  
David I.W. Hamer  
pour CGC Inc.

Lawson A.W. Hunter, c.r.  
Nick J. Schultz  
Paul K. Lepsoe  
pour Domtar Inc.

Denis Gascon  
Simon V. Potter  
pour Les Industries Westroc Limitée

**(parties plaignantes)**

Peter A. Magnus  
James H. Smellie  
pour National Gypsum Company  
(Gold Bond Building Products)

J. Christopher Thomas  
Greg A. Tereposky  
Thomas M. Boddez  
pour James Hardie Gypsum (U.S.A.) Inc.

Richard A. Wagner  
pour Georgia-Pacific Corporation

pour Paul D. Burns  
United States Gypsum Company

Frank Guy  
Directeur général  
Pittcon Industries

Harry W. Jeffries  
Président  
Howard L. Brenhouse  
Vice-président  
Industries Okaply Ltée

Bert Kilbride  
Président  
CanRay Incorporated

**(importateurs-exportateurs)**



Ottawa, le jeudi 4 février 1993

Enquête n° : NQ-92-004

## PLACOPLÂTRE ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

*Loi sur les mesures spéciales d'importation* - Déterminer si le dumping des marchandises susmentionnées a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

**DÉCISION** : Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada du placoplâtre (ci-après désigné plaque de plâtre conformément à la norme CAN/CSA-A82.27-M91 de l'ACNOR), principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, à l'exception des :

- i) plaques de plâtre à surface en relief;
- ii) plaques de plâtre à rives biseautées d'une épaisseur de 5/8 po et d'une largeur de 23 po, de 24 po, de 29 po ou de 30 po;
- iii) plaques de plâtre à rives équerries de type uni ou à revêtement de vinyle d'une épaisseur de 3/8 po ou de 5/16 po.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)  
Dates de l'audience : Du 14 au 18 décembre 1992

Date des conclusions : Le 20 janvier 1993  
Date des motifs : Le 4 février 1993

Membres du Tribunal : Kathleen E. Macmillan, membre président  
Sidney A. Fraleigh, membre  
Michèle Blouin, membre

Directeur de la recherche : Selik Shainfarber  
Gestionnaire de la recherche : Richard Cossette  
Agent de la recherche : Doug Allen

Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber

Avocat pour le Tribunal : Gilles B. Legault

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

**Participants :**

David I.W. Hamer  
Riyaz Dattu  
Brian Pel  
pour CGC Inc.

Lawson A.W. Hunter, c.r.  
Nick J. Schultz  
Paul K. Lepsoe  
pour Domtar Inc.

Denis Gascon  
Simon V. Potter  
pour Les Industries Westroc Limitée

**(parties plaignantes)**

Peter A. Magnus  
James H. Smellie  
pour National Gypsum Company  
(Gold Bond Building Products)

J. Christopher Thomas  
Greg A. Tereposky  
Thomas M. Boddez  
pour James Hardie Gypsum (Washington) Inc.

Richard Wagner  
pour Georgia-Pacific Corporation

Paul D. Burns  
pour United States Gypsum Company

Frank Guy  
Directeur général  
Pittcon Industries

Harry W. Jeffries  
Président  
Howard L. Brenhouse  
Vice-président  
Industries Okaply Ltée

Bert Kilbride  
Président  
CanRay Incorporated

**(importateurs-exportateurs)**

**Témoins :**

Peter Russell Andersen, M.A. Ph.D  
Andersen Economic Research Ltd.

Rolan B. Horn  
Vice-président et Directeur général  
CGC Inc.

D.R. Lowes  
Directeur des finances  
CGC Inc.

Michael Adams, C.A.  
Administration  
Gypse Domtar

Peter S. Walton  
Gestion des affaires  
Service commercial de  
l'Ontario et de l'Atlantique  
Gypse Domtar

Rég. D. Macleod  
Vente et fabrication  
Atlantique Canada  
Gypse Domtar

Jacques Corbeil  
Directeur des ventes  
Région du Québec  
Gypse Domtar

Larry G. Farmer  
Directeur de secteur des ventes  
Les Industries Westroc Limitée

Rika Simmons  
Directeur de secteur des ventes  
Les Industries Westroc Limitée

Guy W. Trudel  
Représentant  
Les Industries Westroc Limitée

Barrie J. Sali  
Président et directeur général  
Tim-BR-Marts Ltd.

John M. Duncanson  
Président  
Duncanson Investment Research Inc.

J.C. MacKay  
Directeur des comptes nationaux  
CGC Inc.

J.B. (Jim) Holmes  
Vice-président et Directeur général  
Builders Supplies Limited

Richard A. Killips  
Gestion des produits  
Gypse Domtar

Kenneth (Ken) S. Sims  
Commercialisation et prospection de la  
clientèle  
Amérique du Nord  
Gypse Domtar

E.L. Rack  
Coordonnateur des ventes  
Ontario  
Gypse Domtar

Brent R. Thomson  
Vice-président  
Finance et trésorerie  
Les Industries Westroc Limitée

David J. Hull  
Directeur des ventes  
Colombie-Britannique  
Les Industries Westroc Limitée

Keith C. Campbell, C.A.  
Contrôleur  
Les Industries Westroc Limitée

Daniel Lamarre  
Gérant des ventes  
Les Industries Westroc Limitée

A.E. «Al» Burgess  
Directeur  
Administration des prix  
Gold Bond Building Products

Ross W. Ainsworth  
Représentant de commerce  
Ventes canadiennes  
National Gypsum Canada

Harry Jeffries  
Président  
Industries Okaply Ltée

Howard L. Brenhouse  
Vice-président  
Industries Okaply Ltée

Frank Guy  
Directeur général  
Pittcon Industries

D.G. McFetridge  
Professeur d'économie  
Université Carleton

Garry Nelson  
Directeur général  
BYCO Inc.

Roy D. Wemyss  
Vice-président directeur  
Prospection de la clientèle  
James Hardie Industries (U.S.A.) Inc.

Bert Kilbride  
Président  
CanRay Incorporated

Adresser toutes les communications au :

Secrétaire  
Tribunal canadien du commerce extérieur  
20<sup>e</sup> étage  
Immeuble Journal sud  
365, avenue Laurier ouest  
Ottawa (Ontario)  
K1A 0G7



Ottawa, le jeudi 4 février 1993

Enquête n° : NQ-92-004

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

## **PLACOPLÂTRE ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : KATHLEEN E. MACMILLAN, membre président  
SIDNEY A. FRALEIGH, membre  
MICHÈLE BLOUIN, membre

### **EXPOSÉ DES MOTIFS**

#### **DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE**

Conformément aux dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*<sup>1</sup> (la LMSI), le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête après que le sous-ministre du Revenu national pour les douanes et l'accise (le Sous-ministre) eut rendu une décision provisoire de dumping datée du 22 septembre 1992, concernant l'importation au Canada du placoplâtre, principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique. Une décision définitive de dumping concernant les marchandises en question a été rendue le 14 décembre 1992.

Les avis de décisions provisoire et définitive de dumping ont paru dans la Partie I de la *Gazette du Canada* du 3 octobre et du 26 décembre 1992 respectivement. L'avis d'ouverture d'enquête publié par le Tribunal a été rendu public le 25 septembre 1992 et a paru dans la Partie I de la *Gazette du Canada* du 3 octobre 1992.

Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux producteurs et aux importateurs canadiens des marchandises en question dans le but de recueillir des renseignements sur la production, la situation financière, les prix, les importations et le marché, ainsi que d'autres précisions, relativement à la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 1989 au 31 août 1992. À partir des réponses aux questionnaires et d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience portant sur la période considérée.

Le dossier de cette enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, parmi lesquelles les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties lors de l'audience, ainsi que la transcription de toutes les délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties, mais seuls les avocats indépendants qui avaient remis un acte d'engagement ont eu accès aux pièces protégées.

---

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



Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) à compter du 14 décembre 1992. Les parties plaignantes, CGC Inc., Domtar Inc. et Les Industries Westroc Ltée étaient représentées à l'audience par des avocats. Quatre exportateurs étaient également représentés par des avocats.

Le 20 janvier 1993, le Tribunal a rendu des conclusions selon lesquelles le dumping au Canada du placoplâtre (ci-après désigné plaque de plâtre conformément à la norme CAN/CSA-A82.27-M91 de l'ACNOR), principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production Canada de marchandises similaires, à l'exception des :

- i) plaques de plâtre à surface en relief;
- ii) plaques de plâtre à rives biseautées d'une épaisseur de 5/8 po et d'une largeur de 23 po, de 24 po, de 29 po ou de 30 po;
- iii) plaques de plâtre à rives équerries de type uni ou à revêtement de vinyle d'une épaisseur de 3/8 po ou de 5/16 po.

## **PRODUIT**

Le produit qui fait l'objet de la présente enquête est décrit par le Sous-ministre, dans la décision provisoire de dumping, comme étant du placoplâtre (plaques de plâtre), principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique.

Les plaques de plâtre sont utilisées depuis longtemps comme matériau de construction à des fins diverses, y compris la construction des murs intérieurs, de cloisons et de plafonds. Elles constituent un matériau de revêtement durable, économique, incombustible et facile à décorer. En outre, elles résistent très bien à la compression et ont une masse volumique relativement faible comparée à celle des autres produits de type ciment.

Les normes canadiennes relatives à ce produit répertorient neuf types de plaques de plâtre<sup>2</sup>. Les plaques de plâtre peuvent être de type standard, c'est-à-dire de type X (c.-à-d. ignifugé), ou de type à feuille métallique contrecollée au dos (c.-à-d. muni d'une feuille d'aluminium, de plomb ou d'un autre métal contrecollée à la surface). De tous ces produits, les plaques de parement sont de loin les plus importantes sous le rapport de la demande et de la production.

Les plaques de plâtre sont généralement d'une largeur standard de 4 pi, ou l'équivalent métrique, et présentent différentes longueurs. La longueur la plus fréquente est 8 pi. L'épaisseur varie de 1/4 de po à 1 po, l'épaisseur de 1/2 po étant de loin la plus courante. Les plaques de plâtre les plus épaisses sont généralement utilisées dans les

---

2. La norme nationale CAN/CSA-A82.27-M91 - Plaques de plâtre, décrit les types de plaques de plâtre suivants : plaque de parement en plâtre, plaque de plâtre à revêtement de vinyle, plaque de plâtre de support, plaque de plâtre hydrofuge, plaque de plâtre alvéolée, plaque de plâtre extérieure, plaque pour plâtre de revêtement, plaque de plâtre à enduire et plaque de plâtre pour soffite extérieur.

montages où il y a beaucoup de circulation et où l'absorption du bruit est un facteur important, ou encore lorsque les règlements sur la sécurité-incendie exigent une certaine épaisseur. De plus, les plaques de plâtre peuvent avoir des rives équerries, biseautées ou coniques.

Les plaques de plâtre standard de 1/2 po à rives biseautées sont les plus courantes, et représentent environ 75 p. 100 de toute la production canadienne. Les plaques de plâtre ignifugées de 5/8 po constituent le second type le plus courant, représentant environ 15 p. 100 de la production. Elles servent presque exclusivement dans des constructions commerciales. Les plaques de plâtre d'autres types et d'autres épaisseurs représentent les 10 p. 100 restant de la production canadienne de plaques de plâtre.

Les plaques de plâtre sont traditionnellement vendues sur des marchés régionaux circonscrits en raison de leur poids unitaire élevé, de l'importance des frais de transport et de leur prix unitaire relativement bas. C'est pour ces raisons, ainsi qu'à cause de la friabilité des plaques de plâtre<sup>3</sup>, que les consommateurs ont généralement tendance à s'approvisionner auprès des producteurs les plus proches.

En tant qu'éléments de construction, les plaques de plâtre font concurrence à d'autres matériaux servant à la construction des murs et des plafonds, comme les panneaux de bois et les enduits. Cependant, ces autres produits sont plus coûteux ou moins résistants au feu, et, par conséquent, ne sont pas vraiment destinés au même marché que les marchandises en question. En fait, ces produits de remplacement des plaques de plâtre sont utilisés à des fins très précises et, selon les estimations de l'industrie, représentent au plus 3 p. 100 du marché des plaques de plâtre.

## **INDUSTRIE NATIONALE**

L'industrie canadienne des plaques de plâtre se compose pour l'essentiel des trois parties plaignantes : CGC Inc. (CGC), Domtar Inc. (Domtar) et les Industries Westroc Limitée (Westroc), qui produisent globalement environ 98 p. 100 de toutes les plaques de plâtre fabriquées au Canada. Le reste de l'industrie se compose de transformateurs<sup>4</sup> qui achètent des plaques de plâtre équerries de type uni sur lesquelles ils appliquent un stratifié.

Jusqu'à une époque récente, l'industrie comprenait également Atlantic Gypsum (A Division of Lundrigans Limited) de Terre-Neuve et Eastern Gypsum, au Nouveau-Brunswick. Atlantic Gypsum était une petite société privée qui exploitait une usine à Corner Brook et visait le marché de Terre-Neuve. Elle a été mise en liquidation à la fin de 1991, et les liquidateurs ont fermé l'usine en juin 1992. Eastern Gypsum a débuté ses activités en 1990 en exploitant une usine située à McAdam avant de fermer ses portes peu après, en février 1991.

Domtar et Westroc commercialisent leurs produits dans tout le pays, et CGC à l'est du Manitoba seulement. Les producteurs canadiens de plaques de plâtre commercialisent leurs produits par l'intermédiaire de deux grands circuits de distribution. Le premier

---

3. L'âme des plaques de plâtre se désagrège facilement.

4. Ces transformateurs comprennent Designboard Industries Inc., Envirowall Partitions Systems Ltd., Giamberardino Nick & Bros. Ltd., PSL Partitions Systems Ltd. et Vipco International Inc.

comprend les distributeurs de matériaux de construction, qui vendent les plaques de plâtre au détail à divers clients tels que les propriétaires d'habitations, les petits poseurs et les petits entrepreneurs. Le second comprend les distributeurs spécialisés qui possèdent un équipement de livraison spécial et vendent surtout des plaques de plâtre et des produits connexes, presque exclusivement à de grands poseurs et à des entrepreneurs généraux. Les distributeurs de matériaux de construction et les distributeurs spécialisés en produits de plâtre n'ont pas l'habitude de conserver des stocks importants et ont donc besoin de livraisons rapides de la part de leurs fournisseurs.

Les producteurs alimentent le marché canadien à partir de 11 installations de production situées dans cinq provinces<sup>5</sup> réparties dans tout le pays. Il faut compter en outre deux chaînes de fabrication inactives. La première, qui appartient à Westroc et se trouve au Québec, a été mise en sommeil en novembre 1990. La seconde, dont le propriétaire est Domtar et qui est située en Ontario, a été mise en arrêt en février 1991.

## **POSITION DES PARTIES**

### **Parties plaignantes**

Les parties plaignantes ont soutenu que le dumping des plaques de plâtre en question au Canada a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Le préjudice que chacune d'entre elles avait subi s'était traduit d'abord et avant tout par des pertes importantes en matière de recettes, de marges bénéficiaires brutes et de revenus nets depuis 1989. Ces mauvais résultats financiers n'étaient pas la conséquence de la hausse des coûts, car chaque entreprise avait mis en oeuvre des mesures de contrôle qui lui avait permis de réduire le coût unitaire moyen des produits pendant la période considérée. Ce qui avait causé ces pertes financières, pertes qui étaient visiblement importantes, c'était la baisse brutale des prix des plaques de plâtre, baisse d'environ 30 p. 100 dans le cas des plaques de parement standard de 1/2 po, et d'environ 26 p. 100 dans celui de tous les produits de plâtre, depuis 1989.

Les parties plaignantes ont admis qu'en dehors du dumping, des facteurs comme la récession avaient exercé sur les prix une pression à la baisse. Dans le cas de la récession, les parties plaignantes ont soutenu que la contraction de la demande que l'on a observé au cours du présent ralentissement économique n'était pas aussi grave que celle qui s'était produite pendant la récession du début des années 80. Et pourtant, le prix des plaques de parement standard de 1/2 po n'avait baissé que de 5 à 8 p. 100 pendant la récession de la dernière décennie, alors qu'il a chuté de 30 p. 100 pendant la récession d'aujourd'hui. De toute évidence, il y avait «quelque chose», en plus de la récession, qui avait un effet fortement comprimant sur les prix au cours des quatre dernières années, et ce «quelque chose», selon les parties plaignantes, était l'effet du dumping.

Les parties plaignantes ont soutenu qu'elles n'ont pas eu d'autre alternative que celle d'aligner leurs prix sur ceux des produits américains sous-évalués ou de perdre leur part du marché. C'est précisément ce qu'elles ont fait : protéger leur part du marché, quitte à réduire les prix considérablement et à voir croître leurs pertes financières. Cette mesure défensive avait limité la croissance de la part du marché canadien détenue par les entreprises américaines. Cependant, la part du marché de ces dernières ne donnait

---

5. Le Québec, l'Ontario, le Manitoba, l'Alberta et la Colombie-Britannique.

pas une idée exacte de l'ampleur de l'effet que l'écoulement de leurs produits avait sur les prix canadiens. Cet effet marquant était la conséquence de la nature très sensible aux prix des marchandises en question, combinée à l'accès facile que les exportateurs américains avaient au marché canadien et à l'énorme excédent de la capacité de production américaine, dans le secteur des plaques de plâtre.

Pour appuyer l'allégation selon laquelle les prix sous-évalués des produits américains avaient pour effet d'éroder et de comprimer les prix sur le marché canadien, chacune des parties plaignantes a soumis des éléments de preuve détaillés, ventilés par région, relativement à l'ampleur et à la nature de la concurrence exercée par les États-Unis au niveau des prix au cours des dernières années. Elles ont également fait valoir que, dans le cas des gammes de produits et des régions où il n'y avait pas de concurrence de la part des importations américaines sous-évaluées, les prix n'avaient baissé que modérément, comme c'est le cas, par exemple, du prix de la pâte à joint de plâtre, ainsi que de celui, à Terre-Neuve, des plaques de plâtre.

Les marges de dumping calculées par le Sous-ministre dans cette cause étaient importantes, puisqu'elles avaient une moyenne pondérée de plus de 27 p. 100. La suppression du dumping qui est la conséquence de la décision provisoire rendue par le Sous-ministre a déjà eu un effet stabilisateur sur les prix intérieurs, qui avaient déjà commencé à remonter.

Se tournant vers l'avenir, les avocats des parties plaignantes ont plaidé que tout indiquait que l'importation des marchandises sous-évaluées en question en provenance des États-Unis continuerait de perturber le marché canadien si des conclusions de préjudice n'étaient pas rendues. Selon les prévisions actuelles, la reprise économique sera lente, et l'excédent de la capacité de production américaine, qui pèse sur le marché nord-américain, persistera pendant un certain temps.

### **Exportateurs et importateurs**

Les avocats de National Gypsum Company (Gold Bond Building Products) (National Gypsum) et de James Hardie Gypsum (Washington) Inc. (James Hardie) ont allégué, dans des présentations distinctes, que le dumping des plaques de plâtre en question n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

#### National Gypsum

Les avocats de National Gypsum ont plaidé qu'un certain nombre de facteurs non reliés au dumping devaient être écartés de façon que le préjudice causé par ces facteurs ne soit pas attribué aux importations sous-évaluées.

L'un de ces facteurs non attribuables au dumping a été le déclin de la productivité des producteurs canadiens, dû à la récession, ainsi que le déclin de leurs ventes à l'exportation. La diminution du volume des ventes a entraîné une réduction de la capacité de l'industrie à absorber ses coûts fixes. Deux autres facteurs non attribuables au dumping ont été la variation du taux de change et la chute des droits de douane, qui ont été responsables d'une baisse de 9,3 p. 100 du prix des importations américaines entre 1988 et 1991. De plus, si la baisse des prix sur le marché américain qui s'est également produite pendant la période considérée était prise en compte dans le calcul, la baisse causée par ces facteurs non attribuables au dumping se situerait à près de

30 p. 100, exprimés en dollars canadiens, entre 1988 et 1991. Ceci a expliqué la chute des prix sur le marché canadien pendant la période faisant l'objet de l'enquête.

Les autres facteurs qui ont eu un effet négatif sur le rendement de l'industrie étaient les suivants : 1) les pratiques de commercialisation des producteurs canadiens (tels que l'octroi d'abattements importants sur les prix de catalogues et l'offre de remises aux poseurs professionnels); 2) l'accroissement du pouvoir d'achat des consortiums d'achat, qui a résulté de la perte du contrôle oligopolistique que les producteurs canadiens exerçaient sur le marché; 3) la rude concurrence que se sont livrés les producteurs canadiens après la fin d'une série de grèves; et 4) le bouleversement causé par le changement de la méthode de distribution de Westroc dans les provinces de l'Atlantique.

Les avocats ont fait remarquer que les producteurs canadiens n'avaient pas perdu de part du marché aux importations. En fait, on a pu constater un repli réel du volume des importations en provenance des États-Unis au Canada. Par conséquent, les importations américaines n'ont eu aucun effet sur le taux d'utilisation de la capacité de production canadienne. Qui plus est, selon les avocats, l'enquête de deux mois a donné une idée déformée des niveaux relatifs des prix de vente aux États-Unis et au Canada. La comparaison, entre les prix pratiqués par l'industrie nationale et les prix à quai des marchandises exportées au Canada par la National Gypsum, aux valeurs normales, a montré que les prix de cette dernière n'étaient pas sensiblement inférieurs à ceux des producteurs canadiens.

Pour ce qui est du préjudice futur, les avocats ont soutenu que le problème véritable qui se posait à l'industrie canadienne était celui de l'utilisation de sa capacité de production, problème causé pour une bonne part par la baisse des ventes à l'exportation, et qui a entraîné une diminution de la rentabilité. La baisse récente du dollar canadien rendait les exportations canadiennes plus concurrentielles sur le marché des États-Unis. À l'amélioration des résultats de l'exportation devrait faire suite celle de la rentabilité. Quant aux ventes futures, National Gypsum n'envisageait de faire concurrence que pour une part relativement étroite du marché canadien.

En conclusion, les avocats de National Gypsum ont soutenu qu'il y a lieu de faire une nette distinction entre des producteurs responsables comme National Gypsum et des producteurs américains de second rang comme Boral Industries. Si le Tribunal, allant dans un sens contraire à celui de leur plaidoirie, devait décider de rendre des conclusions de préjudice, National Gypsum devrait en être exclue.

#### James Hardie

Les avocats de James Hardie ont fait valoir que le Code anti-dumping<sup>6</sup> du GATT (le Code) pose des conditions précises à l'imposition de droits antidumping. Le Tribunal doit évaluer et isoler tous les facteurs non attribuables au dumping avant de déterminer si le préjudice sensible a été causé par le dumping lui-même.

Les avocats de James Hardie ont plaidé, comme ceux de National Gypsum, que plusieurs facteurs non attribuables de ce genre avaient causé le préjudice subi par les producteurs nationaux. L'un des principaux facteurs a été la récession, qui a comprimé

---

6. *Accord relatif à la mise en oeuvre de l'Article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, signé à Genève le 12 avril 1979.

la demande du marché et les prix au Canada. La baisse des exportations vers les États-Unis et les modifications apportées par les producteurs canadiens à leurs pratiques d'établissement des prix ont également contribué à la baisse de ces derniers, tout comme l'accroissement de la compétitivité des plaques de plâtre en provenance des États-Unis consécutive à la réduction des droits de douane effectuée dans le cadre de l'*Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis*<sup>7</sup> (l'ALÉ), ainsi qu'à la baisse du dollar américain et à la déréglementation des transports aux États-Unis.

Cependant, pour ce qui est de James Hardie, le plus important facteur non attribuable au dumping était le préjudice que les producteurs canadiens s'étaient infligé eux-mêmes en Colombie-Britannique en se faisant concurrence. Plus particulièrement, l'un des producteurs canadiens avait perdu, en 1991, la plupart de ses ventes à un grand client de la Colombie-Britannique au profit d'un autre producteur canadien. Ceci a entraîné une concurrence intense sur le marché de la Colombie-Britannique, le producteur évincé cherchant à récupérer sa part du marché auprès d'autres clients. Les producteurs canadiens avaient eu également certains problèmes quant à la qualité de leurs produits en Colombie-Britannique, ce qui avait contribué également au préjudice qu'ils avaient subi.

Les avocats de James Hardie ont demandé eux aussi que leur client soit exclu d'éventuelles conclusions de préjudice. James Hardie a fourni le marché des poseurs professionnels. Il s'agissait là d'un secteur du marché plus stable que celui de la vente au détail parce que les professionnels n'achetaient pas uniquement en fonction du prix. De plus, James Hardie a vendu la plupart de ses produits par l'intermédiaire d'un seul consortium d'achat canadien et a fait preuve de responsabilité et de constance dans son action sur le marché canadien.

#### United States Gypsum Company

L'avocat de United States Gypsum Company (United States Gypsum) a plaidé pour une exclusion sur le motif d'une présence *de minimus* sur le marché canadien. L'avocat a également demandé que le Tribunal exclut certains produits importés par Designboard Industries Inc., en l'occurrence, des plaques de plâtre à rives biseautées d'une épaisseur de 5/8 po et d'une largeur de 23 po, de 24 po, de 29 po ou de 30 po, parce que les producteurs nationaux ne fabriquaient pas de plaques de plâtre à rives biseautées de ces largeurs.

#### Autres

Diverses parties ont demandé qu'un certain nombre de produits soient exclus. Industries Okaply Ltée, un importateur qui soumet les plaques de plâtre à des opérations de contrecollage, a demandé que soient exclues les plaques de plâtre à rives équerries de type uni de 3/8 po et de 5/16 po d'épaisseur, sur le motif que les producteurs canadiens ne pouvaient ou ne voulaient pas fournir de produits conformes à la qualité, aux dimensions et aux épaisseurs requises. Une demande connexe a été faite par General Eastern Homes Limited, un fabricant de maisons modulaires et de maisons préfabriquées mobiles, qui souhaitait voir exclure les plaques de plâtre à rives équerries de même épaisseur que les précédentes et munies d'un revêtement de vinyle. Pittcon Industries a demandé l'exclusion des plaques de plâtre à surface en relief pour la raison

---

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

que ce produit n'est pas fourni par les parties plaignantes. Enfin, CanRay Incorporated, un fabricant canadien qui utilise des panneaux de plâtre dans des systèmes de chauffage, a demandé que soient exclues les plaques de plâtre standard à rives équarries de 1/2 po d'épaisseur servant dans les systèmes de chauffage. Cette société achète actuellement des plaques de plâtre canadiennes et voudrait avoir la possibilité d'acheter des produits américains à prix concurrentiels.

## INDICATEURS ÉCONOMIQUES

### Indicateurs du rendement de l'industrie

Les principaux indicateurs du rendement de l'industrie canadienne des plaques de plâtre sont résumés dans le tableau suivant.

<b>INDUSTRIE CANADIENNE DES PLAQUES DE PLÂTRE</b>					
<b>INDICATEURS ÉCONOMIQUES</b>					
	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>Du 1<sup>er</sup> janv. au 31 août 1991</b>	<b>Du 1<sup>er</sup> janv. au 31 août 1992</b>
Production (MPC)	3 130 11 8	2 816 55 1	2 175 56 7	1 388 473	1 609 528
Marché (MPC)	2 961 75 7	2 843 18 8	2 428 46 8	1 567 097	1 736 805
Part du marché des producteurs (%) de leur production <sup>1</sup>	92	92	91	91	92
Ventes nettes <sup>1,2</sup> (000 \$)	322 422	268 188	219 132	126 313	127 991
Revenus (pertes) net(te)s <sup>1,2</sup> (000 \$)	58 125	20 901	742	3 315	(5 541)
Ventes nettes par MPC produit <sup>1,2</sup> (\$)	120,54	107,24	99,78	100,78	89,70
Coût des marchandises vendues par MPC produit <sup>1,2</sup> (\$)	90,96	88,29	87,96	85,77	82,69
Marge bénéficiaire brute par MPC produit <sup>1,2</sup> (\$)	29,58	18,94	11,82	15,01	7,01
Revenu (perte) net(te) avant impôt par MPC produit <sup>1,2</sup> (\$)	21,73	8,36	0,34	2,64	(3,88)
Emploi <sup>1</sup>	728	638	479	486	506
Utilisation de la capacité <sup>1</sup> (%)	86	76	57	54	64
Importations (part du marché - %)	8	8	9	9	8

MPC = milliers de pieds carrés.

1. Parties plaignantes seulement.  
2. Les données relatives aux sociétés n'ont pas été rajustées relativement à leurs fins d'exercice respectives.

Source : Rapport préalable à l'audience.

Le marché apparent des plaques de plâtre a baissé d'environ 500 000 MPC pendant la période d'examen de 1989-1991, soit une chute de 18 p. 100. Cependant, le marché a rebondi de 11 p. 100 pendant la période de huit mois en 1992, par rapport à la même période de huit mois en 1991. Les niveaux de production et le produit des ventes ont également baissé en 1989-1991, avant de se redresser légèrement au cours de la période de huit mois de 1992. L'emploi, dans l'ensemble de l'industrie, a suivi les mêmes tendances, pour baisser de 34 p. 100 pendant la période d'examen allant de 1989 à 1991 avant d'augmenter légèrement pendant la période en cours en 1992, et, de même, le taux d'utilisation de la capacité de production a baissé de 29 points de pourcentage en 1989-1991 avant de remonter légèrement pendant la période en cours de 1992.

Les marges bénéficiaires brutes par MPC ont baissé de 76 p. 100 pendant la période à l'étude, quoique les coûts unitaires eux-mêmes aient baissé. Le revenu net par MPC a chuté, passant de 21,73 \$ en 1989 à 0,34 \$ seulement en 1991. D'importantes pertes nettes par MPC se sont produites au cours de la période en cours de 1992, en dépit d'une hausse du volume des ventes.

La part des producteurs canadiens et celle des exportateurs américains sont restées relativement stables pendant la période, soit à environ 92 et 8 p. 100 respectivement. De deux à trois des huit points de pourcentage de la part du marché détenue par les importations américaines consistaient en importations effectuées par des producteurs canadiens. Selon le type de produit, de 92 à 96 p. 100 du total des importations étaient constitués de plaques de parement en plâtre.

### **Prix**

Pour les producteurs nationaux, le prix moyen net réalisé, tous types de plaques de plâtre confondus, a baissé de 30,84 \$ par MPC pendant la période d'examen de 1989-1992, ce qui représente une chute de près de 26 p. 100, alors que le prix moyen des plaques de parement en plâtre standard de 1/2 po d'épaisseur a baissé d'environ 30 p. 100 pendant la même période.

Les prix ont généralement commencé à se raffermir pendant le troisième trimestre de 1992, quoique cette tendance ne se soit pas manifestée dans toutes les régions du pays. Les prix des plaques de plâtre importées ont suivi une évolution sensiblement identique pendant la même période.

Les prix ont baissé à des moments différents et dans des mesures diverses selon les régions. Par exemple, bien que la tendance à la baisse, en Colombie-Britannique, ne s'est pas manifestée avant le début de 1991, les prix des producteurs nationaux ont baissé dans cette province de 23 p. 100 environ en moyenne entre janvier 1991 et le premier trimestre de 1992, soit dans une proportion quelque peu inférieure à celle de la moyenne nationale.

Selon les données disponibles, le prix des plaques de plâtre, sur le marché des États-Unis, a aussi eu tendance à baisser de 1989 à 1992, passant de 85,10 \$ en 1989 à 69,81 \$ en 1992, soit une chute de 18 p. 100.

### **MOTIFS DE LA DÉCISION**

Conformément à l'article 42 de la LMSI, le Tribunal est tenu d'établir si le dumping des plaques de plâtre en question a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Nul ne conteste, dans la présente cause, que l'industrie canadienne a subi des pertes financières



importantes en raison de la forte baisse du prix des plaques de plâtre depuis 1989. Ce qui est contesté, c'est l'effet que le dumping a eu sur les prix intérieurs et, par conséquent, si tout préjudice subi par la production canadienne en raison du dumping est sensible. Telle est la question qui est au coeur de la présente cause.

### **Caractéristiques et évolution du marché au Canada et aux États-Unis**

Le Tribunal fait remarquer que les plaques de plâtre ont les caractéristiques d'un produit de base en ce sens qu'au sein de chaque catégorie, les plaques de plâtre sont physiquement indifférenciées et presque totalement interchangeables, quel que soit le fournisseur. Il s'ensuit que les consommateurs auront une tendance marquée à choisir leur fournisseur en fonction du prix seulement, même lorsque la différence de prix est relativement faible. Il s'ensuit également qu'avec le temps, les différents fournisseurs sur le marché auront tendance à aligner leur prix sur les prix les plus bas, à condition que ceux-ci soient appuyés sur une bonne capacité d'approvisionnement. Les fournisseurs qui n'agissent pas ainsi courent un grand risque de perdre leur part du marché.

Selon les éléments de preuve produits, les fournisseurs américains de plaques de plâtre n'étaient pas très présents sur le marché canadien jusqu'à il y a cinq ans environ. Le caractère élevé du coût de transport par unité des plaques de plâtre sur de longues distances était l'une des raisons pour lesquelles le marché canadien est resté quelque peu isolé de celui des États-Unis. De fait, c'est pour une bonne part à cause de considérations liées au transport que les marchés des plaques de plâtre s'étaient généralement constitués selon une dynamique géographique précise, la demande régionale étant satisfaite principalement par des fournisseurs locaux ou régionaux. Ainsi, les bouleversements qui se produisaient sur le marché d'une région ne se faisaient généralement pas sentir en dehors de celle-ci.

En l'absence d'une présence américaine importante, le marché canadien a absorbé le contrecoup des changements de la situation économique d'une façon relativement stable et prévisible. C'était la conséquence du fait que le marché canadien des plaques de plâtre était divisé entre trois producteurs d'importance relativement égale, qui ont adopté un comportement commercial appelé «parallélisme conscient». Cela signifie, entre autres, que ces fournisseurs alignent très soigneusement leurs prix les uns sur les autres. Sitôt qu'une augmentation ou une baisse de prix est annoncée par l'un d'entre eux, elle est généralement suivie à brève échéance par une mesure analogue des deux autres, si bien que les prix du marché évoluent de façon plus ou moins systématique dans le sens et au rythme indiqués par tous les producteurs. Les prix évoluant de concert, il ne sont généralement pas considérés comme un instrument efficace pour arracher une part du marché à un concurrent. Les guerres de prix entre producteurs canadiens sont évitées pour la raison qu'elles n'ont pas d'autre effet que d'abaisser le prix plancher sans vraiment procurer de gain à long terme en matière de part du marché. Ainsi, les producteurs qui utilisent des stratégies de commercialisation parallèles peuvent régulariser les variations à la baisse du prix des plaques de plâtre.

Il est un autre facteur de nature à ne pas inciter les producteurs de plaques de plâtre à baisser fortement leurs prix, à savoir le fait qu'ils savent que les changements de prix n'ont guère d'influence sur la demande de ce type de produit. Ainsi, la baisse des prix n'est pas compensée par l'augmentation des ventes de l'industrie dans son ensemble. La raison en est que la demande de plaques de plâtre est une «demande dérivée», tributaire du degré d'activité de la construction résidentielle et commerciale. La façon dont les producteurs canadiens réagissent dans les situations où l'offre de plaques de plâtre est excédentaire par rapport à la demande est un autre aspect important de leur comportement qui a eu pour conséquence de renforcer la stabilité des prix sur le marché

canadien. Plutôt que de provoquer une pléthore sur un marché ralenti, les producteurs canadiens ont eu tendance à brider l'offre en fermant des chaînes de production et en mettant des usines en sommeil.

Pour toutes les raisons qui précèdent, le marché canadien s'est caractérisé, dans le passé, par des prix relativement stables. Cependant, cette stabilité typique a disparu de plus en plus vite au cours des dernières années, au fur et à mesure que s'accroissaient les importations en provenance des États-Unis sur le marché canadien.

Un certain nombre de facteurs sous-tendent l'accroissement de la pénétration du marché canadien par les produits américains au cours des dernières années. Selon les éléments de preuve produits par l'industrie canadienne, et qui contenaient des analyses de l'évolution de l'industrie américaine fondées sur ce qui a été déclaré par National Gypsum dans les documents préparés par elle dans le cadre d'une procédure de faillite, l'industrie des États-Unis a traversé une période de concurrence intense pendant plus de six ans, pendant laquelle de nombreux producteurs ont fonctionné au-dessous du niveau d'efficacité. Les producteurs américains ne parvenaient généralement pas à pratiquer les prix qui leur permettaient d'avoir un rendement adéquat. Selon les rapports présentés, les perspectives d'amélioration de la situation dans un avenir proche ne sont pas reluisantes.

Développant ces points, les auteurs du rapport de National Gypsum ont déclaré que l'expansion de la construction aux États-Unis pendant la première moitié des années 80 avait entraîné une forte croissance de la capacité de production américaine de plaques de plâtre, en particulier dans la région centre-sud des États-Unis, par exemple au Texas et en Arkansas. Cette expansion a pris fin au cours de la seconde moitié de la décennie, alors que la récession a frappé cette même région avant le reste des États-Unis. Une bonne partie des producteurs nouvellement apparus dans la région centre-sud étaient des exploitants d'usine unique pour lesquels la mise en sommeil n'était pas une option. Ces producteurs devaient donc trouver de nouveaux marchés ou fermer leurs portes.

Peu après la déréglementation de l'industrie américaine du camionnage qui s'est produite au milieu des années 80, les frais de transport, aux États-Unis, ont baissé considérablement, ce qui a permis de rendre accessibles des marchés distants. Le coût du transport n'étant plus un obstacle, les producteurs de la région du centre-sud ont commencé à expédier leurs produits vers le nord-est des États-Unis, causant ainsi une baisse des prix avant même que la récession ne s'abatte sur les États du Nord. Lorsque la récession s'est généralisée à l'ensemble du pays, les prix ont été comprimés encore davantage et la capacité de production s'est trouvée encore plus inemployée alors que les producteurs américains voyaient se rétrécir leurs grands marchés nationaux. Il ressort des données disponibles qu'à l'heure actuelle, l'excédent de la capacité de production, aux États-Unis, est beaucoup plus important que toute la demande du marché canadien à son point culminant.

Un autre facteur important a joué sur la situation de la concurrence aux États-Unis soit le fait qu'après 1986, les grands producteurs américains se sont considérablement endettés en raison principalement de tentatives de prises de contrôle et de diversification des coûts. Les obligations conséquentes relatives au service de la dette et les restrictions de crédit correspondantes se sont combinées pour faire des rentrées de fonds un impératif pour ces sociétés. Ces dernières se sont donc trouvées dans la nécessité de vendre leurs marchandises pour supporter leurs charges fixes, et ce, même à des prix non rentables.

C'est dans ce contexte que les plaques de plâtre américaines ont commencé à prendre le chemin du Canada en quantité toujours plus grande vers la fin de 1987 et au début de 1988. Les produits en provenance des États-Unis étaient écoulés dans le cadre de ventes directes par les producteurs américains, et aussi dans le cadre de ventes effectuées par des agents et des courtiers en marchandises. Qui plus est, les fournisseurs américains n'ont pas respecté les canaux de distribution traditionnels du marché canadien. Pour être plus précis, ils ont, dans de nombreux cas, contourné les consortiums d'achat, auxquels sont attribuables une partie importante des ventes intérieures, pour vendre directement aux membres de ces consortiums.

L'intervention de courtiers était une chose nouvelle sur le marché canadien, et a causé une grande désorganisation. Ces derniers ont approché les clients canadiens par télécopieur et téléphone et ont vendu les plaques de plâtre américaines exclusivement en fonction du prix. Selon les éléments de preuve, les plaques de plâtre offertes provenaient d'un vaste éventail de producteurs américains, comprenant ceux de la région du centre-sud des États-Unis, ainsi que les grands producteurs nationaux. Il semble que, dans certains cas, ils se sont procuré leurs plaques de plâtre, non pas en les achetant directement aux fabricants, mais en les achetant à des tiers sur le marché libre. C'est ainsi que les courtiers ont pu fournir à des fins de ventes au Canada des plaques de plâtre provenant de producteurs comme National Gypsum, qui ne faisaient normalement pas affaire avec eux.

Au cours des quatre dernières années, le volume des ventes au Canada de produits importés des États-Unis, exprimé en tant que proportion du marché canadien, n'a pas été important. La part du marché actuellement détenue par les États-Unis est d'environ 5 p. 100 si l'on ne tient pas compte des importations de produits américains faites par les producteurs canadiens eux-mêmes. Cependant, le Tribunal constate que, selon les documents susmentionnés ayant trait à la procédure de faillite de National Gypsum, en 1986, toutes proportions gardées, les importations canadiennes représentaient une part comparable du marché des plaques de plâtre des États-Unis alors encore très actif, soit environ 4 p. 100 et ce chiffre était considéré comme important. Quoi qu'il en soit, le Tribunal estime que l'importance réelle des ventes américaines ne tient pas tant à leur volume qu'à leur effet sur les prix nationaux. Tel qu'il a déjà été mentionné, sur un marché de produits de base, la réduction de ses prix par un fournisseur qui est appuyé sur une forte capacité d'approvisionnement peut comprimer les prix de façon importante même si les ventes réelles de ce fournisseur peuvent se trouver limitées du fait que ses concurrents alignent leurs prix sur les siens.

### **Effets des importations en provenance des États-Unis**

Au vu des éléments de preuve, le Tribunal ne doute pas que les prix des marchandises américaines étaient inférieurs à ceux des marchandises canadiennes, ce qui a déstabilisé le marché au Canada. Pour ce qui est d'abord des indicateurs généraux du marché, les éléments de preuve présentés par l'industrie nationale montrent que les prix des plaques de plâtre canadiennes ont commencé à chuter en 1987. Ceci coïncide clairement avec l'accroissement de la présence des produits américains sur le marché canadien. Il s'ensuit que cette chute des prix n'a pas été précipitée par l'amorce de la récession actuelle, qui s'est implantée au Canada au début de 1990. De fait, le volume des marchandises livrées par l'industrie nationale a augmenté de 1987 à 1989, pour atteindre des niveaux records à la fin de cette période. Pourtant, en dépit de la force de la demande au Canada à cette époque, les prix ont baissé, en même temps qu'augmentaient les importations de produits américains.

Il ressort des éléments de preuve que la baisse des prix qui a commencé il y a environ cinq ans s'est poursuivie jusque dans le cours du deuxième trimestre de 1992. Le récent redressement des prix coïncide nettement avec l'ouverture de l'enquête du Sous-ministre sur le dumping des importations en provenance des États-Unis. Le témoignage incontesté des témoins de l'industrie, ainsi que de ceux des grands consortiums d'achat, renforce la conclusion selon laquelle le récent redressement des prix est le résultat de l'action antidumping qui a été menée et de la discipline conséquente imposée aux prix des marchandises américaines en question. Il y a également lieu de constater que les prix ont remonté en 1992 en dépit du fait que la demande, au Canada, était toujours faible à cause de la récession. L'augmentation des prix récemment constatée ne s'explique donc pas par un accroissement marqué de la demande.

Quoique la récession apparue après 1989 n'ait pas précipité l'affaiblissement des prix des plaques de plâtre canadiennes, le Tribunal ne doute pas qu'elle ait eu quelque effet comprimant sur les prix. Pour évaluer l'ampleur de cet effet ainsi que de celui des autres facteurs non attribuables au dumping, l'industrie a commandé une étude économétrique à des experts. En réponse, un autre expert a effectué une étude et les avocats de la partie adverse ont demandé à ce dernier d'interpréter et de commenter les résultats de l'étude demandée par l'industrie. Quoique ceci ait donné lieu à un débat intéressant, le Tribunal constate qu'en fin de compte, les résultats des études ne permettent pas de tirer des conclusions définitives.

Néanmoins, le Tribunal est d'avis que, pour ce qui est des ordres de grandeur généraux, certaines conclusions peuvent être tirées quant aux effets de la récession actuelle apparue après 1989 sur les prix canadiens, en la comparant avec celle du début des années 80. Il ressort des éléments de preuve présentés qu'au cours de cette dernière récession, en dépit de l'effondrement des mises en chantier et de l'activité de construction, et, par conséquent, de celle de la demande de plaques de plâtre, les prix des plaques de parement standard de 1/2 po n'ont baissé que d'environ 5 à 8 p. 100. Ceci contraste fortement avec ce qui s'est passé lors de la récession la plus récente, pendant laquelle les prix des marchandises en question ont été gravement déstabilisés, puisqu'ils sont tombés d'environ 30 p. 100 dans le cas des plaques de parement standard de 1/2 po depuis 1989. L'ampleur de cette baisse de 30 p. 100 est encore plus importante si l'on considère le fait que la demande de plaques de plâtre, pendant la récession qui est apparue après 1989, n'a pas diminué aussi fortement qu'au début des années 80.

Il est évident pour le Tribunal qu'au cours de la récession d'il y a 10 ans, lorsque la concurrence américaine n'était pas un facteur sur le marché, les trois producteurs canadiens ont pu limiter les baisses de prix en utilisant des stratégies de commercialisation parallèles, selon le modèle décrit plus haut. Il est également évident que l'apparition d'une concurrence toujours plus agressive de la part des producteurs américains, au cours des cinq dernières années, a réduit considérablement la capacité des trois producteurs canadiens à contenir la baisse des prix sur le marché canadien, comme ils l'avaient fait dans le passé.

Les conclusions susmentionnées concernant l'effet déstabilisateur des importations en provenance des États-Unis sont encore renforcées par les éléments de preuve présentés par l'industrie au sujet des prix pratiqués à Terre-Neuve, c'est-à-dire sur un marché que les produits importés des États-Unis n'ont pas pénétré. Les marchandises américaines étant absentes, les prix des plaques de plâtre ont baissé à Terre-Neuve dans une proportion sensiblement moindre que la moyenne nationale de 26 p. 100. Qui plus est, ce résultat s'est produit en dépit de la présence de conditions de récession sur le marché de Terre-Neuve qui avaient frappé plus durement cette province que l'est du Canada.

À l'autre bout du pays, en Colombie-Britannique, la récession est venue plus tard et a été moins forte que dans le reste du Canada. On aurait donc pu s'attendre à ce que les prix n'y baissent que modérément par rapport à la moyenne nationale. Cependant, les éléments de preuve montrent que les prix des plaques de plâtre y ont baissé en moyenne d'environ 23 p. 100, soit presque autant que dans le reste du pays. Contrairement à ce qui se passe à Terre-Neuve, les fournisseurs de produits américains, parmi lesquels les courtiers et les grands producteurs américains, sont très actifs sur le marché de la Colombie-Britannique. De ce qui précède, on peut déduire que les importations sous-évaluées en provenance des États-Unis, qui ultérieurement ont été jugées sous-évaluées, ont une grande influence sur l'orientation des prix.

Enfin, le Tribunal fait remarquer que, selon les éléments de preuve présentés par les témoins de l'industrie, les ventes de plaques de plâtre ont accusé un net recul par rapport au rendement d'autres matériaux de construction, comme la pâte à joint de plâtre et les ensembles muraux. Bien que la récession ait influé sur toutes les ventes des plaques de plâtre et des matériaux de construction, les éléments de preuve montrent que ce sont principalement les plaques de plâtre qui ont fait l'objet de la concurrence concertée de la part des importations en provenance des États-Unis. Ce fait semble indiquer de nouveau au Tribunal que la différence de rendement entre les plaques de plâtre et d'autres produits est attribuable aux effets de réduction des prix des importations en question en provenance des États-Unis.

En plus des éléments de preuve susmentionnés, qui établissent de nombreuses corrélations générales entre la baisse des prix sur le marché canadien et les importations en provenance des États-Unis, l'industrie a déposé une quantité extraordinaire d'éléments de preuve précis quant à l'étendue et à la nature de la concurrence exercée dans les prix par les sociétés américaines au cours des dernières années. Il s'agit notamment de témoignages et de mémoires couvrant plusieurs centaines de pages, présentés par des représentants de l'industrie chargés des décisions de commercialisation régionale, qui illustrent d'innombrables exemples de la façon dont l'industrie, à cause de la concurrence par les prix des produits importés des États-Unis, a perdu des ventes, a baissé les prix demandés à ses clients, a offert des abattements et des remises de différentes sortes, ou a dû reporter ou annuler des augmentations de prix annoncées, pour, souvent, baisser les prix à la place. Pour corroborer ces éléments de preuve, l'industrie a déposé quantité de notes internes contemporaines et de rapports locaux du personnel chargé des ventes, de notes provenant de clients ainsi que de factures faisant état des prix réels pratiqués par les fournisseurs américains envers certains clients, et que l'industrie a pu se procurer.

L'industrie a également cité à comparaître deux témoins représentant des grands consortiums d'achat régionaux du nom de TORBSA et Tim-BR-Marts Ltd. (Tim-BR-Marts). Le premier comprend 27 membres répartis dans tout l'Ontario et le Québec et le second 125 membres situés en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et au nord-ouest de l'Ontario. Selon ces témoins, à la fin des années 80, les plaques de plâtre en provenance des États-Unis ont désorganisé le marché canadien, et ce serait particulièrement le cas depuis 1990. Ils ont témoigné que la plupart des grands producteurs américains, ainsi que leurs courtiers et agents, faisaient constamment la promotion de leurs produits auprès des consortiums d'achat ainsi que des membres de ces consortiums.

Les témoins ont déclaré que les plaques de plâtre en provenance des États-Unis étaient vendues surtout en fonction du prix et que les prix américains étaient couramment inférieurs aux prix canadiens, dans une marge de 10 \$ à 15 \$ par MPC dans le cas des plaques de plâtre standard de 1/2 po. Leurs membres faisaient continuellement pression sur eux pour arracher des réductions de prix aux producteurs nationaux afin

de pouvoir soutenir la concurrence des fournisseurs de matériaux de construction et des distributeurs spécialisés en plâtre qui vendent des plaques américaines. Cependant, d'après leur expérience, chaque fois que les producteurs canadiens baissent leurs prix pour rester concurrentiels par rapport aux producteurs américains, le prix des importations en provenance des États-Unis baissait encore davantage. De fait, les pratiques d'établissement des prix des producteurs américains ont fait baisser les prix canadiens à des niveaux tels que certains producteurs auraient eu des difficultés à survivre, selon l'estimation de l'un des témoins. En résumé, les éléments de preuve constitués par ces témoignages corroborent, sur tous les points pertinents, la thèse de l'industrie.

De l'avis du Tribunal, le motif principal de l'action intentée par l'industrie, à savoir que les importations en provenance des États-Unis ont précipité et entretenu la chute continue des prix canadiens, n'a pas été valablement contredit par les arguments et les éléments de preuve soumis par les avocats représentant les exportateurs américains. Le Tribunal fait remarquer que ceux-ci ont relevé dans le dossier de la cause de nombreux exemples où un producteur canadien réagit, ou semble réagir, aux changements de prix d'un concurrent canadien plutôt qu'à ceux d'un concurrent américain. Les avocats présentent cela comme une preuve du fait que, dans une grande mesure, les producteurs canadiens se sont porté préjudice eux-mêmes en se faisant une concurrence agressive.

De l'avis du Tribunal, lorsque les prix tombent dans les conditions désordonnées qui ont régné sur le marché canadien, en particulier depuis 1989, il est difficile de discerner, en décomposant en séquences ce qui est essentiellement un mouvement continu, qui entraîne qui. Par exemple, telle donnée prise sur le vif peut laisser penser que le producteur A répond aux changements de prix du producteur B. Cependant, une autre donnée également prise sur le vif peut laisser penser que le producteur B n'est pas l'instigateur du mouvement, mais réagit aux mesures prises par le producteur C. La suite des événements doit être considérée dans son ensemble et c'est sur cette base qu'il faut se former une opinion.

En outre, la question n'est pas de savoir si les producteurs canadiens ont parfois eux-mêmes été à l'origine de ces changements de prix ou s'ils se sont fait mutuellement concurrence. Le Tribunal accepte cette constatation comme un fait reconnu. Ce qu'il s'agit de savoir, c'est quelle est la cause de l'anarchie des prix qui existe sur le marché canadien. Compte tenu du tableau d'ensemble formé par tous les éléments de preuve exposés ci-dessus, le Tribunal n'a aucun doute que les importations sous-évaluées en provenance des États-Unis sont à l'origine des prix instables et à la baisse sur le marché canadien.

### **Dumping et autres facteurs**

Les avocats des exportateurs américains ont cité d'autres facteurs que le dumping qui pourraient avoir contribué à la baisse des prix canadiens, et, dans certains cas, ils ont tenté de quantifier les effets de ces facteurs. C'est ainsi, par exemple, que les avocats de National Gypsum ont allégué que, depuis 1989, les droits de douane canadiens sur les plaques de plâtre importées des États-Unis ont baissé de trois points de pourcentage dans le cadre de l'ALE. En outre, de 1988 à 1991, le dollar canadien s'est si bien apprécié par rapport au dollar américain que le prix à quai, en dollars canadiens, des marchandises américaines a baissé de 6,9 p. 100. Pendant la même période, le prix des plaques de plâtre fabriquées aux États-Unis sur le marché américain a baissé d'environ 21 p. 100. L'un dans l'autre, ces changements représentent une baisse d'environ 30 p. 100 qui, selon les avocats, explique presque totalement l'effritement des prix prétendument causé par le dumping.

Le Tribunal n'est pas d'avis que l'analyse ci-dessus conduit à la conclusion tirée par les avocats. Tout d'abord, comme l'analyse le montre, la baisse des prix est attribuable pour la plus grande part à la chute des prix sur le marché américain. Il ressort clairement de l'enquête menée par le Sous-ministre qu'une partie importante des ventes des producteurs américains sur leur marché intérieur ne permet pas à ceux-ci de recouvrer leurs coûts de production, au sens de la LMSI. Cela signifie que les ventes de produits américains faits à des prix similaires au Canada seraient considérées comme sous-évaluées, ce qui confirme fondamentalement que la racine du problème canadien se trouve dans la situation chaotique du marché américain.

Deuxièmement, s'il est vrai que la valeur annuelle moyenne du dollar canadien s'est appréciée par rapport à celle de la devise américaine de 1988 à 1991, le Tribunal ne voit aucune raison de privilégier cette période pour évaluer les effets des variations du taux de change, sinon le fait qu'elle se trouve coïncider avec un important déplacement de la valeur des devises. Pour sa part, le Tribunal estime que la période examinée par le personnel du Tribunal, soit de janvier 1989 à août 1992, est plus pertinente aux fins de comparaison, puisque c'est au cours de cette période que les prix canadiens ont le plus baissé. Pendant que cela se produisait, le taux de change n'a pratiquement pas varié sur une base annuelle moyenne, ce qui indique qu'il y a peu de corrélation entre la variation du taux de change et la baisse des prix pendant cette période. Cependant, il ressort clairement de ce qui précède que l'évaluation de l'importance du taux de change dépend étroitement des périodes choisies pour faire une comparaison. Il s'agit simplement d'une autre raison pour laquelle le Tribunal n'accorde pas beaucoup de poids à l'argument des avocats sur ce point.

Les pertes subies par les producteurs canadiens en matière de ventes à l'exportation vers les États-Unis constituent un autre facteur cité par les avocats des exportateurs américains comme ayant joué un rôle important dans le préjudice subi par les producteurs canadiens. La thèse des avocats est que la vigueur du dollar canadien aurait fait perdre aux producteurs canadiens leur place sur le marché américain à cause du prix relativement trop élevé de leurs marchandises, et aurait entraîné la formation d'une capacité fortement excédentaire au Canada. Cette capacité excédentaire aurait intensifié la concurrence intérieure et, partant, fait baisser les prix, tout en faisant monter les coûts unitaires puisque les coûts fixes devaient être répartis sur des volumes de ventes inférieurs.

Le Tribunal constate que la montée des exportations canadiennes aux États-Unis vers le milieu des années 80 a coïncidé avec la croissance de la demande dans le nord des États-Unis. Le retrait ultérieur des marchandises canadiennes des États-Unis coïncide avec le déclin subséquent de la demande dans ce même pays. Dans ces conditions, c'est visiblement simplifier excessivement les choses que d'attribuer le flux et le reflux des exportations canadiennes vers les États-Unis aux seules variations du taux de change. Quoi qu'il en soit, la question reste de savoir quelles ont été les répercussions de la baisse des exportations.

À cet égard, le Tribunal fait remarquer que la demande de plaques de plâtre est cyclique, puisqu'elle suit les hauts et les bas du cycle de la construction. Les industries cycliques, par la force des choses, connaîtront toujours des périodes de capacité excédentaire et doivent trouver des moyens de s'accommoder de cette situation. Tel qu'il est indiqué plus haut, au Canada, les producteurs ont eu tendance à supprimer une partie de leur production en réponse à la baisse de la demande extérieure ou intérieure, de façon à alléger la pression à la baisse exercée sur les prix. Par exemple, rien que depuis 1989, deux usines de taille appréciable ont été mises en sommeil par les

producteurs nationaux, l'une à Saint-Jérôme (Québec) et l'autre à Caledonia (Ontario), toutes deux ayant desservi pour une bonne part les marchés d'exportation.

En outre, le Tribunal ne croit pas que le préjudice subi par les producteurs canadiens puisse être attribué à l'augmentation des coûts. Les éléments de preuve montrent que les coûts unitaires, loin de monter, ont en fait baissé grâce aux mesures de contrôle prises par les producteurs canadiens en réponse à la dégradation du marché. Il s'ensuit que la baisse des marges des producteurs est due au fait que les prix ont baissé plus rapidement que les coûts. Par conséquent, l'argument des avocats selon lequel la perte des marchés d'exportation sous-tend, pour une bonne part, les difficultés des producteurs canadiens n'est pas acceptée par le Tribunal.

En plus de la récession, de la baisse des droits de douane, des variations du taux de change et de l'effet de la surcapacité de production consécutive à la réduction des exportations, les avocats des exportateurs américains ont cité une batterie d'autres facteurs dont l'effet cumulatif, ont-ils soutenu, avait entraîné la baisse des prix au Canada. Parmi ces nombreux facteurs, il y avait l'effet que certaines grèves ont eu sur l'établissement des prix intérieurs; les problèmes de qualité qui s'étaient posés aux producteurs nationaux; certains changements apportés par ces derniers aux arrangements relatifs à la commercialisation et aux modalités d'établissement des prix, et qui auraient semé la confusion parmi les clients; et la puissance commerciale croissante des grands consortiums d'achat qui sont de plus en plus en mesure de faire baisser les prix des producteurs. Les avocats ont soutenu qu'une fois déduction faite du préjudice causé par tous ces différents facteurs, le préjudice éventuellement causé par le dumping ne pouvait être considéré comme sensible.

Le Tribunal n'ignore pas que le paragraphe 4 de l'article 3 du Code requiert que le préjudice causé par d'autres facteurs que le dumping ne soit pas attribué à ce dernier. De plus, le Tribunal constate sans surprise que la liste des facteurs en jeu dans ce marché complexe est longue. Ainsi que la Cour d'appel fédérale l'a noté dans la cause *Sacilor Aciéries*<sup>8</sup>, le «bon sens» dicte qu'il y a presque toujours d'autres facteurs que le dumping qui causent un préjudice à la production canadienne. Développant ce point, la Cour a déclaré :

*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 que 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*<sup>9</sup>.

De l'avis du Tribunal, le fait de «soupleser» les différents facteurs en jeu dans cette affaire revient, comme c'est généralement le cas, à exercer un jugement en fonction de tous les éléments de preuve présentés. Ce processus ne peut pas être réduit à une fonction mathématique précise, car de nombreux facteurs ne se laissent pas aisément quantifier, si tant est qu'ils soient quantifiables.

---

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

9. *Ibid.*



Le Tribunal a examiné les éléments de preuve relatifs à tous les facteurs mentionnés par les avocats des exportateurs américains. Le Tribunal estime que le plus important des «autres facteurs» est, de loin, la récession. Tel qu'il est indiqué plus haut, l'industrie a tenté sans succès d'isoler, au moyen d'une étude économétrique, les effets de la récession de ceux du dumping. Cependant, il semble logique de conclure que l'effet de la récession actuelle sur les prix devrait, selon toute probabilité, être inférieur à celui de la récession du début des années 80, puisque les pertes de volume ont été plus importantes à cette époque. Ceci laisse penser que l'effet de la récession actuelle sur la baisse des prix s'élève à moins de 8 p. 100. Le Tribunal accorde beaucoup moins d'importance à l'effet cumulatif de la baisse des droits de douane, des variations du taux de change et de la baisse des ventes à l'exportation, pour les raisons déjà indiquées. Quant aux divers autres facteurs comme les grèves, les problèmes de qualité, les changements apportés aux pratiques de commercialisation et d'établissement des prix, ainsi que le rôle des consortiums d'achat, le Tribunal estime qu'aucun d'eux n'est extraordinaire dans ce marché, et que l'effet qu'ils ont eu dans l'ensemble était passager et de peu d'importance.

En somme, le Tribunal constate que les différents facteurs mentionnés par les avocats des exportateurs américains, pris séparément et collectivement, n'expliquent pas l'étendue ni l'ampleur de la baisse des prix canadiens au cours des cinq dernières années. Le Tribunal juge que la seule explication qui s'impose, explication qui est conforme à la prépondérance des éléments de preuve, est que les marchandises en question importées des États-Unis ont fait baissé toujours davantage les prix planchers canadiens par l'effet du dumping. Le Tribunal fait remarquer que la marge moyenne pondérée de dumping, dans le cas des exportateurs qui ont collaboré avec le ministère du Revenu national, est d'un peu plus de 27 p. 100, selon la décision définitive. Le Tribunal estime qu'il s'agit là d'une énorme marge de sous-évaluation pour un marché de produits de base où de légères variations de prix peuvent entraîner d'importants changements de clientèle.

Le Tribunal constate que les avocats des exportateurs américains ont plaidé que le Tribunal devrait accorder peu de poids aux marges de dumping constatées par le Sous-ministre. Selon les avocats, ces marges ne représentent pas équitablement les prix du marché américain parce qu'elles ont été basées sur une période d'enquête très courte de deux mois, soit mars et avril 1992. Ainsi que les avocats le savent, le Tribunal n'a pas le pouvoir de revenir en arrière et de réévaluer les calculs de dumping du Sous-ministre. Cependant, il est laissé à la discrétion du Tribunal de décider du poids à accorder aux marges de dumping dans son analyse du préjudice<sup>10</sup>.

Compte tenu des renseignements dont il dispose, le Tribunal n'a aucune raison de ne pas prendre à leur pleine valeur les marges de dumping pertinentes. Il ressort clairement de la décision définitive du Sous-ministre qu'une bonne partie, sinon la plus grande partie, du dumping n'a pas été constatée à la suite d'une comparaison entre les prix sur le marché américain et les prix des ventes à l'exportation sur le marché canadien. Dans un grand nombre de cas, le Sous-ministre a plutôt déterminé les valeurs normales en fonction des coûts de production parce que les ventes sur le marché américain étaient faites à perte. Dans ces cas, il faudrait conclure que les ventes faites au Canada à des prix équivalant à ceux du marché américain seraient, en fait, sous-évaluées d'un montant égal à la marge qui sépare les prix sur le marché américain et les coûts de production américains.

---

10. *Remington Arms of Canada Limited c. Les Industries Valcartier Inc.*, [1982] 1 C.F. 586 à la p. 594.

Le Tribunal n'a aucune raison de croire que la marge entre les prix sur le marché américain et les coûts de production américains a beaucoup varié au cours des mois qui ont immédiatement précédé la période d'examen, pendant la période d'examen elle-même, et par après. Les éléments de preuve dont il dispose laissent penser au contraire que les prix américains ont été au-dessous du seuil de la rentabilité pendant longtemps, et qu'ils le sont encore. Étant donné que, selon les avocats, les exportateurs américains ont normalement vendu leurs produits au Canada aux bas prix pratiqués aux États-Unis, il ne semble pas au Tribunal que le choix d'une plus longue période par le Sous-ministre eût conduit à des conclusions de dumping très différentes.

### **Préjudice sensible**

Compte tenu de la conclusion qui précède, le Tribunal ne doute pas que l'effet du dumping sur les prix a causé et cause un préjudice sensible aux producteurs canadiens de plaques de plâtre. Les producteurs canadiens se sont trouvés devant l'alternative douteuse d'aligner leurs prix sur les prix sous-évalués des produits américains, ou de perdre une part du marché importante. Les éléments de preuve montrent qu'ils ont décidé d'aligner leurs prix et qu'en conséquence, leur situation financière s'est progressivement détériorée depuis 1989. Plus précisément, leurs recettes totales ont baissé d'environ un tiers et leurs marges bénéficiaires brutes d'environ 76 p. 100 pendant cette période. Leur revenu net correspondant a baissé régulièrement et les producteurs ont enregistré une perte d'environ 5,5 millions de dollars au cours des huit premiers mois de 1992.

Il est clair que tout le préjudice susmentionné n'est pas imputable uniquement au dumping. Cependant, il est également clair, pour le Tribunal, qu'une partie importante de ce préjudice est directement attribuable aux effets du dumping. Plus précisément, le Tribunal estime, en se fondant sur les données relatives aux ventes moyennes, que, pour chaque point de pourcentage de baisse dans le prix moyen des plaques de plâtre, l'industrie perd des millions de dollars en recettes annuelles. Ainsi, une baisse aussi faible que 10 points de pourcentage du prix moyen des plaques de plâtre coûterait à l'industrie des dizaines de millions de dollars en pertes de recettes annuelles. Des pertes de recettes de cet ordre de grandeur traduisent un préjudice financier d'ordre sensible, de l'avis du Tribunal. Compte tenu des éléments de preuve, le Tribunal considère comme extrêmement probable que le dumping a fait baisser les prix de bien plus de 10 points de pourcentage. Il s'ensuit que le dumping a nui au rendement de l'industrie dans une mesure supérieure au seuil minimal requis pour rendre des conclusions de préjudice sensible dans la présente cause.

En outre, le Tribunal considère que le préjudice sensible subi par l'industrie se poursuivra dans l'avenir prévisible, à moins que les importations en provenance des États-Unis ne se voient imposer la discipline inhérente à des conclusions de préjudice. Selon les éléments de preuve, les conditions existant actuellement sur les marchés nord-américains de plaques de plâtre ne sont pas prêtes de changer. Sur le marché américain, il est prévu que la demande restera faible, que la surcapacité de production continuera d'être considérable et que la pression à la baisse se maintiendra sur les prix. En somme, toutes les conditions responsables du préjudice sensible subi par l'industrie en raison des importations sous-évaluées en provenance des États-Unis continueront probablement d'être réunies à l'avenir.

## **Exclusions de producteurs**

Enfin, National Gypsum, James Hardie et United States Gypsum, trois exportateurs américains qui ont participé à l'audience, ont demandé, chacun pour son propre compte, à être exclus des conclusions de préjudice que le Tribunal pourrait éventuellement rendre. Le Tribunal fait remarquer que les exportateurs ne sont généralement exclus de conclusions de préjudice que dans des cas très précis, par exemple lorsqu'un exportateur fournit une certaine marchandise qui n'est pas produite au Canada. Cependant, ce n'est pas sur des motifs de ce genre que les exportateurs susmentionnés demandent une exclusion. Quoique les détails soient différents dans chaque cas, tous les motifs invoqués se réduisent à l'argument selon lequel la désorganisation qu'aurait subie le marché canadien a été causée par d'autres.

Le Tribunal ne peut trouver aucun fondement sur lequel accorder les exclusions demandées. Tout d'abord, le Tribunal constate que la décision de dumping rendue par le Sous-ministre s'applique à toutes les marchandises en question originaires ou exportées des États-Unis. Elle n'est pas dirigée vers un ou des exportateurs en particulier. De la même manière, les conclusions de préjudice rendues par le Tribunal ne visent pas des producteurs américains considérés individuellement, mais plutôt des importations sous-évaluées en provenance des États-Unis qui causent un préjudice sensible à la production canadienne. Ainsi que le Tribunal l'a constaté, ce préjudice découle du fort ralentissement généralisé du marché américain. Étant donné que les producteurs américains sont tous plus ou moins sujets aux mêmes conditions générales du marché, ils représentent généralement tous un risque quant à la présence de marchandises sous-évaluées préjudiciables à la production canadienne. Ceci est aussi vrai pour les producteurs américains qui ont participé aux délibérations du Tribunal comme pour ceux qui n'y ont pas participé, parmi lesquels les producteurs qui ont expédié peu ou pas de marchandises vers le Canada pendant la période examinée par le personnel du Tribunal, et qui va du 1<sup>er</sup> janvier 1989 au 31 août 1992.

En plus des considérations générales susmentionnées, il y a des raisons précises de ne pas accorder les exclusions. Dans le cas de National Gypsum, les éléments de preuve montrent que le producteur est à l'origine d'une importante partie des plaques de plâtre américaines importées pendant la période examinée par le personnel du Tribunal. Selon la décision définitive du Sous-ministre, une bonne partie de ces importations ont été sous-évaluées selon une marge moyenne pondérée importante. Qui plus est, de nombreux éléments de preuve ont été versés au dossier quant au fait que National Gypsum a joué un rôle important pour ce qui est de la chute continue des prix au Canada.

James Hardie a joué un rôle régional au Canada, car la plupart de ses exportations ont été dirigées vers le Lower Mainland de la Colombie-Britannique. Ce producteur américain est entré pour la première fois sur le marché de la Colombie-Britannique il y a trois ans environ, et, depuis, sa part du marché régional a crû à un niveau respectable. L'essentiel de ses exportations consistent en plaques de plâtre standard vendues à un client de la Colombie-Britannique, le consortium d'achat BYCO Inc. (BYCO), lequel est l'un des plus importants consortiums d'achat de l'Ouest canadien. En plus de BYCO, James Hardie vend des plaques de plâtre stratifiées à un certain nombre d'autres clients de la Colombie-Britannique.

Comme dans le cas de National Gypsum, il a été constaté qu'une grande partie des exportations de James Hardie au Canada étaient sous-évaluées selon une marge moyenne pondérée importante. Le Tribunal fait remarquer que, quoique James Hardie ait vendu surtout à un client, BYCO, l'effet des ventes qu'il a réalisées s'est fait sentir

dans tout le Lower Mainland de la Colombie-Britannique par l'intermédiaire des nombreux dépôts d'approvisionnement des membres de BYCO. C'est ainsi, par exemple, qu'un témoin du consortium d'achat Tim-BR-Marts a affirmé que ses membres en Colombie-Britannique faisaient régulièrement pression sur lui pour tenter de faire baisser les prix des producteurs canadiens de façon à pouvoir soutenir la concurrence des dépôts de BYCO, par lesquels sont écoulés les plaques de plâtre de James Hardie.

L'industrie a également témoigné que les prix qu'elle faisait payer aux sociétés nationales effectuant le contrecollage pour les plaques de plâtre à rives équerries standard de type uni avaient été réduits pour permettre aux plaques de plâtre stratifiées de production nationale de soutenir la concurrence des plaques de plâtre stratifiées de James Hardie, qui étaient sous-évaluées. Quoique les avocats de James Hardie aient plaidé que leur client suivait les prix plutôt qu'il ne les faisait, il est clair pour le Tribunal, compte tenu de ce qui précède, que le dumping pratiqué par James Hardie a contribué à alimenter et à entretenir la chute continue des prix qui s'est produite en Colombie-Britannique avec une ampleur presque comparable à celle qui a été observée dans le reste du Canada.

Quant à la dernière demande, le Tribunal fait remarquer que United States Gypsum est le plus important producteur américain de plaques de plâtre. Quoique United States Gypsum n'ait eu qu'une présence superficielle sur le marché canadien jusqu'à présent, le témoin de Tim-BR-Marts a déclaré que les plaques de plâtre de United States Gypsum, entre autres, lui avaient été régulièrement proposées, à lui ainsi qu'à ses membres, par des courtiers et par d'autres, dans tout l'Ouest canadien, à des prix très bas. Le Tribunal observe qu'il a été également constaté que United States Gypsum pratiquait le dumping, quoique selon une marge beaucoup plus faible que National Gypsum ou James Hardie. Cependant, le Tribunal considère tout de même la marge comme importante pour un marché de produits de base comme celui des plaques de plâtre.

### **Exclusions de produits**

Différentes parties ont demandé un certain nombre d'exclusions de produits. Il a ainsi été demandé d'exclure d'éventuelles conclusions de préjudice les plaques de plâtre à surface en relief (aussi appelées panneaux gaufrés). Le Tribunal constate que ces marchandises ne sont pas produites au Canada et que les parties plaignantes ont convenu qu'elles pouvaient faire l'objet d'une exclusion. Par conséquent, le Tribunal conclut qu'il y a lieu d'exclure ces produits des conclusions de préjudice.

Il a également été demandé d'exclure les plaques de plâtre à rives biseautées d'une épaisseur de 5/8 po et d'une largeur de 23 po, de 24 po, de 29 po ou de 30 po. Ayant examiné les éléments de preuve, le Tribunal conclut que les parties plaignantes ne fabriquent pas ou ne fournissent pas aisément des plaques de plâtre à rives biseautées d'une largeur égale ou inférieure à 30 po, et, en conséquence, conclut qu'il y a lieu d'exclure ces produits des conclusions.

Le Tribunal a reçu des demandes d'exclusion concernant des plaques de plâtre à rives équerries d'une épaisseur de 3/8 po ou de 5/16 po de type uni ou à revêtement de vinyle. Les éléments de preuve montrent que les parties plaignantes ne produisent pas ou ne sont pas même de fournir aisément des plaques de plâtre à rives équerries des épaisseurs susmentionnées de type uni, à revêtement de vinyle ou présentant un autre fini. Par conséquent, ces demandes d'exclusion sont également admises.

Le Tribunal rejette la demande d'exclusion visant les plaques de plâtre de type uni à rives équerries d'une épaisseur de 1/2 po pour la raison que ce type de plaques de plâtre est facilement disponible auprès des producteurs canadiens.

### **CONCLUSION**

Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut, pour les raisons indiquées ci-dessus, que le dumping au Canada du placoplâtre (ci-après désigné plaque de plâtre conformément à la norme CAN/CSA-A82.27-M91 de l'ACNOR), principalement composé d'une âme en gypse sur laquelle est collé du papier, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, à l'exception des :

- i) plaques de plâtre à surface en relief;
- ii) plaques de plâtre à rives biseautées d'une épaisseur de 5/8 po et d'une largeur de 23 po, de 24 po, de 29 po ou de 30 po;
- iii) plaques de plâtre à rives équerries de type uni ou à revêtement de vinyle d'une épaisseur de 3/8 po ou de 5/16 po.

Kathleen E. Macmillan

Kathleen E. Macmillan

Membre président

Sidney A. Fraleigh

Sidney A. Fraleigh

Membre

Michèle Blouin

Michèle Blouin

Membre