



Ottawa, le mercredi 20 juillet 1994

Enquête n° : NQ-93-006

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

**MONUMENTS COMMÉMORATIFS FAITS DE GRANIT NOIR
DE TOUTES DIMENSIONS ET FORMES ET LES TRANCHES DE
GRANIT NOIR D'UNE ÉPAISSEUR DE TROIS POUCES OU PLUS,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'INDE**

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 et de subventionnement datée du 22 mars 1994 et d'une décision définitive de dumping et de subventionnement datée du 17 juin 1994 rendues par le sous-ministre du Revenu national concernant l'importation au Canada de monuments commémoratifs faits de granit noir de toutes dimensions et formes et de tranches de granit noir d'une épaisseur de trois pouces ou plus, originaires ou exportés de l'Inde.

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 et le subventionnement des marchandises susmentionnées, originaires ou exportées de l'Inde, ont causé, causent et sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Charles A. Gracey
Charles A. Gracey
Membre président

Raynald Guay
Raynald Guay
Membre

Desmond Hallissey
Desmond Hallissey
Membre

Michel P. Granger
Michel P. Granger
Secrétaire

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

Enquête n° : NO-93-006

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 20 au 23 juin 1994

Date des conclusions : Le 20 juillet 1994

Membres du Tribunal : Charles A. Gracey, membre président
Raynald Guay, membre
Desmond Hallissey, membre

Directeur de la recherche : Sandy Greig

Gestionnaires de la recherche : Don Shires
Richard Cossette

Économiste : Simon Glance

Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber

Avocat pour le Tribunal : David M. Attwater

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

Participants :

pour James P. McIlroy
Association Canadienne de Granite

(partie plaignante)

pour Stuart E. Hendin, c.r.
James W. Touhey, c.r.
Brian Munro
Kilvington Brothers Limited
Taygor Granite Imports Inc.
Mafer Inc.
Gouvernement de l'Inde
Gem Granites
Ontario Monument Builders Association

pour Mark D. Nordman
Granite Resources Corp.
Amman Granites

pour Kimberley L.D. Cook
Wyatt S. Holyk
M S International, Inc.
Monuments India, Division of Granite
(India) Pvt. Ltd.
Oriental Select Granites Pvt. Ltd.
Enterprising Enterprises

(importateurs – exportateurs – autres)



Ottawa, le jeudi 4 août 1994

Enquête n° : NQ-93-006

**MONUMENTS COMMÉMORATIFS FAITS DE GRANIT NOIR
DE TOUTES DIMENSIONS ET FORMES ET LES TRANCHES DE
GRANIT NOIR D'UNE ÉPAISSEUR DE TROIS POUCES OU PLUS,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'INDE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation - Déterminer si le dumping et le subventionnement des marchandises susmentionnées ont causé, causent ou sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

DÉCISION : Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut par la présente que le dumping au Canada et le subventionnement de monuments commémoratifs faits de granit noir de toutes dimensions et formes et de tranches de granit noir d'une épaisseur de trois pouces ou plus, originaires ou exportés de l'Inde, ont causé, causent et sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 20 au 23 juin 1994
Date des conclusions :	Le 20 juillet 1994
Date des motifs :	Le 4 août 1994
Membres du Tribunal :	Charles A. Gracey, membre président Raynald Guay, membre Desmond Hallissey, membre
Directeur de la recherche :	Sandy Greig
Gestionnaires de la recherche :	Don Shires Richard Cossette
Économiste :	Simon Glance
Préposé aux statistiques :	Margaret Saumweber
Avocat pour le Tribunal :	David M. Attwater
Agent à l'inscription et à la distribution :	Joël Joyal

Participants :

pour James P. McIlroy
l'Association canadienne du granit

(partie plaignante)

pour Stuart E. Hendin, c.r.
James W. Touhey, c.r.
Brian Munro
Kilvington Brothers Limited
Taygor Granite Imports Inc.
Mafer Inc.
Gouvernement de l'Inde
Gem Granites
Ontario Monument Builders Association

pour Mark D. Nordman
Granite Resources Corp.
Amman Granites

pour Kimberley L.D. Cook
Wyatt S. Holyk
M S International, Inc.
Monuments India, Division of Granite
(India) Pvt. Ltd.
Oriental Select Granites Pvt. Ltd.
Enterprising Enterprises

(exportateurs – importateurs – autres)

Témoins :

Arthur LaPenna
Président, Granit Dominion Ltée
Président, Association canadienne
du granit

Peter Pakalski
Président
Granite Resources Corp.

Ted Haydon
Président, Rock of Ages du Canada Ltée
Vice-président, Association canadienne
du granit

Robert L. Youngs
Directeur général
Kilvington Brothers Limited

John Matthews
Directeur des ventes
Tingley Monuments Limited

Brian O'Brine
Président
Kirkpatrick & O'Brine Ltd.

Holly Reeson
Représentante du service
Remco Memorials Ltd.

Douglas King
Président-propriétaire
Smith Monument Co. Ltd.

Terry Huzarski
Agent principal des programmes
Division des droits antidumping et
compensateurs
Ministère du Revenu national

Emery Grenier
Président
Granit Lepitre Ltée

Manu Shah
Président
M S International, Inc.

Frank St-Pierre
Président
Mafer Inc.

Garth S. Nelson
Président
The Stone Centre

R. Veeramani
Président
Gem Granites

Jim Strain
Directeur général
Taygor Granite Imports Inc.

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le jeudi 4 août 1994

Enquête n° : NQ-93-006

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

**MONUMENTS COMMÉMORATIFS FAITS DE GRANIT NOIR
DE TOUTES DIMENSIONS ET FORMES ET LES TRANCHES DE
GRANIT NOIR D'UNE ÉPAISSEUR DE TROIS POUCES OU PLUS,
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DE L'INDE**

TRIBUNAL : CHARLES A. GRACEY, membre président
RAYNALD GUAY, membre
DESMOND HALLISSEY, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (la LMSI), à la suite de la publication, par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre), d'une décision provisoire de dumping et de subventionnement² datée du 22 mars 1994, concernant l'importation au Canada de monuments commémoratifs faits de granit noir de toutes dimensions et formes et de tranches de granit noir d'une épaisseur de trois pouces ou plus, originaires ou exportés de l'Inde (les marchandises en question). Dans sa décision provisoire, le Sous-ministre a joint en une seule enquête l'enquête sur le dumping et l'enquête sur le subventionnement conformément à l'article 38 du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*³. Le 17 juin 1994, le Sous-ministre a rendu une décision définitive de dumping et de subventionnement⁴ concernant les marchandises en question.

Le 28 mars 1994, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête⁵. Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés à des producteurs, des importateurs et des acheteurs canadiens des marchandises en question dans le but de recueillir des renseignements sur la production, la situation financière, les importations et le marché, ainsi que d'autres données relativement à la période allant du 1^{er} janvier 1990 à la fin du premier trimestre de 1994. 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.

1. L.R.C. (1985), ch. S-15.
2. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 128, n° 14, le 2 avril 1994 aux pp. 2013-14.
3. DORS/84-927, le 22 novembre 1984, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 118, n° 25 à la p. 4286.
4. *Supra*, note 2, n° 27, le 2 juillet 1994 à la p. 3210.
5. *Supra*, note 2, n° 15, le 9 avril 1994 aux pp. 2116-17.

Le dossier de l'enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris 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 et les procureurs indépendants qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement ont eu accès aux pièces protégées.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 20 au 23 juin 1994. La partie plaignante, l'Association canadienne du granit (l'ACG), était représentée par un avocat. Gem Granites (Gem), Monuments India, Division of Granite (India) Pvt. Ltd. (Monuments India), Enterprising Enterprises, Granite Resources Corp. (Granite Resources), M S International, Inc. (M S International), Amman Granites (Amman), Oriental Select Granites Pvt. Ltd. (Oriental Select) (exportateurs), Taygor Granite Imports Inc. (Taygor), Mafer Inc. (Mafer) (importateurs), Kilvington Brothers Limited (Kilvington) (détaillant), l'Ontario Monument Builders Association (l'OMBA) et le gouvernement de l'Inde étaient aussi représentés par des avocats et des procureurs lors de l'audience.

Le 20 juillet 1994, le Tribunal a rendu des conclusions selon lesquelles le dumping au Canada et le subventionnement de monuments commémoratifs faits de granit noir de toutes dimensions et formes et de tranches de granit noir d'une épaisseur de trois pouces ou plus, originaires ou exportés de l'Inde, ont causé, causent et sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

PRODUIT

Définition du produit

Le produit qui fait l'objet de la présente enquête est décrit par le Sous-ministre dans sa décision provisoire de dumping et de subventionnement comme des monuments commémoratifs faits de granit noir de toutes dimensions et formes et des tranches de granit noir d'une épaisseur de trois pouces ou plus, originaires ou exportés de l'Inde.

La partie plaignante estime qu'au sens commercial, le granit correspond à «une pierre naturelle dure qui peut être taillée, sciée ou polie, ou qui peut subir toute combinaison de ces procédés, et qui peut recevoir tout type de fini modifiant le fini original⁶».

L'expression «monument commémoratif» englobe «les pierres tombales, les socles, les marqueurs obliques et autres, les stèles obliques et autres, les tablettes, les ailes, les urnes et les croix en granit, ainsi que les pièces en granit qui, une fois assemblées, peuvent servir de monument⁷». Les marchandises en question sont couramment dites «jet black» (noir de jais). Parmi les marques de commerce utilisées dans l'industrie, mentionnons «Absolute Black», «India Black», «Premium Plus Black», «Premium Black» et «Star Black». Les blocs de granit noir utilisés aux fins de la production des monuments

6. Ministère du Revenu national, décision définitive de dumping et de subventionnement, le 17 juin 1994, *Énoncé des motifs*, pièce du Tribunal NQ-93-006-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 54.32.

7. *Ibid.* à la p. 54.33.

commémoratifs et des tranches au pays proviennent principalement de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe.

Les deux principales catégories de monuments commémoratifs⁸ comprennent les monuments verticaux et les plaques à surface plane. Les monuments verticaux sont désignés d'après leurs dimensions, leur poli et leur type de fini, et en fonction du profil de leur extrémité supérieure. Les dimensions sont habituellement énoncées en largeur, en épaisseur et en hauteur. Les tailles les plus courantes sont 30 po x 6 po x 24 po⁹ et 30 po x 8 po x 24 po. En principe, un monument a une forme rectangulaire; il compte donc six surfaces. Les monuments peuvent être polis sur deux, trois ou cinq surfaces, d'où les termes P2, P3 et P5. Un monument P2 est poli sur ses deux plus grandes surfaces, le devant et l'arrière. Dans le cas d'un monument P3, le dessus est également poli et, dans celui d'un monument P5, les cinq côtés exposés sont polis. Les surfaces exposées non polies d'un monument sont ciselées pour leur donner une allure de roche naturelle désigné «inclinaison». Par conséquent, les monuments sont d'abord décrits par le nombre de surfaces polies (P2, P3 ou P5); dans le cas des surfaces inclinées, l'expression «inclinaison équilibrée de la pierre» (en anglais «balance rock pitch» (BRP)) est ajoutée, par exemple, P2 BRP. Le dessous de tous les monuments est scié afin d'obtenir une surface plane.

Les monuments commémoratifs se divisent en trois grandes catégories : de configuration ordinaire, de configuration ordinaire modifiée et de forme spéciale. Selon l'ACG, environ 65 p. 100 des ventes de l'industrie nationale de monuments commémoratifs de granit noir se composent de monuments de configuration ordinaire, c'est-à-dire de monuments à dessus plat ou serpentin. Les monuments de configuration ordinaire modifiée qui possèdent des caractéristiques qui ajoutent à leur valeur, comme des coins ouvrés, représentent environ 25 p. 100 des ventes. Le reste des ventes de monuments commémoratifs de granit noir se compose de monuments commémoratifs de formes spéciales, par exemple des cœurs superposés et des livres ouverts.

Les plaques à surface plane ont habituellement une épaisseur de 3 po et sont désignées d'après leur longueur, leur largeur et leur hauteur. La taille la plus courante des plaques à surface plane est de 24 po x 12 po x 3 po.

Les monuments commémoratifs visés par la présente enquête sont désignés «pierres polies non gravées». Ces monuments commémoratifs sont finis, mais ils ne sont pas gravés ou gravés à l'eau-forte, et ils sont vendus dans cette forme. La gravure représente un service que les producteurs ou les importateurs peuvent fournir ou qu'ils peuvent faire exécuter pour le compte d'un client, mais il s'agit d'une opération distincte qui n'est pas comprise dans le prix de vente de gros d'un monument commémoratif. Les monuments commémoratifs importés arrivent au Canada sous forme de pierres finies non gravées; elles sont gravées au pays.

-
8. «Monument commémoratif» est une expression générique englobant les monuments verticaux, les plaques à surface plane et d'autres monuments. Dans l'industrie, les expressions «monument commémoratif» et «monument» sont interchangeables et désignent toutes deux des monuments commémoratifs verticaux.
 9. Un monument de cette taille a un volume de 2,5 pi³.

Les tranches sont définies comme des «pièces rectangulaires de granit dont au moins deux côtés ont été grossièrement dressés, taillés, sciés ou polis¹⁰». Les tranches entrant dans la production des monuments proviennent de blocs et sont coupées en épaisseurs allant de 3 po à 12 po. Les tranches ont habituellement 6 po et 8 po d'épaisseur, tout comme la plupart des monuments.

La qualité du granit est évaluée d'après la finesse du grain, la couleur, l'uniformité de la couleur, le lustre du poli, la résistance, la durabilité, la masse volumique, l'absorption de l'humidité et le contraste.

Les producteurs nationaux et les importateurs effectuent leurs ventes à des détaillants de monuments ou à des cimetières qui, à leur tour, les vendent aux consommateurs. Les prix sont fixés à partir de listes de prix publiées qui prévoient certains rabais.

Procédé de production

La production de monuments commémoratifs de granit noir commence par le découpage de gros blocs de granit¹¹, qui sont transformés en tranches. Des scies diamantées commandées par ordinateur permettent de déterminer l'épaisseur des tranches qui peuvent être découpées à même un bloc de manière à réduire le plus possible la perte¹². Le devant et l'arrière des tranches de granit sont polis à l'aide d'une polisseuse appelée «pont de polissage», qui se déplace au-dessus de la surface de la tranche. Quelques producteurs ont encore recours à des polisseuses stationnaires qui exigent le déplacement des tranches.

Les motifs qui ornent la plus grande partie de la tranche polie sont dessinés sur la surface de la tranche qui, éventuellement, devient le devant du monument commémoratif; la tranche est ensuite coupée à la taille voulue à l'aide d'une fendeuse hydraulique. Les étapes suivantes du procédé dépendent du type de fini du monument commémoratif terminé et de la configuration prévue, comme il a été expliqué antérieurement. À la fin de cette étape du procédé, le produit est désigné «pierre polie non gravée».

La dernière étape de la finition des monuments commémoratifs de granit est la gravure, qui s'effectue à l'aide d'un stencil de grandeur nature constitué d'une matière semblable au caoutchouc et qui comporte l'illustration de même que les noms de famille. Le stencil est appliqué à la surface de la pierre polie non gravée et le motif est taillé dans la pierre au moyen d'une décapeuse à jet de sable. Certains monuments peuvent être gravés à l'eau-forte en pointe de diamant et des travaux à façon peuvent être exécutés sur les monuments suivant les exigences du client.

10. *Supra*, note 6 à la p. 54.33.

11. Les blocs ne constituent pas des marchandises en question.

12. Des scies hélicoïdales sont également utilisées pour transformer les blocs de granit en tranches, mais ces scies sont en voie d'être remplacées par des scies diamantées plus complexes.

Le même procédé de production est utilisé pour les plaques à surface plane, sauf que l'arrière de la tranche n'est pas poli parce qu'il devient le dessous de la plaque lorsque cette dernière est installée au cimetière.

INDUSTRIE NATIONALE

Les producteurs nationaux peuvent être divisés en trois grandes catégories, à savoir les producteurs primaires, les transformateurs de granit et les producteurs secondaires.

Les premiers prennent part à toutes les étapes de la production des monuments commémoratifs. Ces producteurs importent des blocs de granit noir et les transforment en tranches, puis en monuments commémoratifs. Il y a actuellement 16 producteurs primaires de monuments commémoratifs au Canada. Ceux-ci représentent environ 87 p. 100 de la production nationale de monuments commémoratifs et de tranches de granit¹³. Ils sont concentrés à Beebe (Québec). La majorité de ces producteurs sont des sociétés de droit privé, à l'exception de Rock of Ages du Canada Ltée (Rock of Ages), filiale en propriété exclusive de Rock of Ages Corporation, de Barre, au Vermont.

Certains producteurs primaires sont des sociétés intégrées qui exploitent leurs propres carrières et points de vente au détail. Trois producteurs primaires qui exploitent leurs propres points de vente au détail sont Heritage Memorials Limited, de Windsor (Nouvelle-Écosse), Nelson Monuments Ltd. (Nelson), de Sussex (Nouveau-Brunswick), et Tingley Monuments Limited, d'Amherst (Nouvelle-Écosse). Un quatrième producteur primaire, Imperial Granite Inc. (Imperial), appartient à un important détaillant, Remco Memorials Ltd. (Remco), de Regina (Saskatchewan).

Trois des producteurs primaires, Rock of Ages, Granit Dominion Ltée (Dominion) et Adu Granite Inc. (Adu), importent des monuments commémoratifs de granit noir de l'Inde par l'intermédiaire d'un importateur en propriété exclusive, Memorial Imports (Memorial).

Les transformateurs de granit scient les blocs pour en faire des tranches et vendent ces dernières à des producteurs de monuments commémoratifs. On dénombre deux transformateurs de granit, qui sont tous deux situés à Beebe : le Centre du granit (Beebe) Inc. et le Centre de polissage de Beebe Inc. Le Centre du granit (Beebe) Inc. est le principal producteur au Canada de tranches vendues à des tiers.

Les producteurs secondaires se composent de détaillants de monuments commémoratifs qui entrent habituellement dans le processus de production à l'étape du polissage des tranches et qui vendent des monuments commémoratifs finis au détail. Les producteurs secondaires et les détaillants sont concentrés au Québec et dans les provinces Maritimes.

13. Ministère du Revenu national, décision provisoire de dumping et de subventionnement, le 22 mars 1994, *Énoncé des motifs*, pièce du Tribunal NQ-93-006-1, dossier administratif, vol. 1 à la p. 27.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

Au cours de l'enquête menée par le Sous-ministre, 13 exportateurs des marchandises en question situés en Inde et 3 exportateurs situés aux États-Unis ont été recensés. Les principaux exportateurs étaient représentés par des avocats et des procureurs lors de l'audience. Le Sous-ministre a également désigné 13 importateurs au cours de son enquête. Le principal importateur au cours de la période d'enquête a été Memorial. Cette société a été mise sur pied conjointement en 1990 par Rock of Ages, Dominion et Adru, toutes trois membres de l'ACG, pour importer de l'Inde des monuments commémoratifs de granit noir et les vendre à des détaillants sur le marché national par l'intermédiaire des trois producteurs participants. Memorial a conclu une entente d'exclusivité d'approvisionnement avec M S International, exportateur des États-Unis qui se procurait les marchandises en question au nom de Memorial en s'adressant principalement à trois exportateurs de l'Inde : Monuments India, Enterprising Enterprises et Oriental Select. En 1994, Memorial a mis un terme à ses activités. Rock of Ages a commencé à importer pour son propre compte au premier trimestre de 1994. Le Sous-ministre a également désigné Imperial comme importateur des marchandises en question.

Les sociétés suivantes sont les principaux importateurs indépendants (non liés à un producteur) : 1) Mafer et Taygor, qui sont les importateurs canadiens exclusifs de Gem; 2) SITA Associates (SITA), qui négocie avec bon nombre d'exportateurs et qui importe principalement d'Amman; 3) Marchesi Marblecraft Ltd., qui importe de Kwality Monuments et qui se spécialise dans les plaques à surface plane; 4) Cold Spring Granite (Canada) Ltd. (Cold Spring Canada), importateur non résident situé à Cold Spring, au Minnesota, qui achète des produits importés à sa société mère, Cold Spring Granite Company (Cold Spring des É.-U.), qui les obtient de Granite Resources, importateur américain des marchandises en question¹⁴; et 5) Granite Resources qui importe depuis 1990 et qui accepte les commandes de clients canadiens qu'elle exécute à l'aide d'achats auprès d'Amman.

Les autres importateurs désignés sont en grande partie des détaillants, dont certains utilisent des polisseuses ou des graveuses qui leur permettent de finir les monuments polis finis non gravés qu'ils écoulent dans leurs propres établissements de vente au détail.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

L'enquête sur le dumping et le subventionnement a porté sur les marchandises en question importées entre le 1^{er} janvier et le 30 juin 1993. Les valeurs normales ont été établies aux termes de l'alinéa 19*b*) de la LMSI, d'après la somme du coût de production, d'un montant pour les frais, notamment les frais administratifs et les frais de vente, et

-
14. Bien que Cold Spring des É.-U. soit désignée comme un exportateur des États-Unis dans la décision définitive de dumping et de subventionnement, les marchandises en question qu'elle vend à Cold Spring Canada conservent leur origine indienne, car aucune valeur n'est ajoutée aux États-Unis.

d'un montant pour les bénéfiques¹⁵. Le Sous-ministre a examiné 99,8 p. 100 des marchandises en question expédiées au Canada au cours de la période d'enquête. Il a été constaté que 34,5 p. 100 de ces marchandises avaient été sous-évaluées selon une marge de dumping moyenne pondérée de 27,9 p. 100. Dans le cas des exportateurs ayant fourni des renseignements insuffisants au ministère du Revenu national (Revenu Canada) pour établir les valeurs normales, le montant des droits antidumping équivaut à 48,6 p. 100¹⁶ du prix à l'exportation.

Le Sous-ministre a établi, d'après des renseignements fournis par des exportateurs et le gouvernement de l'Inde, que 11 programmes de subventions ont été mis à la disposition des exportateurs de l'Inde entre le 1^{er} janvier 1992 et le 31 août 1993. Trois exportateurs¹⁷ ont fourni suffisamment de renseignements pour calculer le montant de la subvention issue de chaque programme à l'égard des expéditions de chaque exportateur au Canada pendant la période d'enquête. Des 11 programmes de subventions précités, seulement 6 ont été utilisés par les exportateurs. La subvention moyenne pondérée calculée pour les trois exportateurs qui ont fourni des renseignements complets s'est établie à 35,4 p. 100 du prix de vente F.A.B., Inde, ou 0,207 \$/lb¹⁸. Des 6 programmes de subventions desquels les trois exportateurs susmentionnés ont reçu une subvention, 2 accaparaient plus de 90 p. 100 de la totalité des subventions : il s'agit des exonérations de droits à l'importation offertes aux unités à vocation exportatrice (UVE) et de l'exonération de l'impôt sur le revenu à l'égard des recettes d'exportation. Il a été établi que le montant de la subvention accordée aux exportateurs qui n'ont pas fourni de renseignements complets équivaut à 50,4 p. 100 du prix de vente F.A.B., Inde, ou 0,350 \$/lb¹⁸.

POSITION DES PARTIES

Industrie nationale

L'avocat de la partie plaignante a fait valoir que le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé, causent et sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Le plaidoyer de la partie plaignante était fondé sur trois points principaux : 1) les volumes réels et éventuels des marchandises sous-évaluées et subventionnées importées au Canada; 2) les effets du dumping et du subventionnement des marchandises importées sur les marchandises similaires produites et vendues au Canada; et 3) l'effet préjudiciable

15. Les ventes sur le marché national de l'Inde sont peu abondantes en raison des traditions différentes dans ce pays et parce que tous les exportateurs de ce pays qui ont répondu à la demande de renseignements du ministère du Revenu national ont été désignés «unités à vocation exportatrice», c'est-à-dire des entreprises qui doivent exporter presque toute leur production.
16. Ce pourcentage représente la marge de dumping la plus élevée qui a été relevée dans la décision définitive de dumping et de subventionnement, en proportion du prix à l'exportation.
17. Monuments India, Gem et Enterprising Enterprises.
18. La subvention moyenne pondérée de 0,207 \$/lb équivaut à 40,36 \$/pi³ d'après un facteur de conversion de 195 lb/pi³. La subvention maximale de 0,350 \$/lb équivaut à 68,25 \$/pi³. Pour un monument de 2,5 pi³, les subventions correspondent à 100,00 \$ et 170,00 \$, respectivement.

du dumping et du subventionnement des marchandises importées sur la production au Canada de marchandises similaires.

Pour ce qui est du volume des importations, l'avocat a prétendu que le volume réel des importations originaires de l'Inde a augmenté considérablement entre 1990 et 1992. Bien que les importations originaires de l'Inde aient diminué de 30 p. 100 en 1993 par rapport à 1992, elles étaient néanmoins supérieures à celles de 1991 dans une proportion de 22 p. 100. En ce qui concerne le volume éventuel des importations en provenance de l'Inde, l'avocat a soutenu qu'un nombre passablement important et croissant d'exportateurs et d'importateurs des produits effectuent des expéditions non seulement directement de l'Inde, mais également en passant par les États-Unis. À son avis, étant donné que les producteurs de l'Inde ne peuvent compter sur le marché national pour écouler leur production de marchandises en question, ils doivent se tourner vers l'exportation, d'où le fait que les UVE constituent un élément important de la présente enquête. L'avocat s'est également reporté aux projets de certains exportateurs, comme Granite Resources, qui ont l'intention d'accroître leurs ventes de monuments commémoratifs au Canada, et aux nombreuses propositions que d'éventuels exportateurs et agents ont faites à Remco pour constituer des entreprises commerciales au Canada afin d'y commercialiser des monuments commémoratifs de granit.

Au chapitre de l'effet du dumping et du subventionnement des importations sur les prix, l'avocat a déclaré que les éléments de preuve concernant les niveaux de prix moyens et particuliers sont sans équivoque. Citant le *Rapport public sur l'établissement des prix* préparé par le personnel du Tribunal, il a souligné les importantes marges de réduction des prix appliquées par les importateurs de l'Inde en 1992, en 1993 et au premier trimestre de 1994. Pour ce qui est des prix moyens, l'avocat a mentionné les importantes réductions de prix au cours de la période et il a fait remarquer que les importations ont augmenté de 75 p. 100 en 1992, année où le prix des marchandises importées de l'Inde était inférieur aux prix pratiqués sur le marché national dans une proportion de 39 p. 100. À titre d'exemples précis de réduction des prix pratiqués par les importateurs de l'Inde, l'avocat a mentionné les prix offerts par Taygor et Granite Resources. Il a ajouté que des entreprises, comme SITA et d'autres firmes, ont appliqué des prix bien inférieurs à ceux de Taygor et de Mafer, forçant ainsi ces dernières à réagir, et ont créé un marché caractérisé par une forte sous-cotation des prix. Les prix et les offres de marchandises sous-évaluées et subventionnées importées par les divers importateurs au Canada causent, selon l'avocat, un préjudice aux membres de l'ACG. De même, il a soutenu que les listes de prix et d'autres éléments de preuve déposés par la partie plaignante à l'égard des prix montrent que les marchandises en question importées ont causé une compression et une érosion marquées des prix.

L'avocat a prétendu que le préjudice subi par les membres de l'ACG à l'égard de leur production de marchandises similaires s'est traduit par une perte de la part du marché, une réduction des ventes, une perte de bénéfices, un ralentissement de l'activité au chapitre de l'emploi et l'incapacité de financer des investissements. Pour ce qui est de la part du marché, l'avocat a fait remarquer que l'importation de monuments commémoratifs finis par certains producteurs nationaux représentait une stratégie à court terme visant à maintenir la part du marché en regard de celle accaparée par les importations de l'Inde. Cette stratégie a néanmoins connu un succès mitigé, car les ventes de marchandises importées par l'industrie nationale n'ont que partiellement neutralisé le recul de la part de celle-ci au chapitre des ventes de monuments commémoratifs et de tranches de granit noir produits au Canada. Au plan de la

réduction des ventes, l'avocat a mentionné que les membres de l'ACG ont fourni dans leurs réponses aux questionnaires des exemples de pertes de volume au profit de fournisseurs de l'Inde. Les répercussions négatives des marchandises sous-évaluées et subventionnées se reflètent dans les résultats financiers des membres de l'ACG. Pour ce qui est de l'activité au chapitre de l'emploi, l'avocat a prétendu que les heures-personnes travaillées représentent un bon indicateur de l'incidence des marchandises importées de l'Inde.

L'avocat a également soutenu que la politique du gouvernement de l'Inde en matière d'exportation a doublement contraint les membres de l'ACG. Premièrement, elle a favorisé l'envahissement du marché canadien par les importations en provenance de l'Inde, qui ont été jugées sous-évaluées et subventionnées en 1993. Deuxièmement, les producteurs canadiens ont été confrontés à des politiques qui les ont dissuadés d'exporter des blocs et des tranches parce que la valeur ajoutée doit être très élevée pour que les avantages accordés aux UVE leur soient conférés.

Réfutant les arguments des autres parties, l'avocat a soutenu que le marché national des monuments commémoratifs et des tranches de granit noir est un marché distinct du marché plus vaste groupant tous les monuments commémoratifs et toutes les tranches et a souligné les tendances différentes de la demande sur ces deux marchés. Pour ce qui est des gains à l'égard de la part du marché des producteurs nationaux, l'avocat a prétendu que l'érosion des prix a permis à l'industrie nationale de récupérer une certaine part du marché qu'elle avait perdue. En réponse à l'argument selon lequel la qualité constitue le principal facteur sur le marché, l'avocat a soutenu que ce sont plutôt les prix qui prévalent sur le marché et que pour s'en convaincre, il suffit de noter les importants gains de la part du marché réalisés par les importations en 1992, alors que les prix de ces dernières étaient inférieurs aux prix nationaux dans une proportion de 39 p. 100. De plus, l'avocat a soutenu que les calculs mentionnés par l'avocat et les procureurs des autres parties relativement à la réduction des subventions et aux répercussions de l'ajout de la marge de subvention au prix des marchandises importées de l'Inde sont fondés sur des hypothèses et des méthodes de calcul discutables. Enfin, pour ce qui est des exclusions demandées par les producteurs, l'avocat a fait remarquer que des exclusions ne sont accordées aux exportateurs que dans un nombre limité de cas et que le présumé préjudice vise un pays et non une société.

Exportateurs et importateurs

Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont soutenu que le préjudice subi par l'industrie nationale était imputable à des facteurs ne relevant pas du dumping et du subventionnement.

M S International, Monuments India, Oriental Select et Enterprising Enterprises

Les procureurs ont soutenu que si les marchandises en question ont pénétré le marché canadien avec autant de facilité, c'est parce qu'il s'agit de produits de grande qualité et qu'elles sont offertes à des prix très concurrentiels. Ils ont fait valoir que la raison pour laquelle le prix des marchandises importées de l'Inde est inférieur à celui des monuments commémoratifs produits au Canada a trait à l'avantage de coût inhérent dont jouissent les producteurs de l'Inde. Cet avantage est attribuable à des coûts moins élevés

pour les matériaux et la main-d'œuvre, de même que pour les frais généraux¹⁹. Les procureurs ont fait valoir qu'après avoir déduit le montant de la subvention de l'avantage de coût, il en résulte un avantage de coût net qui explique la vente des produits originaires de l'Inde à des prix inférieurs au Canada. Ainsi envisagée, la subvention est tout à fait négligeable. Les procureurs ont prétendu que la subvention a diminué parce que les taux de droits appliqués par l'Inde aux importations sont inférieurs à ceux qu'utilise Revenu Canada pour déterminer le montant de la subvention.

Les procureurs ont fait valoir que la partie plaignante n'achète pas de blocs originaires de l'Inde à cause, d'après ses propres éléments de preuve, du matériel de production utilisé pour produire des monuments commémoratifs à partir de blocs de plus grandes dimensions extraits de carrières en étages. En Inde, les carrières ont une structure géologique différente et produisent des blocs de plus petites dimensions. Les procureurs ont soutenu qu'il n'est pas rentable pour l'industrie nationale de produire des monuments commémoratifs à partir de ces petits blocs.

Les procureurs ont déclaré que les éléments de preuve ne justifient pas des conclusions de probabilité de préjudice. Ils ont affirmé que depuis 1992 les taux de droits imposés par l'Inde sur l'importation de biens consommables²⁰ destinés à la production des marchandises en question ont diminué d'environ 57 p. 100 et que cette tendance à la baisse se maintiendra vraisemblablement. Cela dit, les procureurs ont soutenu que le niveau de la subvention diminue considérablement et, d'après eux, il devrait passer d'une moyenne pondérée de 35,4 p. 100²¹ à 23,5 p. 100 compte tenu des taux de droits à l'importation actuellement imposés par l'Inde. De plus, les procureurs ont soutenu que pour ce qui est des avantages futurs des exonérations de droits à l'importation découlant de l'importation de machines, les éléments de preuve révèlent que le matériel de

-
19. Pièce de l'exportateur I-3A (protégée), dossier administratif, vol. 12; pièce de l'exportateur L-1 (protégée) à la p. 13, dossier administratif, vol. 12; et *Transcription de l'argumentation à huis clos*, le 23 juin 1994 aux pp. 3-4. Les procureurs ont comparé la moyenne, au sein de l'industrie canadienne, du coût des matériaux, de la main-d'œuvre et des frais généraux au pied cube par rapport à celui déclaré par Enterprising Enterprises à Revenu Canada, et ont conclu que cette société a un coût unitaire moins élevé pour chaque facteur de production. Ils ont soustrait les droits compensateurs applicables à Enterprising Enterprises de l'avantage de coût total conféré à cette dernière pour déterminer l'avantage de coût net (en dollars) au pied cube dont elle jouit par rapport à l'industrie nationale. Ils ont ensuite converti l'avantage de coût net au pied cube en dollars par monument en appliquant un facteur de conversion de 2,5 pi³ par monument.
 20. Selon les procureurs, 67 p. 100 de la subvention totale est attribuable à l'exonération des droits sur les importations de biens consommables offerte aux UVE.
 21. Ce taux correspond à la moyenne pondérée de la subvention qui s'appliquerait à Enterprising Enterprises et à Monuments India, car ces entreprises ont fourni suffisamment de renseignements pour permettre à Revenu Canada de déterminer le montant de la subvention qu'elles ont reçue. M S International et Oriental Select n'ont pas fourni suffisamment de renseignements à Revenu Canada; elles sont donc assujetties aux droits compensateurs moyens pondérés plus élevés de 50,4 p. 100.

production d'origine indienne est suffisant en Inde et que les importations futures de machines relèvent de la spéculation.

Les procureurs ont également affirmé que les producteurs nationaux et les parties liées qui importent les marchandises en question doivent être exclus de l'industrie nationale. Ils ont soutenu qu'en raison du volume élevé de leurs importations, le Tribunal doit exclure Rock of Ages, Dominion, Adu, Nelson et Imperial de l'industrie nationale dont la production fait l'objet de l'analyse de préjudice du Tribunal.

Les procureurs ont soutenu que les tranches doivent être considérées comme une catégorie des marchandises similaires distinctes des monuments commémoratifs et ont fait valoir qu'aucun élément de preuve n'indique qu'un préjudice est causé par les importations de tranches. À défaut, les procureurs ont soutenu que les tranches doivent être exclues des conclusions de préjudice sensible puisque, ont-ils réitéré, aucun élément de preuve n'indique qu'un préjudice est causé par les importations de tranches.

Enfin, les procureurs ont demandé l'exclusion de M S International des conclusions de préjudice sensible, cette société ayant fourni les marchandises en question seulement à l'industrie nationale.

Granite Resources et Amman

L'avocat a souligné le témoignage des détaillants, selon lequel le granit noir originaire de l'Inde est un granit de qualité supérieure. C'est pour cette raison qu'il a fait valoir que les marchandises produites au Canada ne sont pas identiques à tous égards aux marchandises produites à partir du granit noir originaire de l'Inde.

L'avocat a également soutenu que la catégorie de marchandises ne doit pas être établie d'après la couleur. Il a prétendu que les monuments commémoratifs de granit noir concurrencent les monuments commémoratifs de toute autre couleur, qu'ils s'adressent aux mêmes clients et qu'ils ont la même utilisation finale, qu'ils satisfont au même besoin et qu'ils sont substituables. Il a également fait valoir que les producteurs ne tiennent pas compte séparément des monuments commémoratifs noirs, que les installations de production sont les mêmes pour les monuments commémoratifs noirs, que la même machinerie est utilisée pour produire toutes les couleurs de monuments commémoratifs et qu'il n'existe aucune distinction au chapitre des investissements de capitaux pour ce qui est de la production du granit noir et des autres couleurs de granit.

L'avocat a prétendu que les éléments de preuve ne justifient pas des conclusions de préjudice sensible. Il a fait valoir qu'au cours de la période d'enquête, il y a eu une augmentation de la production de monuments commémoratifs de granit noir, une progression des ventes effectuées à partir de la production nationale, une faible réduction de la part du marché, une augmentation du nombre d'emplois et une baisse des heures-personnes travaillées, ce qui, à son avis, indique un gain de productivité. D'après l'avocat, il ne faut pas se fier aux états des résultats qui révèlent des pertes financières annuelles. L'avocat a aussi fait remarquer que les membres de l'ACG n'ont mentionné aucun projet d'investissements précis qui a été annulé ou retardé. De plus, il a affirmé que l'industrie nationale a reconnu que la demande de monuments commémoratifs de granit noir augmentait et qu'elle a commencé à importer pour profiter du débouché qui s'offre à elle.

L'avocat a déclaré que pour établir le lien de causalité, le Tribunal doit déterminer de quelle façon le marché national aurait réagi si les marchandises en question avaient été vendues à des prix non sous-évalués et non subventionnés. Il a prétendu que [traduction] «même si les prix n'étaient ni sous-évalués ni subventionnés, le marché national des marchandises similaires n'aurait pas été différent par le passé et ne réagira pas différemment à l'avenir²²».

L'avocat a fait valoir que les producteurs de l'Inde jouissent d'un avantage de coût naturel et que même si la subvention (droits applicables) est prise en compte dans le prix de vente des monuments commémoratifs en question, le prix de ces marchandises demeure inférieur à celui des monuments commémoratifs de l'industrie nationale. Pour bien faire comprendre son argument, l'avocat a présenté trois comparaisons de prix à l'appui de son argument.

En se fondant sur ces comparaisons de prix, l'avocat a soutenu que c'est bien l'avantage dont jouissent les producteurs de l'Inde au chapitre des coûts et non la subvention qui explique le niveau plus bas des prix pratiqués en Inde.

Gem, Taygor, Mafer, Kilvington et l'OMBA

Les avocats ont soutenu que les importateurs, Taygor et Mafer, et leur fournisseur de marchandises exportées, Gem, n'ont pas causé un préjudice à l'industrie nationale.

Les avocats ont fait valoir que la situation dans laquelle se trouve l'industrie nationale et sa réaction sont expliquées dans un discours de M. Kurt Swenson, président de Rock of Ages Corporation, société mère de Rock of Ages²³. Ils ont émis l'avis que les ventes de monuments verticaux de granit sur le marché nord-américain n'augmenteraient pas et pourraient diminuer sur le plan du volume et de la taille moyenne en raison de l'évolution du marché. Dans ces circonstances, Rock of Ages Corporation a conclu, en 1988, une entente de coentreprise avec certains fournisseurs de l'Inde pour qu'ils produisent en son nom des monuments commémoratifs finis de granit rouge et noir.

Les avocats ont soutenu que la demande de monuments commémoratifs de granit noir originaires de l'Inde a augmenté en raison de la qualité supérieure des marchandises en question exportées par Gem. Ils ont déclaré que la clientèle recherchait à la fois prix et qualité et que Gem vendait un produit de qualité supérieure à un excellent prix. Les avocats ont fait valoir que l'industrie nationale a décidé de satisfaire à une certaine partie de cette nouvelle demande. Cependant, elle ne pouvait tenir tête à ses concurrents en s'en remettant uniquement à sa production parce qu'il n'était pas rentable d'importer des blocs de granit noir de l'Inde pour les transformer en monuments commémoratifs au Canada. En conséquence, certains des plus importants producteurs nationaux de monuments commémoratifs ont créé Memorial et ont conclu avec M S International une entente d'exclusivité d'approvisionnement pour importer de l'Inde des monuments commémoratifs de granit noir.

22. Exposé public révisé de Granite Resources, pièce de l'exportateur H-1A à la p. 15, dossier administratif, vol. 11.

23. Pièce de l'exportateur F-1 (protégée), annexe 1A, dossier administratif, vol. 12.

Les avocats ont soutenu que d'autres intervenants ont constaté la croissance de la demande et ont commencé à importer les marchandises en question. Le volume total des importations s'est donc accru au cours de la période d'enquête. Les avocats ont prétendu que les prix pratiqués sur le marché ont été comprimés par la croissance combinée des importations des producteurs et d'autres importateurs et par la concurrence qui a découlé entre ces deux groupes d'importateurs.

Cependant, les avocats ont soutenu que même s'il y a eu un accroissement des importations d'autres importateurs, les marchandises importées par Taygor et Mafer auprès de Gem n'ont pas augmenté, mais sont demeurées relativement stables pendant la période d'enquête. Ils ont également affirmé que 1992 n'a pas été une année cruciale pour Gem au plan des exportations, le volume des marchandises importées n'ayant pas fluctué. En outre, les avocats ont déclaré qu'aucun élément de preuve n'indique une compression des prix attribuable aux produits de Gem, car les prix de vente pratiqués par Taygor et Mafer étaient les plus élevés de l'ensemble des prix des importateurs²⁴, et leurs prix de vente n'ont pas diminué au cours de la période d'enquête. De même, les avocats ont soutenu que les prix des monuments commémoratifs de Gem vendus par Taygor et Mafer n'étaient pas inférieurs à ceux des produits nationaux. À cet égard, les avocats ont fait valoir que les prix moyens fixés par Taygor et Mafer étaient comparables à ceux de Rock of Ages au chapitre des ventes à partir de marchandises importées. Les avocats ont également fait remarquer que les monuments commémoratifs de Gem étaient importés au Canada par Mafer bien avant que les producteurs nationaux ne commencent à importer et que les prix exigés par Mafer sont demeurés stables.

Les avocats ont soutenu que l'industrie nationale n'a pas perdu sa part du marché, mais l'a conservée grâce à une stratégie de marketing dynamique et à l'importation de marchandises de l'Inde, conformément à la stratégie de M. Swenson. Les avocats ont fait remarquer que les importations combinées de Taygor et de Mafer sont demeurées stables en raison de la politique de Gem au chapitre des exportations, qui consiste à limiter les exportations à 5 p. 100 du marché canadien des monuments commémoratifs de granit

Les avocats ont fait valoir que Dominion et Rock of Ages ont reconnu qu'elles n'ont pas subi de préjudice en raison des exportations de marchandises en question par Gem et, à l'appui de cet argument, ils ont souligné les témoignages de MM. Arthur LaPenna et Brian O'Brine.

Pour ce qui est de la récession, les avocats ont fait valoir qu'il est tout à fait évident de conclure que la récession a influé de façon négative sur l'industrie nationale.

Les avocats ont prétendu que les droits compensateurs n'auront aucun effet réel et n'aideront pas la cause des producteurs canadiens. À cet égard, ils ont mentionné les exposés des procureurs de M S International.

Les avocats ont soutenu que les exportations de Gem ne causeraient pas à l'avenir de préjudice à l'industrie nationale parce que Gem s'est engagée à limiter ses exportations à 5 p. 100 du marché canadien des monuments commémoratifs de granit noir. À cet égard, les avocats ont souligné le témoignage de M. R. Veeramani de Gem, dans le cadre

24. Importateurs non producteurs.

duquel il a offert de s'engager auprès du Tribunal à limiter les exportations de cette société au niveau précité.

Enfin, les avocats ont demandé l'exclusion de Gem des conclusions de préjudice sensible, et ce, pour deux motifs. D'abord, ils ont soutenu que les monuments commémoratifs de granit noir vendus par Gem sont de qualité supérieure à ceux fournis par d'autres exportateurs. Deuxièmement, ils ont soutenu qu'une exclusion était justifiée en raison de la politique de Gem, qui consiste à limiter la quantité de ses exportations de marchandises en question, et de l'engagement proposé de M. Veeramani à cet égard.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES

Le tableau ci-dessous résume les principaux indicateurs économiques pris en compte dans le cadre de la présente enquête.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES				
	1990	1991	1992	1993
Marché apparent				
Volume (pi ³)	34 175	32 851	36 997	39 053
Variation en pourcentage	-	(4)	13	6
Part du marché				
Production nationale (%)	81	78	70	78
Importations totales (%)	19	22	30	22
Part du marché par rapport aux points de pourcentage gagnés ou (perdus) comparativement à la part du marché de 1990				
Production nationale	-	(3)	(11)	(3)
Importations des producteurs	-	0	1	0
Importations des importateurs	-	3	10	3
Rentabilité				
Revenu avant impôt par rapport aux ventes nettes (%)	(2)	(3)	(4)	(11)
Prix moyens (\$/pi³)				
Ventes des producteurs à partir de la production	233	221	244	232
Ventes des importateurs	188	168	148	191
Emploi direct	30	25	29	30
Heures directes travaillées (000)	49,6	40,7	41,1	40,6
Utilisation de la capacité (indice 1990=100)	100	80	90	100

Le marché apparent des monuments commémoratifs et des tranches de granit noir a subi une baisse de 4 p. 100 en 1991, puis a enregistré des hausses annuelles en 1992 et en 1993, passant de 32 851 pi³ en 1991 à 39 053 pi³ en 1993, une augmentation de 19 p. 100 pendant cette période.

En 1990, les ventes à partir de la production nationale ont représenté 81 p. 100 du marché apparent. Ce pourcentage a reculé à 78 p. 100 en 1991 et à 70 p. 100 en 1992, mais il a remonté à 78 p. 100 en 1993.

En 1990, les ventes de marchandises importées effectuées par des entreprises dont la principale activité réside dans la production (importations des producteurs) et celles des entreprises dont la principale activité réside dans l'importation (importations des importateurs) sont intervenues pour 19 p. 100 du marché apparent. En 1991, la part du marché accaparée par les importations totales a augmenté de 3 points de pourcentage. Les importations des importateurs ont compté pour la totalité de l'augmentation cette année-là. En 1992, les importations totales avaient accaparé 11 points de pourcentage de la part du marché de plus comparativement à 1990. Les importations des importateurs ont représenté 10 points de pourcentage de ces 11 points de pourcentage de part du marché accrue, les importations des producteurs représentant 1 point de pourcentage. La part du marché détenue par les importations totales a diminué en 1993, mais elle était supérieure à celle de 1990 dans une proportion de 3 points de pourcentage. Les importations des importateurs sont intervenues pour la totalité de cette augmentation.

Le prix moyen découlant des ventes effectuées à partir de la production nationale a chuté en 1991, a augmenté en 1992 pour rechuter en 1993. Le prix moyen en 1993 était à peu près identique à celui de 1990. Le prix de vente des marchandises importées a diminué en 1991 et 1992, puis a augmenté en 1993 pour dépasser tout juste le niveau de 1990.

En 1991, le prix moyen des importateurs accusait un retard de 24 p. 100 sur le prix moyen des producteurs à l'égard des ventes effectuées à partir de la production nationale. Cet écart de prix a atteint un sommet en 1992, lorsque le prix moyen des importateurs était inférieur à celui des producteurs dans une proportion de 39 p. 100. En 1993, cet écart s'est rétréci à 18 p. 100 du prix de vente moyen des producteurs pour cette année.

Le ratio revenu avant impôt/ventes nettes de l'industrie s'est progressivement détérioré en 1991 et 1992²⁵. En 1993, cet élément de mesure du rendement financier a enregistré un recul important, l'industrie nationale perdant 11 p. 100 de ses ventes.

Une comparaison des données de 1990 à celles de 1993 révèle que l'emploi direct est demeuré au même niveau, mais que les heures directes de travail ont diminué de près de 20 p. 100. L'utilisation de la capacité enregistrée au début et à la fin de la période d'enquête n'avait pas changé, mais elle a connu une baisse sensible en 1991 et 1992.

Évolution de la situation au Canada et en Inde

Auparavant, les monuments commémoratifs de granit étaient produits au Canada à partir de réserves de granit. L'onyx du Canada représentait la principale forme de granit foncé disponible. À mesure que les réserves internationales sont devenues plus abordables, l'industrie nationale a commencé à importer des blocs de granit noir plus

25. Cet état des résultats groupe les déclarations de cinq entreprises qui représentent près de la moitié de la valeur des ventes nationales effectuées à partir de la production, valeur déclarée dans le rapport préalable à l'audience du personnel du Tribunal.

foncé et à grain plus fin, d'abord auprès de fournisseurs européens²⁶. Au début des années 80, les prix pratiqués en Europe ont augmenté; l'industrie nationale a donc commencé à importer des blocs de granit noir de l'Afrique du Sud et de l'Inde.

Vers la fin des années 80 et au début des années 90, l'industrie de l'Inde est devenue un fournisseur de monuments commémoratifs finis sur le marché canadien. L'industrie nationale a cessé à toutes fins utiles de s'approvisionner en blocs auprès de l'Inde. Les témoins de l'industrie nationale ont déclaré qu'en raison des subventions offertes par l'Inde à ses producteurs de produits en granit à valeur ajoutée, l'écart de prix entre les blocs de granit noir importés de l'Inde et les monuments commémoratifs finis s'est rétréci. Il s'est rétréci au point où les producteurs nationaux ne pouvaient plus concurrencer les monuments commémoratifs finis originaires de l'Inde en utilisant des blocs de l'Inde pour produire au Canada des monuments commémoratifs de granit noir. En outre, les producteurs nationaux ont indiqué que les blocs originaires de l'Inde étaient de taille à la fois plus petite et plus irrégulière que ceux provenant de l'Afrique du Sud ou du Zimbabwe et qu'ils convenaient dans une moindre mesure à leur matériel de production, qui est conçu pour scier et polir des blocs de plus grandes dimensions que ceux provenant de l'Inde. L'industrie nationale s'est adressée à l'Afrique du Sud comme principale source de granit noir. En 1992, le Zimbabwe²⁷ a commencé à offrir des blocs de granit noir de qualité supérieure et à plus faible prix; l'industrie nationale a ajouté ce pays à sa liste comme deuxième source d'approvisionnement. Cependant, un témoin de l'industrie a expliqué que les producteurs nationaux n'ont pas réorienté la totalité de leurs achats d'Afrique du Sud vers le Zimbabwe parce que ce dernier représentait un nouveau fournisseur qui n'avait pas encore été mis à l'essai.

Certains facteurs expliquent l'évolution de l'industrie du granit de l'Inde, qui est passée d'exportateur de blocs à fournisseur de monuments commémoratifs finis au marché canadien.

Le gouvernement de l'Inde accorde un certain nombre de subventions²⁸ aux industries qui sont admissibles à la désignation de UVE. Les UVE doivent exporter la totalité de leur production et respecter un seuil minimal d'«addition de valeur»²⁹ qui, dans le cas de l'industrie du granit, est établie en moyenne à 45 p. 100. L'accès à ces

26. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 26 mai 1994, pièce du Tribunal NQ-93-006-6, dossier administratif, vol. 1 à la p. 65. Auparavant, la Finlande, la Norvège et la Suède fournissaient des blocs de granit aux producteurs canadiens de monuments commémoratifs, mais ont été déplacés par des fournisseurs plus concurrentiels sur le plan des prix.

27. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 21 juin 1994 à la p. 126.

28. Dans sa décision définitive de dumping et de subventionnement, le Sous-ministre a désigné six programmes en vertu desquels les exportateurs de l'Inde de marchandises en question ont reçu des avantages pouvant faire l'objet de droits compensateurs. Parmi ceux-ci, l'exonération des droits à l'importation et l'exonération de l'impôt sur le revenu à l'égard des recettes d'exportation ont représenté plus de 90 p. 100 de la subvention moyenne pondérée établie par le Sous-ministre.

29. Pièce du fabricant A-1, annexe 3, dossier administratif, vol. 9. La valeur ajoutée équivaut à la valeur F.A.B. moins la somme de tous les intrants importés, de la valeur de tous les paiements effectués en devises étrangères par voie de commissions, de redevances, de droits ou d'autres frais, et de la valeur de tous les intrants achetés au pays, c'est-à-dire les matières premières, les intermédiaires, les composants, les biens consommables, les pièces et les matériaux d'emballage.

subventions a incité l'industrie du granit de l'Inde à satisfaire aux exigences des UVE et, ainsi, à augmenter la partie de sa production représentée par les monuments commémoratifs finis à plus grande valeur ajoutée. Le programme des UVE se poursuivra au moins jusqu'au 31 mars 1997, tel qu'indiqué dans une publication diffusée par le ministère du Commerce du gouvernement de l'Inde et intitulée «*Export and Import Policy: 1 April 1992 — 31 March 1997*».

L'évolution de l'industrie du granit poli de l'Inde a été favorisée par des importateurs comme Mafer et Taygor qui ont déployé des efforts en vue de trouver de nouvelles sources d'approvisionnement en monuments commémoratifs de granit noir. Ils ont travaillé en étroite collaboration avec l'industrie de l'Inde pour l'aider à fabriquer des produits de qualité destinés au marché canadien.

Ces facteurs ont largement influé sur la commercialisation des monuments commémoratifs au Canada et sur l'approvisionnement en monuments commémoratifs par les détaillants. Un témoin de l'industrie a fait remarquer que, par le passé, des quantités relativement faibles de monuments commémoratifs finis de granit étaient importées au Canada par des détaillants indépendants, car il n'était pas rentable de les acheter au conteneur. Cependant, à mesure que les monuments commémoratifs finis à bas prix sont devenus disponibles en Inde, les importateurs canadiens ont commencé à en acheter au conteneur pour les répartir entre divers détaillants³⁰. Par conséquent, de petits détaillants indépendants ont été en mesure d'obtenir des produits importés en achetant une partie d'une cargaison de monuments commémoratifs finis originaires de l'Inde.

Enfin, des témoins de l'industrie nationale et des détaillants ont déposé des éléments de preuve selon lesquels, depuis 1992, un grand nombre de négociants représentant des exportateurs de l'Inde se sont adressés à des détaillants pour promouvoir la vente de monuments commémoratifs originaires de l'Inde à des prix très bas, parfois comparables aux prix déjà payés par des producteurs nationaux pour des tranches importées de l'Inde³¹.

MOTIFS DE LA DÉCISION

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si le dumping ou le subventionnement des marchandises en question, conformément à la décision du Sous-ministre, a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Pour rendre sa décision dans le cadre de la présente enquête, le Tribunal doit d'abord déterminer quelles marchandises constituent des marchandises similaires aux marchandises en question. Il doit ensuite être convaincu que l'industrie nationale, qui fait l'objet de la présente enquête, constitue une proportion majeure de la production nationale totale des marchandises similaires. Enfin, le Tribunal doit déterminer si l'industrie nationale a subi, ou a été menacée de subir, un préjudice sensible et s'il existe un lien de causalité entre le préjudice sensible subi et le dumping et le subventionnement des marchandises en question. Si des conclusions de préjudice sensible sont rendues, le Tribunal doit alors examiner les demandes d'exclusion des conclusions.

Marchandises similaires

-
30. Exposé préliminaire de l'ACG, pièce du fabricant A-1 à la p. 6, dossier administratif, vol. 9.
 31. Témoignage public de M. Arthur LaPenna, pièce du fabricant A-3 à la p. 2, dossier administratif, vol. 9.

Pour déterminer ce qui constitue des marchandises similaires, le Tribunal doit tenir compte de deux facteurs. Il doit d'abord préciser les marchandises produites au pays qui sont des marchandises similaires aux marchandises en question, telles que définies par le Sous-ministre. Il doit ensuite déterminer si les monuments commémoratifs et les tranches constituent des catégories distinctes de marchandises similaires.

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit «marchandises similaires» comme suit :

Selon le cas :

- a) marchandises identiques aux marchandises en cause;*
- b) à défaut, marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises en cause.*

Pour ce qui est de déterminer ce qui constitue des marchandises similaires, l'avocat de Granite Resources et d'Amman a fait valoir qu'il n'existe pas de marchandises similaires produites au pays qui soient identiques à tous égards aux marchandises en question, telles que définies par le Sous-ministre. Il a toutefois déclaré que l'utilisation et les autres caractéristiques des monuments commémoratifs et des tranches de granit de toutes couleurs produits au pays sont très proches de celles des marchandises en question³². En conséquence, les marchandises similaires doivent englober les monuments commémoratifs et les tranches de granit de toutes couleurs. Par contre, l'avocat de l'ACG a soutenu qu'il existe un marché unique pour les monuments commémoratifs et les tranches de granit noir, marché qui se distingue du plus vaste marché des marchandises d'autres couleurs. Les marchandises similaires produites au pays doivent donc se limiter aux monuments commémoratifs et aux tranches de granit noir.

En réponse à la question de savoir si les marchandises sont des marchandises similaires, les unes par rapport aux autres, le Tribunal tient compte des facteurs commerciaux et il compare les caractéristiques matérielles des marchandises. Dans la cause *Sarco Canada Limited c. Le Tribunal antidumping*³³, la Cour d'appel fédérale a admis la démarche du Tribunal antidumping aux fins de l'analyse des marchandises similaires, dans le cadre de laquelle le Tribunal antidumping a déclaré ce qui suit :

la question de savoir si des marchandises sont «semblables» doit être établie par des études de marché. Ces marchandises se font-elles directement concurrence? Visent-elles les mêmes consommateurs? Ont-elles, du point de vue fonctionnel, le même usage final? Répondent-elles aux mêmes besoins? Peut-on les substituer l'une à l'autre³⁴?

Le Tribunal antidumping a également tenu compte des caractéristiques matérielles, y compris les similitudes et les différences des marchandises, pour déterminer si elles constituent des marchandises similaires les unes par rapport aux autres.

32. L'avocat a invoqué la cause *Sarco Canada Limited c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 C.F. 247.

33. *Ibid.*

34. *Ibid.* aux pp. 251-52.

Le Tribunal antidumping a insisté sur le degré de substituabilité des marchandises importées et des marchandises produites au pays. Si les marchandises étaient considérées comme facilement substituables, on pourrait être porté à les envisager comme des marchandises similaires. Cependant, le Tribunal antidumping a reconnu qu'«[i]l arrive que la dissemblance d'aspect physique des marchandises à fonctions semblables est à ce point marquée qu'elle peut créer des marchés entièrement différents³⁵». Le Tribunal est d'avis que les marchandises qui occupent des segments différents du marché ont tendance à ne pas constituer des marchandises similaires même s'il existe entre elles une certaine concurrence en raison d'une similitude fonctionnelle³⁶.

Plusieurs témoins ont déclaré que seul les granits noirs de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe sont de qualité comparable à celui de l'Inde³⁷. Le granit noir originaire de l'Afrique du Sud et celui du Zimbabwe sont noir pur et d'un grain fin. Ces granits sont de couleur plus foncée et leur grain est plus fin que les granits plus pâles, comme le Brits Blue et l'onix du Canada. Le contraste plus marqué du granit noir pur et son grain plus fin augmentent les possibilités d'inscription de motifs et de lettrage de bonne qualité au moyen du décapage au jet de sable³⁸. En outre, il est plus facile d'effectuer une gravure à l'eau-forte, un mode de plus en plus populaire pour décorer un monument commémoratif, sur du granit noir pur, car il offre un meilleur contraste³⁹. Le Tribunal a également admis des éléments de preuve indiquant que l'onix du Canada a tendance à perdre son éclat au fil du temps parce qu'il renferme du fer⁴⁰.

Le Tribunal a entendu plusieurs témoins qui ont déclaré que les monuments commémoratifs de granit noir pur comptent depuis fort longtemps parmi les monuments commémoratifs les plus chers offerts sur le marché canadien⁴¹. La préférence marquée pour les monuments commémoratifs de granit noir est évidente chez divers groupes ethniques⁴² et dans certaines régions du pays, comme les provinces Maritimes et l'ouest du Canada⁴³. Les éléments de preuve soumis au Tribunal indiquaient que des hausses

35. *Ibid.* à la p. 252.

36. Voir, par exemple, *Scies à dents articulées actionnées par moteur à essence ayant un déplacement de 2,5 pouces cubes ou moins, fabriquées par McCulloch Corporation, Los Angeles, Californie, et Beaird-Poulan, une filiale de Emerson Electric Company, Shreveport, Louisiane, États-Unis d'Amérique*, Tribunal antidumping, enquête n° ADT-5-76, *Conclusions*, le 10 août 1976, *Exposé des motifs*, le 25 août 1976, en vertu duquel le Tribunal antidumping a établi une distinction entre les scies à chaîne concurrentes ayant des déplacements différents, en partie, parce qu'elles s'adressent à des marchés différents.

37. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 juin 1994 aux pp. 119, 122 et 130; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, les 20 et 21 juin 1994 à la p. 56; et *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 juin 1994 à la p. 280.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 21 juin 1994 aux pp. 312-13.

39. *Ibid.* aux pp. 311 et 383-85.

40. *Ibid.* aux pp. 311 et 385.

41. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 juin 1994 aux pp. 103-07 et 281-82; et *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 26 mai 1994, pièce du Tribunal NQ-93-006-7 (protégée), tableau 28, dossier administratif, vol. 2 à la p. 97.

42. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 26 mai 1994, pièce du Tribunal NQ-93-006-7 (protégée), tableau 28, dossier administratif, vol. 2 à la p. 97.

43. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 21 juin 1994 à la p. 305.

passablement importantes du prix du granit noir seraient requises pour éliminer ces préférences et pour inciter les consommateurs à passer au granit Brits Blue, dont la couleur est plus pâle⁴⁴. Cette préférence que partagent certains consommateurs pour les monuments commémoratifs de granit noir est évidente d'après les prix élevés payés pour ces monuments. Les vendeurs de monuments commémoratifs ont déclaré, dans le cadre de leurs témoignages, que lorsqu'ils se trouvent en présence d'un prix qu'ils considèrent trop élevé, les consommateurs qui préfèrent le granit noir achètent plus volontiers un monument commémoratif de granit noir de moindres dimensions plutôt que d'opter pour un monument commémoratif moins cher, plus pâle ou d'une couleur de granit différente⁴⁵.

D'après les caractéristiques matérielles et commerciales des granits noirs de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe, le Tribunal a conclu que les monuments commémoratifs et les tranches produits à partir de ces granits sont des marchandises similaires aux monuments commémoratifs et aux tranches de granit noir originaires de l'Inde. En outre, le Tribunal a conclu que les caractéristiques matérielles et commerciales des monuments commémoratifs et des tranches plus pâles ou d'une autre couleur de granit différent suffisamment de celles des marchandises en question pour ne pas constituer des marchandises similaires aux marchandises en question. Par conséquent, les marchandises similaires fabriquées au pays ne comprennent que les monuments commémoratifs et les tranches produits à l'aide des granits noirs de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe.

Pour ce qui est de la deuxième question, si les monuments commémoratifs de granit noir et les tranches de granit noir ne sont pas des marchandises similaires, ils seraient considérés comme des catégories distinctes de marchandises similaires. Dans ce cas, le Tribunal déterminerait si le dumping et le subventionnement de chaque catégorie de marchandises avaient causé, causaient ou étaient susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires de cette catégorie⁴⁶.

Les éléments de preuve dont dispose le Tribunal montrent qu'une tranche de granit noir constitue le principal composant d'un monument commémoratif de granit noir. Ces tranches sont taillées à une certaine épaisseur pour faciliter la production de monuments commémoratifs et n'ont aucune autre utilité sur le plan commercial. Les tranches de granit noir représentent également une partie importante du coût total de production des monuments commémoratifs de granit noir. Puisque les monuments commémoratifs de granit noir et les tranches de granit noir possèdent des caractéristiques matérielles identiques ou qui sont très proches l'une de l'autre et qu'ils occupent le même créneau, le Tribunal les considère comme des marchandises similaires les unes par rapport aux autres. Le Tribunal fait remarquer qu'il a fréquemment conclu qu'un produit fini et

44. *Ibid.*, aux pp. 308-09; et *supra*, note 42.

45. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 juin 1994 à la p. 283; et *supra*, note 42.

46. Voir, par exemple, *Noury Chemical Corporation et Minerals & Chemicals Ltd. c. Pennwalt of Canada Ltd.*, [1982] 2 C.F. 283 (Cour d'appel).

son principal composant ou intrant constituent une seule catégorie de marchandises similaires⁴⁷.

Industrie nationale

Aux termes du paragraphe 42(3) de la LMSI, le Tribunal doit tenir compte des dispositions du paragraphe 1 de l'article 4 du Code antidumping du GATT⁴⁸ s'il s'agit d'un dumping, et du paragraphe 7 de l'article 6 du Code des subventions et des droits compensateurs⁴⁹, s'il s'agit d'un subventionnement. Le paragraphe 1(i) de l'article 4 du Code antidumping est rédigé comme suit :

Aux fins de la détermination de l'existence d'un préjudice, l'expression «branche de production nationale» s'entendra de l'ensemble des producteurs nationaux de produits similaires ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées constituent une proportion majeure de la production nationale totale de ces produits; toutefois :

(i) lorsque des producteurs sont liés [note en bas de page omise] aux exportateurs ou aux importateurs, ou sont eux-mêmes importateurs du produit qui fait prétendument l'objet d'un dumping, l'expression «branche de production» pourra être interprétée comme désignant le reste des producteurs.

Le contenu de ce paragraphe est repris au paragraphe 5 de l'article 6 du Code des subventions et des droits compensateurs.

Les avocats et les procureurs de plusieurs exportateurs ont demandé que soient exclus de l'industrie nationale les producteurs nationaux qui ont importé les marchandises en question. Ils ont fait valoir que ces producteurs nationaux ont importé un pourcentage élevé des marchandises en question et qu'ils ont contribué à établir une demande pour les marchandises en question sur le marché national.

Le Tribunal peut exclure certains producteurs nationaux s'ils sont également importateurs des marchandises en question. Dans le cadre de l'examen des éléments de preuve figurant au dossier, le Tribunal fait remarquer que les producteurs nationaux n'ont

-
47. Voir, par exemple, *Albums de photos à feuilles auto-adhésives (importés ensemble ou séparément) et feuilles auto-adhésives originaires ou exportés d'Indonésie, de Thaïlande et des Philippines*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-90-003, *Conclusions*, le 2 janvier 1991, *Exposé des motifs*, le 17 janvier 1991; *Roulements à une seule rangée de rouleaux coniques, y compris cuvettes et assemblages de cônes, d'un diamètre extérieur variant de 1 à 6,625 pouces inclusivement (25,4 à 168,275 mm) originaires ou exportés du Japon*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-91-007, *Conclusions*, le 9 juillet 1992, *Exposé des motifs*, le 24 juillet 1992; et *Bicyclettes et cadres de bicyclettes originaires ou exportés de Taïwan et de la République populaire de Chine*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-92-002, *Conclusions*, le 14 décembre 1992, *Exposé des motifs*, le 29 décembre 1992.
48. *Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, signé à Genève le 12 avril 1979.
49. *Accord relatif à l'interprétation et à l'application des articles VI, XVI et XXIII de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*, signé à Genève le 12 avril 1979.

pas été les premiers à importer les marchandises en question au Canada. Le Tribunal estime que les producteurs nationaux ont importé ces marchandises en réaction aux importations à bas prix provenant de l'Inde afin de préserver leur part du marché national. De plus, ces importations ont représenté seulement une faible proportion du total des ventes de l'industrie nationale. Le Tribunal conclut donc qu'aux fins de son analyse du préjudice, il ne conviendrait pas d'exclure de l'industrie nationale les producteurs nationaux qui ont également importé des marchandises en question.

Dans le cadre de l'évaluation du préjudice, le Tribunal doit être convaincu que l'industrie nationale, qui fait l'objet de la présente enquête, constitue une proportion majeure de la production nationale totale des marchandises similaires. Les membres de l'ACG qui sont des producteurs primaires représentent à eux-mêmes environ 87 p. 100 de la production nationale de l'ensemble des monuments commémoratifs et des tranches de granit. Aux fins de l'analyse du préjudice, le Tribunal s'est reporté à des données sur la production, les prix, les ventes, et sur les données financières fournies par des firmes représentant une proportion importante de la production des membres de l'ACG. Étant donné qu'aucun élément de preuve ne laisse entendre que l'ACG n'intervient pas pour une proportion similaire de la production nationale de monuments commémoratifs et de tranches de granit noir, le Tribunal est convaincu qu'il a évalué le préjudice en tenant compte d'une proportion majeure de la production nationale totale des marchandises similaires.

Effets des importations en provenance de l'Inde

Pour évaluer les effets du dumping et du subventionnement des marchandises importées de l'Inde sur la production au Canada de marchandises similaires, le Tribunal n'a pas tenté d'isoler les effets distincts du dumping et du subventionnement. Il tient compte du fait que l'industrie nationale a réagi aux marchandises importées à un prix inférieur à leur juste valeur. Le fait que le dumping ou le subventionnement ait entraîné des échanges commerciaux injustes n'a rien à voir avec cette réaction. En fait, aucun élément de preuve ni argument n'a été fourni au sujet de l'industrie nationale qui aurait réagi de façon distincte et indépendante à l'égard du dumping et du subventionnement. Toute tentative visant à dissocier et à mesurer la réaction à l'égard du dumping et celle qui a trait au subventionnement représenterait, selon le Tribunal, une évaluation arbitraire et analytique.

Part du marché et prix

Pour déterminer si le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé un préjudice, le Tribunal a examiné les principaux indicateurs économiques portant sur la période allant de 1990 à 1993 et, dans certains cas, au premier trimestre de 1994. Pour ce qui est du volume, le marché apparent des monuments commémoratifs et des tranches de granit noir a régressé de 4 p. 100 en 1991 par rapport à 1990, mais il a connu une hausse de 19 p. 100 en 1992 et 1993.

La période d'enquête peut être divisée en deux périodes distinctes pour décrire la réaction de l'industrie nationale à l'importation des marchandises. De 1990 à 1992, les ventes à partir des importations en provenance de l'Inde ont augmenté de 69 p. 100, surtout en 1992 (86 p. 100). Les importations totales de l'Inde ont donc accru leur part du marché dans une proportion de 11 points de pourcentage. Le Tribunal fait remarquer que la part du marché détenue par l'industrie nationale à l'égard des ventes effectuées à

partir de ses importations est demeurée relativement stable au cours de cette période. Par conséquent, la réduction de la part du marché des producteurs nationaux à l'égard des ventes effectuées à partir de la production nationale était presque exclusivement attribuable aux gains de part du marché réalisés par les marchandises importées par les importateurs. Au plan du volume, les ventes des producteurs nationaux à partir de la production intérieure ont régressé de 7 p. 100 entre 1990 et 1991, en grande partie à cause de la perte d'une part du marché. Bien que les volumes de ventes à partir de la production nationale soient demeurés relativement stables en 1992 par rapport à ceux de 1991, les producteurs nationaux n'ont pas bénéficié de la croissance du marché des monuments commémoratifs et des tranches de granit noir. En outre, le volume vendu à partir de la production nationale en 1992 a diminué de quelque 6 p. 100 par rapport au volume vendu en 1990.

Pendant cette période, le prix de vente moyen des marchandises importées par les importateurs a toujours été inférieur à celui des marchandises similaires produites au pays. Par exemple, en 1991, l'écart de prix favorisait dans une proportion de 24 p. 100 les importations en provenance de l'Inde. Cet écart a atteint 39 p. 100 en 1992. À cet égard, le Tribunal fait remarquer que c'est en 1992 que les producteurs nationaux ont enregistré la plus forte perte de leur part du marché. Le Tribunal est persuadé que la progression rapide de la part du marché et du volume des ventes des marchandises importées de l'Inde au cours de cette période est principalement attribuable au fait que ces marchandises étaient offertes sur le marché à des prix très bas.

En 1993, l'industrie nationale a adopté de nouvelles stratégies pour freiner la croissance des importations enregistrée en 1991 et 1992. L'une de ces stratégies consistait à maintenir les prix de vente des monuments et des plaques finis produits à partir de blocs originaires de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe⁵⁰. Une autre stratégie consistait à produire et à vendre des quantités supplémentaires de monuments commémoratifs finis à partir de granit originaire du Zimbabwe. Ce granit est moins cher que celui provenant de l'Afrique du Sud, et les monuments commémoratifs fabriqués à partir de granit du Zimbabwe se vendent moins cher que ceux fabriqués à partir de granit de l'Afrique du Sud.

Le maintien des prix et la vente de monuments commémoratifs moins chers a eu pour effet d'abaisser le prix de vente moyen des marchandises similaires fabriquées au Canada⁵¹. Au même moment, le prix moyen des produits importés a augmenté⁵², et l'industrie nationale a récupéré une partie de la part du marché qu'elle avait perdue au cours des deux années précédentes. Cependant, la part du marché détenue par la production nationale en 1993 (78 p. 100) était inférieure à celle détenue par la production nationale en 1990 (81 p. 100).

-
50. Certains producteurs nationaux ont également fourni des éléments de preuve indiquant des réductions de prix et des hausses de rabais.
 51. Le prix de vente moyen des producteurs a diminué, passant de 244 \$ en 1992 à 232 \$ en 1993.
 52. Le prix moyen des marchandises importées par les importateurs a connu une hausse entre 1992 et 1993, passant de 148 \$ à 191 \$.

Le Tribunal a tenu compte de l'argument de la partie plaignante, à savoir que l'industrie nationale a été victime d'une compression et d'une érosion des prix en raison du dumping et du subventionnement des marchandises importées. Pour déterminer la validité des allégations de la partie plaignante au sujet de la compression et de l'érosion des prix, le Tribunal a examiné les éléments de preuve au sujet de l'établissement des prix moyens et particuliers et de l'activité des importateurs et des fournisseurs de l'Inde sur le marché.

Le Tribunal a examiné les renseignements précis sur les prix contenus dans le rapport sur l'établissement des prix préparé par le personnel du Tribunal. Ce rapport renferme une analyse des tendances des prix et des niveaux relatifs des prix des importations nationales et indiennes de monuments et de plaques de granit noir. Cette analyse s'est effectuée à deux niveaux : 1) un sondage sur les prix de vente auprès des principaux producteurs et importateurs des marchandises pour connaître les prix de vente types et les meilleurs prix de vente nets pratiqués en 1992 et 1993; et 2) un questionnaire à l'intention de l'acheteur envoyé aux principaux détaillants de monuments commémoratifs et aux cimetières dans le but de recueillir des renseignements sur leurs achats au pays et à l'étranger⁵³. Le sondage sur les prix de vente a révélé que les prix pratiqués par la majeure partie des producteurs n'ont pas fluctué entre 1992 et 1993. En fait, un producteur important a indiqué que ses prix sont demeurés stables pendant toute la période comprise entre 1991 et 1993. Les producteurs ont dû attendre au premier trimestre de 1994 pour enregistrer une augmentation générale des prix.

Le sondage sur les prix de vente a révélé qu'en 1992 et 1993, les prix de vente types et les meilleurs prix de vente de certains monuments et de certaines plaques populaires importés de l'Inde ont toujours été inférieurs aux prix de vente des produits équivalents fabriqués au pays à l'aide de matières premières de l'Afrique du Sud. Dans bon nombre de cas, l'écart de prix était important et se situait entre 6 et 49 p. 100 pour les monuments et entre 17 et 96 p. 100 pour les plaques. Par ailleurs, les prix des marchandises importées de l'Inde étaient fréquemment inférieurs à ceux des monuments et des plaques produits au pays à partir de matières premières originaires du Zimbabwe, mais dans des proportions moindres, soit de 0 à 37 p. 100 pour les monuments et de 6 à 42 p. 100 pour les plaques. Les écarts des prix entre les produits originaires de l'Inde et ceux produits au pays à partir de matières premières provenant du Zimbabwe ou de l'Afrique du Sud ont été semblables en 1992 et 1993.

Le questionnaire sur les monuments commémoratifs à l'intention de l'acheteur, qui portait sur une gamme plus vaste de produits, a révélé des écarts de prix semblables entre les marchandises produites au pays et les marchandises importées de l'Inde. L'analyse des niveaux de prix relatifs du point de vue de l'acheteur a révélé qu'en 1992, 1993 et au premier trimestre de 1994, le prix des marchandises importées de l'Inde était très souvent inférieur à celui des monuments et plaques produits au pays à partir de matières premières originaires de l'Afrique du Sud; le cas échéant, l'écart se situait entre 3 et 48 p. 100. De même, les éléments de preuve ont révélé que certains importateurs vendaient des monuments P2, P3 et P5 aux mêmes niveaux de prix. Les

53. En raison de l'incidence des frais de transport sur le prix total, tous les prix englobent la livraison au client. Dans la mesure du possible, les comparaisons de prix ont été effectuées en tenant compte d'achats de volumes équivalents, déduction faite de tous les rabais et de toutes les remises.

producteurs nationaux ont déclaré qu'ils exigent habituellement un prix supérieur pour les monuments P3 et P5 par rapport au monument P2 en raison de la quantité de travail supplémentaire exigée pour la production de ces monuments⁵⁴. Le questionnaire sur les monuments commémoratifs à l'intention de l'acheteur a également révélé que les prix des marchandises importées de l'Inde sont souvent inférieurs aux prix normaux pratiqués au pays pour les monuments et les plaques produits à partir de matières premières provenant du Zimbabwe, et ce, dans des proportions atteignant 43 p. 100. Les résultats du rapport sur l'établissement des prix n'ont pas été contestés par les parties au cours de l'audience.

Le Tribunal estime que la baisse importante et continue des prix relevée dans le rapport sur l'établissement des prix portant sur des produits très particuliers destinés à des clients particuliers explique de façon irréfutable la cause de la stagnation des prix des marchandises nationales au cours de la période susmentionnée.

En bref, les éléments de preuve remis au Tribunal indiquent que les prix pratiqués au pays sont faibles ou statiques. À cet égard, le Tribunal a tenu dûment compte de l'argument de la partie plaignante, à savoir que l'industrie nationale a subi une compression et une érosion des prix en raison du dumping et du subventionnement des marchandises importées. La question fondamentale consiste à déterminer si cette stagnation des prix est attribuable à la compression ou à l'érosion des prix, ou aux deux. Dans le cas de la compression des prix, le Tribunal est d'avis qu'un indicateur important consiste à déterminer si l'écart ou la marge conventionnelle entre les prix et les coûts est maintenu. Les renseignements figurant dans l'état des résultats consolidé⁵⁵ indiquent que tel n'est pas le cas. L'écart entre les coûts au pied cube et les recettes au pied cube⁵⁶ n'est pas maintenu. En fait, le coût des marchandises vendues au pied cube a régressé de 4 p. 100 entre 1992 et 1993, tandis que les recettes moyennes au pied cube ont diminué de près de 7 p. 100. Le Tribunal conclut que la réduction des marges est indicative d'une compression des prix. Le Tribunal conclut donc que le dumping et le subventionnement des marchandises importées de l'Inde ont comprimé les prix des marchandises similaires en 1993. En l'absence d'éléments de preuve convaincants qui indiquent que les prix des monuments commémoratifs fabriqués à partir de granits noirs originaires de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe ont été abaissés ou ont fait l'objet de remises plus importantes en 1993, le Tribunal n'en vient pas à la conclusion qu'il y a eu érosion de prix sur le marché national.

Enfin, pour évaluer la cause de la compression des prix, le Tribunal a examiné l'activité sur le marché des fournisseurs de marchandises originaires de l'Inde. Il a constaté que depuis 1990, il y a eu une augmentation constante du nombre d'importateurs et d'agents qui tentent activement de conclure des transactions et d'offrir des prix très bas sur les principaux marchés régionaux du Canada. Le Tribunal est convaincu que la compression des prix qui touche les producteurs nationaux a été causée

54. Listes de prix déposées par les producteurs, dossier administratif, vol. 3 et 3A.

55. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 14 juin 1994, pièce du Tribunal NQ-93-006-7C (protégée), annexe 4, dossier administratif, vol. 2 à la p. 220.

56. *Ibid.* Les coûts des marchandises vendues au pied cube et les recettes au pied cube sont obtenus en divisant respectivement le total des coûts et le total des recettes, indiqués dans l'état des résultats consolidé, par le volume des ventes au cours d'une année.

en grande partie par les importations à bas prix originaires de l'Inde, réputées avoir été sous-évaluées et subventionnées en 1993. Ce sont les ventes et les offres de vente des fournisseurs et des agents des exportateurs de marchandises originaires de l'Inde qui ont empêché les producteurs nationaux d'augmenter leurs prix. Les prix demandés par ces intervenants étaient tous inférieurs aux prix normaux nationaux, et ce, dans des proportions variables.

Autres indicateurs de préjudice

L'avocat de l'ACG a soutenu que le dumping et le subventionnement des marchandises ont également entraîné une perte de bénéfices, une réduction du nombre d'emplois et l'incapacité de financer les investissements dans des usines et dans du matériel.

Le Tribunal a examiné de près le rendement financier de l'industrie nationale au cours de la période d'enquête. L'état des résultats consolidé de l'industrie nationale à l'égard des ventes des marchandises similaires révèle une tendance à la baisse des marges brutes et une augmentation des pertes entre 1990 et 1993. Les marges brutes ont diminué de 2 points de pourcentage entre 1990 et 1992 et les pertes nettes avant impôt sont passées de 2 à 4 p. 100 des ventes. Bien que l'industrie nationale ait recouvré, en 1993, une partie de la part du marché qu'elle avait perdue au cours des deux années précédentes, cette opération a été coûteuse. En effet, l'incapacité de majorer les prix à tout le moins pour maintenir la marge traditionnelle entre les prix et les coûts a entraîné une augmentation des pertes nettes en 1993. En fait, les pertes nettes avant impôt ont augmenté en 1993 pour atteindre 11 p. 100 des ventes. Le Tribunal est convaincu que les importations à bas prix en provenance de l'Inde, réputées sous-évaluées et subventionnées en 1993, ont joué un rôle important dans la compression des prix des producteurs et ont nui au rendement financier des producteurs nationaux au cours de la période d'enquête.

Les producteurs nationaux ont subi une diminution de l'emploi en 1991 par rapport à 1990, mais ont enregistré des gains à ce chapitre par la suite. Les heures-personnes consacrées à la production de monuments commémoratifs et de tranches de granit noir ont également chuté brusquement en 1991 et sont demeurées faibles entre 1991 et 1993. Même si les producteurs nationaux ont perdu une part du marché au profit des marchandises importées de l'Inde en 1991 et 1992, il est difficile d'en préciser les effets sur l'emploi et les heures-personnes travaillées. Comme il a déjà été mentionné, les ventes effectuées à partir de la production ont commencé à augmenter en 1991, à mesure que le marché des monuments commémoratifs et des tranches de granit noir a pris de l'expansion. De même, le nombre d'emplois et d'heures-personnes travaillées dépend également des variations de la productivité. Par conséquent, le Tribunal n'est pas convaincu que le nombre d'emplois et les heures-personnes travaillées sont des indicateurs fiables de préjudice découlant du dumping et du subventionnement des marchandises en question.

D'après le Tribunal, l'affirmation selon laquelle le dumping et le subventionnement ont empêché ou retardé les projets d'investissements de l'industrie nationale dans de nouvelles installations et du nouveau matériel n'est pas convaincante. Au cours du contre-interrogatoire, des témoins de l'industrie ont fourni peu d'éléments de preuve concrets concernant l'incapacité d'investir dans des installations et du matériel en raison du dumping et du subventionnement des marchandises importées. Dans le cas présent,

l'erreur ne réside pas, comme l'a soutenu la partie plaignante, dans le fait que la baisse des bénéfiques a empêché l'industrie nationale d'investir, mais c'est plutôt l'industrie nationale qui n'a pu déterminer lesquelles parmi les dépenses importantes ou nécessaires ont dû être abandonnées.

Pour résumer les effets des importations en provenance de l'Inde, le Tribunal conclut qu'elles ont influé de façon négative, considérable et directe sur le volume, la part du marché, les prix et le rendement financier de l'industrie nationale de 1990 à 1993. De plus, le Tribunal conclut que les importations sous-évaluées et subventionnées, en 1993, ont causé et causent un préjudice à l'industrie nationale qui s'est traduit par une compression des prix et des pertes financières.

Effets d'autres facteurs

Le Tribunal doit tenir dûment compte des effets préjudiciables du dumping et du subventionnement, de même que de l'incidence d'autres facteurs sur l'industrie nationale, et déterminer l'importance qu'il doit accorder à chacun d'eux⁵⁷. Ayant conclu que le dumping et le subventionnement des marchandises en question ont causé et causent un préjudice à la production au Canada de marchandises similaires, le Tribunal a examiné les éléments de preuve concernant d'autres causes possibles ne relevant pas du dumping et du subventionnement. Le préjudice causé par d'autres facteurs ne peut être attribué aux importations sous-évaluées et subventionnées⁵⁸.

Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont soutenu que l'industrie nationale a importé les marchandises en question parce qu'elle a vu un débouché, elle ne pouvait pas produire économiquement les monuments commémoratifs au Canada et ne disposait pas d'une capacité suffisante pour produire les monuments commémoratifs. De plus, les avocats et les procureurs ont fait valoir que l'industrie nationale s'est elle-même causé un préjudice en important les marchandises en question. En considérant ces arguments, le Tribunal fait remarquer que les importateurs s'approvisionnaient en monuments commémoratifs de l'Inde avant que l'industrie nationale ne commence à importer les marchandises en question. Bien qu'il soit évident que l'industrie nationale a remplacé une certaine partie de sa production par des marchandises importées, le Tribunal est convaincu, d'après les éléments de preuve qui lui ont été présentés, que l'industrie nationale a pris ces mesures en réaction à l'érosion de sa part du marché et à la compression des prix exercée par les importations de marchandises en question. Le Tribunal note également qu'en 1991 et en 1992, la baisse des ventes à partir de la production par rapport aux chiffres enregistrés en 1990 a dépassé l'augmentation des ventes de marchandises importées par les producteurs. Le Tribunal constate aussi qu'entre 1990 et 1993, le prix de vente moyen des marchandises importées par les producteurs nationaux était supérieur à celui des marchandises importées par les importateurs et que la part du marché détenue par l'industrie nationale à l'égard des ventes de marchandises importées est demeurée stable⁵⁹. De l'avis du Tribunal, les

57. Voir, par exemple, *Sacilor Acieries c. Le Tribunal antidumping*, non publié, Cour d'appel fédérale, n° du greffe A-1806-83, le 27 juin 1985.

58. Paragraphe 4 de l'article 3 du Code antidumping et paragraphe 4 de l'article 6 du Code des subventions et des droits compensateurs.

59. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 20 juin 1994, pièce du

mesures prises par l'industrie nationale constituait une réponse rationnelle à la situation à laquelle elle était confrontée.

Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont prétendu que, même si les prix des marchandises n'avaient pas été sous-évalués ni subventionnés, le marché national des marchandises similaires n'aurait pas été différent par le passé et ne réagirait pas différemment à l'avenir. À cet égard, les avocats et les procureurs ont soutenu que les producteurs de l'Inde ont bénéficié d'un avantage de coût naturel par rapport aux producteurs nationaux en raison de coûts inférieurs au chapitre de la main-d'œuvre et des matériaux et que tout préjudice subi par l'industrie nationale est attribuable à cet avantage. De plus, ils ont prétendu que l'écart entre le prix du produit de l'Inde et celui du produit fabriqué au Canada ne serait pas comblé par l'imposition des droits applicables⁶⁰. Comparativement à l'effet de l'avantage de coût naturel, l'effet du dumping et du subventionnement est négligeable.

Les avocats et les procureurs ont déposé une comparaison des coûts qui montre que la subvention représentait quelque 25 p. 100 de l'avantage de coût total des producteurs de l'Inde. Ils ont donc soutenu que l'ajout des droits appropriés au prix de vente F.A.B., Inde ne compenserait pas l'avantage de prix de vente qui découle de l'avantage de coût naturel. Le Tribunal fait remarquer que la subvention utilisée dans la comparaison des coûts était celle applicable à la société Enterprising Enterprises qui est inférieure à la subvention moyenne pondérée (0,207 \$/lb) et à la subvention maximale (0,350 \$/lb).

Les avocats et les procureurs ont également déposé trois comparaisons de prix⁶¹ pour démontrer qu'une partie de l'écart de prix initial subsistait après l'ajout des droits compensateurs au prix des marchandises importées et que ce dernier était quand même inférieur au prix des marchandises nationales fournies dans les exemples. Dans leur analyse, les avocats et les procureurs ont tenu compte de l'incidence des droits compensateurs maximaux et des droits compensateurs moyens pondérés réduits susmentionnés.

-
- Tribunal NQ-93-006-7D (protégée), tableau 6, dossier administratif, vol. 2 à la p. 235.
60. Aux termes de l'article 10 de la LMSI, dans les cas où des marchandises importées au Canada sont assujetties à des droits antidumping et à des droits compensateurs et que tout ou partie de la marge de dumping découle d'une subvention à l'exportation, seul le montant des droits antidumping qui dépasse le montant de la subvention à l'exportation est payable.
61. La première comparaison était fondée sur des prix déclarés dans les résultats de l'enquête de l'OMBA, qui visait à comparer le prix d'achat moyen déclaré à l'égard des monuments produits au Canada à partir de granit de l'Afrique du Sud et le prix d'achat moyen des monuments produits en Inde. Dans les deuxième et troisième comparaisons, le prix type et le meilleur prix des monuments canadiens P5, 2 pi 6 po x 6 po x 2 pi produits à partir de granit de l'Afrique du Sud, prix tirés de l'enquête sur les prix de vente menée par les fournisseurs, étaient comparés au prix demandé par Granite Resources pour des monuments noirs de jais P5, 2 pi 6 po x 6 po x 2 pi originaires de l'Inde, prix figurant dans la pièce du fabricant A-2, annexes 2 et 3, dossier administratif, vol. 9.

Le Tribunal fait remarquer que dans les trois comparaisons de prix à l'égard desquelles les droits compensateurs maximaux ont été ajoutés, l'écart de prix a été presque entièrement comblé dans deux cas sur trois. Dans la troisième comparaison, plus de la moitié de l'écart de prix a été comblé. Dans les comparaisons de prix pour lesquelles les droits compensateurs réduits ont été ajoutés, environ la moitié de l'écart de prix a été comblé dans deux cas; dans l'autre, environ le tiers de l'écart a été comblé.

Le Tribunal souligne que les exemples fournis par les avocats et les procureurs sont fondés sur les prix nationaux des monuments produits uniquement à partir de granit de l'Afrique du Sud. En outre, le Tribunal fait remarquer que les écarts de prix mentionnés dans les exemples des avocats et des procureurs dépassent tous 25 p. 100 et atteignent même 40 p. 100. Cependant, les éléments de preuve révèlent que les écarts de prix entre les marchandises nationales et les marchandises importées se situent dans une fourchette et qu'ils dépendent de la provenance du granit entrant dans la production des monuments canadiens, selon qu'il s'agit de l'Afrique du Sud ou du Zimbabwe. À l'intérieur de la fourchette susmentionnée, dans bon nombre de cas, l'écart de prix ne dépasse pas 18 p. 100 pour les produits nationaux fabriqués à partir de granit de l'Afrique du Sud et 15 p. 100 pour les produits utilisant du granit du Zimbabwe. Des écarts de prix de cette envergure sont en grande partie comblés par l'application de droits compensateurs, même au taux réduit.

Dans les cas où l'écart de prix entre le produit national et le produit importé n'est pas comblé par les droits applicables, l'application des droits rétrécit l'écart de prix entre les deux produits, réduit les pressions à la baisse sur les prix nationaux et rend le produit national plus attrayant sur le marché. Selon le Tribunal, il n'est pas nécessaire de combler entièrement l'écart de prix entre les marchandises canadiennes et indiennes pour que l'industrie nationale en profite. En outre, comme il a été déclaré dans la cause *LNK Manufacturing Agencies Inc. c. Le Tribunal canadien du commerce extérieur*⁶² :

*[m]algré «l'écart important» entre le prix des produits canadiens et celui des produits importés, il a été établi que le second a entraîné une compression du premier; tel étant le cas, le simple fait que la différence «est supérieure à la marge de dumping» ne permet pas de conclure à l'absence de préjudice*⁶³.

Le Tribunal a entendu des témoins qui ont déclaré qu'il existait une préférence pour les monuments commémoratifs de granit noir de l'Inde en raison de leur qualité supérieure. Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs ont prétendu que c'est la préférence des consommateurs pour les monuments commémoratifs de granit noir de l'Inde qui dictait la situation du marché national. L'avocat de la partie plaignante a soutenu que c'est plutôt l'accès aux importations à bas prix sous-évaluées et subventionnées en provenance de l'Inde qui dictait les conditions du marché.

La qualité d'un monument commémoratif de granit noir repose sur la qualité du granit, par exemple, la pureté de la couleur et la finesse du grain, et sur les motifs qui ornent le monument. Les éléments de preuve révèlent que la qualité du granit noir de l'Inde varie d'une carrière à l'autre⁶⁴. En outre, les pièces matérielles remises au Tribunal

62. Non publié, Cour d'appel fédérale, n° du greffe A-202-89, le 25 septembre 1990.

63. *Ibid.* à la p. 3.

64. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 20 juin 1994 aux pp. 67 et 69; et

indiquaient qu'il existe une vaste gamme de granits noirs de qualités différentes en Inde, en Afrique du Sud et au Zimbabwe. Selon les éléments de preuve, les motifs appliqués sur les monuments commémoratifs sont créés par les producteurs, les importateurs et les détaillants, et il en existe des milliers. Les témoins de deux détaillants ont fourni des éléments de preuve montrant la vaste gamme de motifs qu'ils offrent au public et attestant de leur capacité à effectuer du travail à façon. Les éléments de preuve indiquent que les motifs ne sont pas brevetés et que les motifs d'un producteur, d'un importateur ou d'un détaillant peuvent facilement être copiés par un autre, ce qui les rend en général disponibles sur le marché. Le Tribunal convient que la qualité du granit noir et des motifs appliqués sur les monuments commémoratifs constituent des facteurs importants pour le marché. Cependant, le Tribunal n'est pas convaincu, à la lumière des éléments de preuve, que les monuments commémoratifs de l'Inde sont supérieurs à ceux produits au Canada. Les éléments de preuve indiquent que les monuments commémoratifs produits en Inde et au Canada utilisent du granit et des motifs de grande qualité.

Les éléments de preuve et les témoignages de certains témoins ont porté particulièrement sur le fait que les consommateurs sont maintenant des acheteurs mieux informés et qu'ils sont davantage conscients des prix lorsqu'ils achètent des monuments commémoratifs⁶⁵. Les témoins des détaillants ont indiqué, preuves à l'appui, que les méthodes de vente ont été corrigées pour tenir compte du fait que les consommateurs insistent davantage sur les prix. Les éléments de preuve révèlent que cet intérêt plus marqué pour les prix de la part des consommateurs en raison de la récession a entraîné une intensification des activités de marketing et de promotion fondées sur les prix. Les témoins de l'industrie nationale ont expliqué qu'ils étaient obligés de maintenir leurs prix aux mêmes niveaux à cause des marchandises importées de l'Inde à bas prix.

Pour déterminer l'importance relative des facteurs ne relevant du dumping et du subventionnement, le Tribunal fait remarquer que lorsque l'écart de prix entre le prix des marchandises en question et celui des marchandises similaires produites au Canada s'est rétréci en 1993, l'industrie nationale a recouvré une grande partie de la part du marché qu'elle avait perdue entre 1990 et 1992. Selon le Tribunal, les événements récents survenus sur le marché canadien sont imputables aux prix et non à la qualité.

Il a été prétendu que la récession a causé un préjudice à l'industrie nationale en réduisant la demande de monuments commémoratifs et que l'utilisation de méthodes de remplacement de l'enterrement traditionnel, par exemple l'incinération ou les mausolées communautaires, a déplacé la demande au détriment des monuments commémoratifs. Au sujet de ces deux arguments, le Tribunal fait remarquer que le marché national global des monuments commémoratifs de granit noir a pris de l'expansion au cours de la période d'enquête.

Enfin, dans la présente cause, le Tribunal accorde peu d'importance aux variations des taux de change qui ont été observées au cours de la période d'enquête. Les avocats et les procureurs des exportateurs et des importateurs n'ont pas prétendu que les taux de change ont constitué un facteur qui aurait pu justifier les bas prix à l'importation au cours de la période d'enquête. De même, il n'existe aucun rapport évident entre les prix de vente

65. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, le 22 juin 1994 à la p. 523.
Transcription de l'audience publique, vol. 1, le 20 juin 1994 aux pp. 59 et 60.

des importateurs et la valeur de la roupie de l'Inde entre 1992 et 1993.

Le Tribunal conclut qu'à l'exception d'une certaine incidence attribuable à un avantage de coût naturel, les facteurs ne relevant pas du dumping et du subventionnement ont influé de manière négligeable sur l'industrie nationale.

Préjudice sensible

Les marchandises canadiennes n'ont pas été en mesure de concurrencer les marchandises à plus bas prix originaires de l'Inde au cours de la période comprise entre 1990 et 1992; par conséquent, les producteurs nationaux ont perdu une part considérable du marché au profit des marchandises en question importées. Même s'ils subissaient des pertes annuelles, ils ne pouvaient majorer leurs prix suffisamment pour compenser ces pertes. En 1993, en raison de l'accès à des blocs à prix plus bas en provenance du Zimbabwe, les producteurs nationaux ont pu réduire leur prix moyen en augmentant la proportion de leurs ventes de monuments commémoratifs produits à l'aide de blocs originaires de cette source. L'industrie a aussi décidé de ne pas augmenter le prix des monuments commémoratifs fabriqués à partir de granit de l'Afrique du Sud ou du Zimbabwe. Cette stratégie de commercialisation et de prix a permis à l'industrie de recouvrer une partie de la part du marché qu'elle avait cédée aux importations de l'Inde au cours des deux années précédentes. Le Tribunal est convaincu que si ces mesures n'avaient pas été adoptées, la part du marché de l'industrie nationale aurait davantage diminué en 1993.

Toutefois, en dépit des prix moyens plus bas appliqués à la suite de cette stratégie, un écart de prix considérable existait toujours entre les monuments commémoratifs produits au pays et ceux importés de l'Inde. L'industrie a donc vu son rendement financier se détériorer davantage en 1993. Les pertes nettes avant impôt ont atteint 11 p. 100 des ventes nettes, entraînant une perte d'environ 800 000 \$⁶⁶. Ces données sont tout à fait différentes des pertes de moins de 270 000 \$ enregistrées au cours de chacune des trois années précédentes. Les nombreux éléments de preuve et témoignages recueillis par le Tribunal montrent clairement que les bas prix qu'a dû appliquer l'industrie nationale pour soutenir la concurrence des marchandises importées sous-évaluées et subventionnées constituaient une cause directe des pertes financières subies par l'industrie nationale en 1993.

Le Tribunal est d'avis, toutefois, que le dumping et le subventionnement ne sont pas intervenus pour la totalité de la perte enregistrée en 1993. Une certaine partie de cette perte est, selon le Tribunal, imputable à l'avantage de coût naturel dont ont joui les marchandises importées de l'Inde sur le marché canadien. À cet égard, le Tribunal fait remarquer que les producteurs de l'Inde ont bénéficié d'un avantage de coût naturel pendant toute la période comprise entre 1990 et 1993. Au début de cette période,

66. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, révisé le 14 juin 1994, pièce du Tribunal NQ-93-006-7C (protégée), annexe 4, dossier administratif, vol. 2 à la p. 220. Ce chiffre et d'autres qui sont indiqués dans la présente évaluation ont été obtenus en additionnant la valeur des pertes déclarées dans l'état des résultats consolidés. Cet état des résultats groupe les déclarations de cinq entreprises qui représentent près de la moitié de la valeur des ventes nationales effectuées à partir de la production figurant dans le rapport préalable à l'audience préparé par le personnel du Tribunal.

l'industrie nationale a vu ses ventes nettes diminuer de 2 p. 100 en 1990 et de 3 p. 100 en 1991. En 1992, année où les programmes de subventions étaient mis à la disposition des producteurs de l'Inde, ces pertes au chapitre des ventes nettes ont grimpé à 4 p. 100. En 1993, année où le dumping et le subventionnement ont été constatés par Revenu Canada, les pertes de l'industrie nationale au chapitre des ventes nettes ont augmenté pour atteindre 11 p. 100, ce qui constitue une perte supplémentaire de quelque 7 p. 100 des ventes nettes par rapport à celles de 1992. Cette perte de 7 p. 100, cumulée à l'incidence de l'avantage de coût naturel dont jouissent les marchandises originaires de l'Inde et l'incidence possible des subventions en 1992, équivaut à une perte nette supérieure à 500 000 \$.

Toutefois, une partie de la perte de 500 000 \$ était imputable à une augmentation des frais généraux, des frais de vente, des frais administratifs et des frais d'intérêts de l'industrie nationale, au pi³, en 1993 par rapport à 1992. Bien qu'il puisse être raisonnable de lier une partie de l'augmentation de ces frais au dumping et au subventionnement, le Tribunal conclut que, même si cette augmentation des frais généraux, des frais de vente, des frais administratifs et des frais d'intérêts est entièrement déduite de la perte supplémentaire subie par l'industrie en 1993, la perte restante est d'une envergure suffisante pour causer un préjudice sensible à une industrie nationale dont les ventes effectuées à partir de la production ont représenté quelque 7 millions de dollars en 1993.

De l'avis du Tribunal, l'application de droits antidumping et de droits compensateurs devrait permettre à l'industrie nationale d'accroître sa compétitivité et d'améliorer son rendement financier. En fait, si les monuments commémoratifs et les tranches de granit noir originaires de l'Inde n'avaient pas été sous-évalués et subventionnés, leur prix de vente en gros en 1993 aurait pu être considérablement plus élevé.

Préjudice futur

Le Tribunal est également convaincu que le dumping et le subventionnement soutenus des monuments commémoratifs et des tranches de granit noir originaires de l'Inde sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, à moins que des droits antidumping et des droits compensateurs ne soient imposés. Il existe en Inde une importante capacité d'exportation de monuments commémoratifs de granit noir. Compte tenu de la politique d'exportation du gouvernement de l'Inde qui, dans le cas de l'industrie du granit, encourage l'ajout de valeur, et de l'absence presque totale de marché intérieur pour les monuments commémoratifs dans ce pays, il est très intéressant de continuer à exporter de grandes quantités de monuments commémoratifs finis vers tous les marchés d'exportation, y compris le Canada. L'augmentation du nombre d'intervenants sur le marché qui se battent pour obtenir une part du marché du granit noir et les intentions non cachées de certains exportateurs pour ce qui est d'intensifier leur présence sur le marché canadien indiquent clairement le comportement commercial prévu au Canada de la part des fournisseurs de marchandises originaires de l'Inde. Le Tribunal juge également convaincants les éléments de preuve fournis par un important détaillant de l'ouest du Canada au sujet des propositions faites par certains fournisseurs de marchandises originaires de l'Inde ou leurs agents pour établir des liens commerciaux avec son entreprise afin d'exporter et de vendre des monuments commémoratifs finis dans l'ouest du Canada.

Les avocats et les procureurs des exportateurs ont soutenu que des éléments de preuve indiquent une baisse des droits de douane imposés par l'Inde sur les biens consommables entrant dans ce pays, ce qui révèle une diminution des subventions accordées par ce pays. Le Tribunal fait remarquer que les calculs portant sur les effets de la réduction des taux tarifaires étaient fondés sur des chiffres non déposés en preuve. Néanmoins, le Tribunal fait remarquer que même si les droits de douane imposés par l'Inde doivent être réduits, les nouveaux taux sont tout de même élevés. En outre, la subvention portant sur les droits de douane à l'égard des machines importées ne constitue qu'un élément du niveau des subventions. De plus, la présente affaire est une cause de dumping et de subventionnement; les droits applicables sont fondés sur la marge de dumping ou le montant du subventionnement, selon la plus élevée de ces deux valeurs. Pour que bon nombre d'exportateurs profitent de droits globaux moins élevés, il se peut que les droits antidumping et les droits compensateurs doivent être réduits. Enfin, si les droits de douane sont modifiés en Inde, les révisions périodiques effectuées par le Sous-ministre à l'égard du montant des subventions en tiendront compte.

En guise de conclusion, tous les facteurs ayant causé un préjudice sensible à l'industrie nationale par le passé et à l'heure actuelle sont susceptibles de se maintenir, à moins que des droits antidumping et des droits compensateurs ne soient imposés.

DEMANDES D'EXCLUSION

L'avocat et les procureurs de deux exportateurs ont demandé que, si des conclusions de préjudice sensible sont rendues, leurs clients soient exclus de ces conclusions. À cet égard, le Tribunal fait remarquer qu'il a le loisir d'accorder ces exclusions⁶⁷. Cependant, ce pouvoir doit être exercé à partir de conclusions de fait, compte tenu des dispositions pertinentes de la LMSI.

Pour déterminer le préjudice, le Tribunal tient habituellement compte de l'incidence cumulative de toutes les importations canadiennes originaires d'un pays visé. Par conséquent, les conclusions de préjudice rendues par le Tribunal dans le cadre de la présente enquête ne sont pas fondées sur les exportations d'un exportateur particulier, mais sur l'ensemble des importations de marchandises en question au Canada.

Les avocats de Gem ont demandé l'exclusion de leur client parce que les monuments commémoratifs de granit noir exportés par Gem offrent un créneau au Canada et que leur client vend des produits de qualité supérieure, à un prix plus élevé que les autres monuments commémoratifs originaires de l'Inde. En outre, Gem a limité ses exportations au Canada. Les exportations de Gem n'ont donc pas nui au marché canadien.

Le Tribunal fait remarquer qu'il n'exclut un exportateur des conclusions de préjudice que dans des «circonstances exceptionnelles» ou à de «rares occasions⁶⁸». Comme il a été mentionné dans la cause des *Stores vénitiens*⁶⁹ :

67. Voir, par exemple, *Hitachi Limited c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 R.C.S. 93.

68. Voir, par exemple, *Certains tuyaux soudés, en acier inoxydable, originaires ou exportés de Taïwan*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-91-001, *Conclusions*, le 5 septembre 1991, *Exposé des motifs*, le 20 septembre 1991; et *Tôles d'acier inoxydable, originaires ou exportées de la Belgique, de la République fédérale*

[l]es circonstances dans lesquelles le Tribunal exclurait un ou plusieurs exportateurs aux fins d'une décision de préjudice sensible doivent être clairement démontrées, et elles seraient exceptionnelles⁷⁰.

Ces circonstances exceptionnelles sont invoquées, par exemple, «lorsqu'un exportateur fournit une certaine marchandise qui n'est pas produite au Canada⁷¹».

D'après les dépositions de plusieurs témoins, le Tribunal est convaincu que la qualité et les caractéristiques des monuments commémoratifs fournis par Gem placent ces produits dans le haut de la gamme de marchandises semblables offertes au Canada. Cependant, ces marchandises ne possèdent pas des caractéristiques matérielles et une conception à ce point uniques pour ne pas être irremplaçables sur le marché canadien. Comme il a déjà été mentionné, le Tribunal est d'avis que les monuments commémoratifs produits à partir de granits noirs de l'Afrique du Sud et du Zimbabwe sont des marchandises similaires aux monuments commémoratifs de granit noir originaires de l'Inde, notamment ceux fournis par Gem. D'après les éléments de preuve, bon nombre de fournisseurs, y compris des producteurs nationaux, vendent des monuments P5 de formes ordinaires et spéciales sur le marché canadien; en outre, les modèles de ces monuments ne sont pas brevetés et peuvent être reproduits par d'autres producteurs. Le Tribunal fait remarquer que l'industrie nationale n'a pas appuyé l'exclusion demandée par les avocats de Gem. Par conséquent, le Tribunal n'est pas persuadé que l'exclusion demandée pour Gem est justifiée. Pour ce qui est de l'engagement de cette dernière à limiter ses exportations au Canada, le Tribunal croit qu'il ne convient pas d'accorder une exclusion pour un tel motif.

Les procureurs de M S International ont demandé l'exclusion de leur client parce que la totalité des ventes de cette entreprise au Canada ont été effectuées à des producteurs nationaux aux termes d'une entente d'exclusivité d'approvisionnement. M S International compte trois fournisseurs en Inde dont les exportations ont été peu subventionnées, mais non sous-évaluées au Canada. En outre, M S International limiterait ses importations au Canada, car elle n'a pas l'intention d'approvisionner la totalité du marché. Les procureurs ont prétendu que l'exclusion demandée ne causerait pas un préjudice aux producteurs nationaux.

Plutôt que de faire envisager les tranches comme une catégorie distincte de marchandises similaires, les procureurs de M S International ont demandé l'exclusion de ces produits. Ils ont fait valoir que les tranches de granit noir sont importées en petites

d'Allemagne, de la France, de l'Italie, de la Suède et du Royaume-Uni, Tribunal antidumping, enquête n° ADT-18-82, Conclusions, le 29 mars 1982, Exposé des motifs, le 8 avril 1983.

69. *Aluminium en rouleaux et caissons supérieurs et inférieurs en acier, devant servir à la production de stores vénitiens horizontaux, originaires ou exportés de la Suède, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-91-004, Conclusions, le 7 février 1992, Exposé des motifs, le 24 février 1992.*

70. *Ibid., Exposé des motifs à la p. 13.*

71. *Placoplâtre originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-92-004, Conclusions, le 20 janvier 1993, Exposé des motifs, le 4 février 1993 à la p. 20.*

quantités par les producteurs nationaux pour satisfaire à la demande des travaux à façon. Aucun élément de preuve n'indique que les tranches importées causent un préjudice à l'industrie nationale.

Comme il a été mentionné antérieurement, le Tribunal conclut que l'industrie nationale a importé les marchandises en question en réaction à une compression de ses prix et à la perte d'une part du marché au profit des marchandises à bas prix importées de l'Inde, qui ont été jugées sous-évaluées et subventionnées en 1993. De l'avis du Tribunal, les producteurs nationaux n'auraient pas conclu une entente avec M S International si des marchandises à bas prix originaires de l'Inde n'avaient pas été présentes sur le marché canadien. Il est important de noter que l'industrie nationale n'a pas appuyé la demande d'exclusion à l'égard de M S International ou des tranches en général. Le Tribunal ne considère pas comme justifiée l'exclusion de M S International ou des tranches. Il précise à nouveau qu'il a tenu compte de l'effet des marchandises importées dans leur ensemble et de façon cumulative de l'Inde, sans égard à la source précise de ces marchandises.

CONCLUSION

Pour toutes les raisons qui précèdent, le Tribunal conclut que le dumping au Canada et le subventionnement des monuments commémoratifs faits de granit noir et des tranches de granit noir, originaires ou exportés de l'Inde, ont causé, causent et sont susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Charles A. Gracey
Charles A. Gracey
Membre président

Raynald Guay
Raynald Guay
Membre

Desmond Hallissey
Desmond Hallissey
Membre