



Ottawa, le mercredi 18 novembre 1998

Réexamen n° : RR-98-001

EU ÉGARD À un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 19 novembre 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-002, concernant :

**L'ISOLANT PRÉFORMÉ EN FIBRE DE VERRE POUR TUYAUX,
AVEC PARE-VAPEUR, ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

ORDONNANCE

Conformément aux dispositions du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à un réexamen des conclusions qu'il a rendues le 19 novembre 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-002.

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

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Peter F. Thalheimer
Peter F. Thalheimer
Membre

Richard Lafontaine
Richard Lafontaine
Membre

Michel P. Granger
Michel P. Granger
Secrétaire

Ottawa, le mercredi 18 novembre 1998

Réexamen n° : RR-98-001

**L'ISOLANT PRÉFORMÉ EN FIBRE DE VERRE POUR TUYAUX,
AVEC PARE-VAPEUR, ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

Loi sur les mesures spéciales d'importation – Déterminer s'il y a lieu d'annuler ou de proroger, avec ou sans modification, les conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 19 novembre 1993 dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-002.

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 28 au 30 septembre 1998

Date de l'ordonnance et des motifs : Le 18 novembre 1998

Membres du Tribunal : Pierre Gosselin, membre président
Peter F. Thalheimer, membre
Richard Lafontaine, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Gestionnaire de la recherche : Richard Cossette
Agent de recherche : Martin Giroux

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber
Statisticiens : Lise Lacombe
Joël J. Joyal

Avocat pour le Tribunal : John L. Syme

Agent à l'inscription et à la distribution : Gillian E. Burnett

Participants :

G.P. (Patt) MacPherson
pour Isolation Manson Inc.

(fabricant national)

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Paul M. Lalonde
Christopher J. Kent
Rachelle Pitre
Yasir Naqvi
pour Johns Manville International, Inc.

Allan H. Turnbull
Paul D. Burns
pour Knauf Fiber Glass GmbH

Ronald C. Cheng
Gregory O. Somers
Benjamin P. Bedard
pour Owens Corning

Richard C. Cole
pour Burnaby Insulation Supplies Ltd.

Norman W. Wallace
pour Wallace Construction Specialties Ltd.

(exportateurs, importateurs et autres parties)

Témoins :

Keith F. Eaman
Président
Isolation Manson Inc.

William G. Edwards
Vice-président, Finances
Isolation Manson Inc.

Daniel Desbiens
Coprésident
Nadeau Impro

Paul Pani
Président
Multi-Glass Insulation Ltd.

Bill Haun
Président
Crossroads C&I

David C. Skelly
Gestionnaire, Groupe marketing
Division commerciale et industrielle
Johns Manville International, Inc.

William Black III
Vice-président principal
Ventes et commercialisation
Knauf Fiber Glass GmbH

David J. Cox
Gestionnaire commercial
Isolants de tuyauterie et de construction métallique
Division de la mécanique
Owens Corning

Norman W. Wallace
Président
Wallace Construction Specialties Ltd.

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 mercredi 18 novembre 1998

Réexamen n° : RR-98-001

EU ÉGARD À un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur le 19 novembre 1993, dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-002, concernant :

**L'ISOLANT PRÉFORMÉ EN FIBRE DE VERRE POUR TUYAUX,
AVEC PARE-VAPEUR, ORIGINAIRE OU EXPORTÉ DES
ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE**

TRIBUNAL : PIERRE GOSSELIN, membre président
PETER F. THALHEIMER, membre
RICHARD LAFONTAINE, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Il s'agit d'un réexamen, aux termes du paragraphe 76(2) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹ (LMSI), des conclusions rendues par le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal), dans le cadre de l'enquête n° NQ-93-002², concernant l'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, avec pare-vapeur, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique.

Aux termes du paragraphe 76(2) de la LMSI, le Tribunal a entrepris un réexamen des conclusions et a publié un avis de réexamen³ le 14 mai 1998. Cet avis a été envoyé à toutes les parties intéressées connues.

Dans le cadre du présent réexamen, le Tribunal a fait parvenir des questionnaires au producteur canadien, aux importateurs, aux acheteurs et aux trois producteurs américains d'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux. À partir des réponses à ces questionnaires et de renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience.

Le dossier du présent réexamen comprend tous les documents pertinents, y compris les conclusions de l'enquête n° NQ-93-002, l'avis de réexamen, les réponses publiques et confidentielles aux questionnaires du réexamen de 1998 ainsi que les rapports public et protégé préalables à l'audience préparés par le personnel dans le cadre de l'enquête de 1993 et du réexamen de 1998. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties intéressées, tandis que les pièces protégées n'ont été distribuées qu'aux avocats et conseiller indépendants qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement en matière de confidentialité.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 28 au 30 septembre 1998.

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.
2. *Conclusions*, le 19 novembre 1993, *Exposé des motifs*, le 6 décembre 1993.
3. *Gazette du Canada* Partie I, vol. 132, n° 21, le 23 mai 1998 à la p. 1173.

Le producteur national, Isolation Manson Inc. (Manson), était représenté par un conseiller. Il a soumis des éléments de preuve et plaidé en faveur de la prorogation des conclusions.

Owens Corning et Knauf Fiber Glass GmbH (Knauf), deux exportateurs et producteurs des États-Unis, étaient représentées par des avocats. Ces derniers ont soumis des éléments de preuve et des arguments en faveur de l'annulation des conclusions.

Johns Manville International, Inc. (Johns Manville), un exportateur et producteur des États-Unis, était représentée par des avocats qui ont soumis des éléments de preuve et des arguments. Elle ne s'opposait pas à une prorogation des conclusions.

Au cours du réexamen, le Tribunal a rendu des décisions sur des questions de procédure et de fond, y compris les suivantes : 1) les demandes de renseignements auxquelles les parties avaient l'obligation de répondre⁴; 2) la documentation à produire concernant une lettre d'intention énonçant le projet de Johns Manville de se porter acquéreur de Manson⁵.

PRODUIT

Le produit qui fait l'objet du présent réexamen est décrit comme étant un isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, avec pare-vapeur, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique. L'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux est produit avec ou sans pare-vapeur. Toutefois, seul l'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, avec pare-vapeur (isolant chemisé pour tuyaux), est visé dans le présent réexamen.

L'isolant chemisé pour tuyaux est constitué de laine de verre fine isolante qui est façonnée en tubes dont le diamètre intérieur et l'épaisseur des parois sont prérégés. Deux procédés sont utilisés pour produire la laine de fibre de verre isolante, à savoir le procédé d'affinage à la flamme et le procédé par rotation. La branche de production nationale (désignée antérieurement « industrie nationale ») utilise le procédé d'affinage à la flamme qui comprend la fonte des billes de verre et le soufflage des fils de verre ainsi obtenus en fibres qui sont recueillies sur un transporteur à treillis métallique où elles sont formées en matelas ou en feuilles. Une couche de résine thermodurcissable est appliquée sur ces derniers. Les feuilles de fibre de verre sont enroulées sur des mandrins. Le produit semi-fini traverse un four, étape où la résine thermodurcissable confère au produit sa rigidité permanente. Le matériau préformé est ensuite revêtu d'un pare-vapeur (chemise) constitué en général d'une pellicule de polyester métallisée qui est renforcée de fils de fibre de verre et de papier kraft.

L'isolant chemisé pour tuyaux se fabrique et se vend dans des diamètres intérieurs de 0,5 à 24,0 po (taille du tuyau à isoler) et des épaisseurs de parois de 0,5 à 4,0 po.

L'isolant chemisé pour tuyaux sert à l'isolation de la tuyauterie utilisée dans la construction non résidentielle, plus particulièrement dans les bâtiments à vocation commerciale ou collective qui requièrent cet isolant pour la régulation des procédés industriels, les économies d'énergie ou la protection des gens. Le

-
4. Lettre datée du 25 août 1998 aux avocats, au conseiller et aux parties inscrits au dossier, pièce du Tribunal RR-98-001-I-1C, dossier administratif, vol. 9 à la p. 8.
 5. Lettre datée du 30 juillet 1998 à M. G.P. MacPherson, pièce du Tribunal RR-98-001-26, dossier administratif, vol. 1 à la p. 166; lettre datée du 18 septembre 1998 à M. G.P. MacPherson, pièce du Tribunal RR-98-001-32, dossier administratif, vol. 1 à la p. 187.

pare-vapeur empêche l'humidité de gagner l'isolant et la tuyauterie. L'isolant chemisé pour tuyaux représente une grande proportion de toutes les applications d'isolant pour tuyaux dans les bâtiments commerciaux et collectifs.

PRODUCTEUR NATIONAL

Dans l'enquête de 1993, Manson était le seul producteur national d'isolant chemisé pour tuyaux. Elle est encore l'unique producteur national d'isolant chemisé pour tuyaux.

Manson est une filiale à part entière de la société 3176878 Canada Inc. Manson produit de l'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, avec ou sans pare-vapeur, ainsi que d'autres isolants, à son installation de Brossard (Québec). Depuis cette ville, elle dessert le marché nord-américain. En 1997, les ventes nationales et à l'exportation de l'isolant chemisé pour tuyaux représentaient une partie appréciable de son chiffre d'affaires.

Peu avant que ne soient rendues les conclusions, Manson s'était liée en coentreprise à la société CertainTeed Corp. (CertainTeed), un producteur américain d'isolants, et notamment de l'isolant chemisé pour tuyaux. C'est ainsi qu'a été fondée l'entreprise CertainTeed Manson (CTM) qui, à partir d'avril 1993, a été responsable de la commercialisation des isolants de Manson et de CertainTeed, y compris de l'isolant chemisé pour tuyaux, au Canada comme aux États-Unis. CertainTeed a cessé, en 1995, de produire de l'isolant en fibre de verre pour tuyaux, ce qui a mis fin à la coentreprise. Depuis lors, Manson écoule directement tout son isolant chemisé pour tuyaux tant au Canada qu'aux États-Unis en passant par des distributeurs régionaux.

Le 20 juillet 1998, Johns Manville et Manson ont annoncé la signature d'une lettre d'intention en vue de l'acquisition de Manson par Johns Manville⁶, mais, le 22 septembre 1998, Johns Manville annonçait que cette acquisition n'aurait pas lieu à cause de questions non résolues⁷.

IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

Au cours de la période visée dans le réexamen, il y avait 26 importateurs des marchandises en question. Depuis 1995, le peloton de tête comprend Glass-Cell Fabricators Ltd. (Glass-Cell), qui achète à Johns Manville et à Owens Corning; Guildfords Limited, Isofab Inc. (Isofab) et O.C.P. Construction Supplies Inc., qui achètent à Owens Corning; Burnaby Insulation Supplies Ltd., Nu-West Construction Products Inc. et Alsip's Industrial Products Ltd., qui achètent à Knauf. On observe une forte concentration des importations, les huit premiers importateurs représentant plus de 90 p. 100 de l'ensemble des importations.

Au moment des conclusions, il y avait quatre producteurs américains d'isolant chemisé pour tuyaux qui exportaient au Canada, à savoir Schuller International, Inc., Owens Corning, Knauf et CertainTeed. En mai 1997, Schuller International, Inc. est devenue Johns Manville International, Inc. et, au deuxième trimestre de 1995, CertainTeed cessait de fabriquer de l'isolant pour tuyaux.

6. Lettre datée du 20 juillet 1998 de M. G.P. MacPherson, pièce du Tribunal RR-98-001-25, dossier administratif, vol. 1 à la p. 162.

7. Lettre datée du 22 septembre 1998 de M. Geoffrey C. Kubrick, pièce du Tribunal RR-98-001-26B, dossier administratif, vol. 1 à la p. 174.

Johns Manville

Johns Manville produit une grande diversité d'isolants, de produits pour toitures et de fibres de verre spéciales de filtre et d'armature. C'est en 1958 qu'elle a commencé à fabriquer de l'isolant chemisé pour tuyaux. Dans ses deux usines respectivement implantées à Defiance, en Ohio, et à Corona, en Californie, elle produit de l'isolant chemisé pour tuyaux et de l'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, sans pare-vapeur (isolant ordinaire pour tuyaux). L'isolant chemisé pour tuyaux représente une faible proportion du chiffre d'affaires de Johns Manville. En 1997, cette société de Denver vieille de 140 ans présentait un chiffre d'affaires de 1,65 milliard de dollars américains. Elle emploie quelque 8 300 personnes et exploite 50 établissements de fabrication en Amérique du Nord, en Europe et en République populaire de Chine (Chine).

Owens Corning

Constituée en 1938, Owens Corning produit des matériaux de construction et des systèmes composites. Elle fabrique de l'isolant chemisé pour tuyaux depuis le milieu des années 60. Trois usines, une à Newark, en Ohio, et les deux autres en Chine⁸, en produisent pour une très faible proportion du chiffre d'affaires d'Owens Corning. Cette dernière fabrique en outre de l'isolant ordinaire pour tuyaux. Elle présente un chiffre d'affaires de 4,4 milliards de dollars américains et emploie plus de 21 500 travailleurs dans le monde. Elle exploite des installations de fabrication, de vente et de recherche dans plus de 30 pays sur six continents.

Knauf

Knauf produit des isolants thermiques et acoustiques en fibre de verre pour l'habitation, le commerce, les industries, la marine, les fabricants d'équipement d'origine (FEO) et la construction métallique. Constituée en 1978, l'entreprise fabrique de l'isolant chemisé pour tuyaux dans deux installations situées à Shelbyville, en Indiana, et à Lanett, en Alabama. L'isolant chemisé pour tuyaux tient une plus grande place dans le chiffre d'affaires de Knauf que dans celui des deux autres producteurs américains. Knauf produit également de l'isolant ordinaire pour tuyaux. Ses produits sont vendus aux États-Unis et exportés au Canada, au Mexique et dans d'autres pays de l'Amérique latine, de l'Afrique et du Moyen-Orient. Knauf emploie un millier de travailleurs.

DISTRIBUTION

L'isolant chemisé pour tuyaux que fabrique Manson est distribué au Canada par des distributeurs régionaux qui vendent le produit aux entrepreneurs en isolation et aux autres utilisateurs.

Les fournisseurs d'isolant chemisé pour tuyaux importé distribuent le produit de diverses manières. Les marchandises en question importées par Glass-Cell, qui les achète à Johns Manville et à Owens Corning, sont vendues à des distributeurs ou directement aux entrepreneurs. Les autres importateurs, qui s'approvisionnent chez Owens Corning ou Knauf, sont surtout des distributeurs qui revendent à des entrepreneurs.

8. D'après Owens Corning, il n'y a pas de produits fabriqués en Chine qui soient exportés en Amérique du Nord. Pièce du Tribunal RR-98-001-23.3, dossier administratif, vol. 5.2B à la p. 5.

RÉSUMÉ DES CONCLUSIONS DE 1993

Le Tribunal a conclu que Manson, le seul producteur national d'isolant chemisé pour tuyaux représentait l'industrie nationale et que sa production d'isolant chemisé pour tuyaux constituait des marchandises similaires aux marchandises en question.

Dans son exposé des motifs, le Tribunal a déclaré que Manson avait nettement subi un préjudice sensible (maintenant désigné « dommage sensible ») sous forme d'une compression des prix, d'une diminution de la part du marché, d'une perte de projets et d'une baisse des recettes. Ce qui était avant tout en litige était l'existence ou non d'un lien de causalité entre le préjudice sensible et le dumping constaté par le sous-ministre du Revenu national.

Le Tribunal a examiné divers facteurs en vue d'établir la cause de la baisse des prix de l'isolant chemisé pour tuyaux au Canada et du recul de la part du marché de Manson. Il a d'abord étudié l'évolution de la conjoncture du marché. Les éléments de preuve indiquaient que, vers la fin des années 80, les prix de vente étaient bien moindres dans le nord-est des États-Unis qu'au Canada et que, en 1989 et 1990, certains importateurs avaient acquis des marchandises en provenance des États-Unis à des prix inférieurs à ceux qui étaient offerts aux distributeurs liés à des fournisseurs au Canada.

Une bonne partie des témoignages ont porté sur le retour d'un important fournisseur sur le marché canadien, Manville Canada, Inc. (Manville). Cette société a cédé son actif à Manson en 1986 et a décidé de revenir sur le marché canadien au début de 1991, soit au moment où elle a commencé à importer des États-Unis. Le Tribunal a vu dans ce retour de Manville un événement primordial, puisque du jour au lendemain le nombre de grands fournisseurs a été porté de trois à quatre. Manville a réintégré ce marché en mettant en place son propre réseau de distributeurs en territoire canadien. Manson a vu sa part du marché reculer sérieusement lorsque Glass-Cell, son plus grand distributeur, est passée à Manville en février 1991. Le Tribunal a conclu que Glass-Cell avait quitté Manson à cause des prix moindres de Manville.

À propos de l'érosion des prix, le Tribunal a fait remarquer que les prix de Manson avaient baissé de plus de 30 p. 100 entre le premier trimestre de 1991 et le deuxième trimestre de 1993. Au retour de Manville sur le marché canadien en février 1991, les prix étaient déjà moindres et, de l'avis du Tribunal, la présence de Manville a aggravé la situation.

Les éléments de preuve ont révélé que, tout au long de la période d'enquête, les prix moyens à l'importation étaient inférieurs aux prix moyens de Manson. De l'avis du Tribunal, il est clair que Manson s'est trouvée prise dans une spirale de diminution des prix provoquée par des exportateurs qui ont sans cesse abaissé leurs prix pour augmenter ou conserver leur part du marché.

Une analyse des prix de neuf dimensions recherchées d'isolant chemisé pour tuyaux indique que, dans la plupart des dimensions, les prix à l'importation étaient invariablement inférieurs aux prix de l'industrie nationale pendant la période d'enquête. C'est pourquoi le Tribunal était convaincu que la baisse des prix était causée par des importations sous-évaluées.

Les éléments de preuve relatifs à la perte de projets ont montré que Manson avait perdu des affaires au profit des importations de prix moindres et que les soumissions présentées pour une suite d'importants contrats ont largement contribué à pousser les prix à la baisse pendant la période d'enquête. Pour le Tribunal, les exportateurs ont pu soutenir la concurrence dans de tels projets à des prix aussi bas seulement parce que leurs importations étaient sous-évaluées.

En ce qui a trait à la part du marché, les éléments de preuve ont indiqué que la part de Manson a diminué de 22 p. 100 en 1991. Le Tribunal a constaté que l'isolant chemisé pour tuyaux était essentiellement un produit de base. En soi, la concurrence pour les ventes reposait presque exclusivement sur les prix. Vu une telle importance des prix dans la détermination des ventes, le Tribunal en a inévitablement conclu que les importations sous-évaluées établies à des prix moindres expliquaient en grande partie la perte de part du marché de Manson.

Comme Manson a perdu une part du marché et a dû abaisser ses prix pour demeurer concurrentielle devant des importations sous-évaluées, ses recettes des ventes nationales ont largement diminué en valeur annuelle. Les recettes des ventes nationales de Manson ont diminué de 15 p. 100 en 1991, de 24 p. 100 en 1992 et de 9 p. 100 au premier semestre de 1993.

POSITION DES PARTIES

Partie en faveur d'une prorogation des conclusions

Le conseiller de Manson a plaidé en faveur d'une prorogation des conclusions de 1993 du Tribunal. Il a fait valoir que, sans ces conclusions, le dumping d'isolant chemisé pour tuyaux par les trois producteurs américains est susceptible de reprendre et que la branche de production canadienne est susceptible de subir un dommage sensible causé par ce dumping.

Abordant la question d'une probabilité de reprise du dumping, le conseiller de Manson a allégué que plusieurs facteurs indiquent qu'il y aura probablement du dumping si les conclusions sont annulées. Le conseiller a cité l'exposé des motifs de 1993, dans lequel le Tribunal a fait observer que la marge moyenne pondérée de dumping s'était progressivement élevée de 28 p. 100 dans la première période d'enquête à 45 p. 100 dans la dernière. Le conseiller a soutenu que des marges de cet ordre étaient extrêmement rares pour des marchandises en provenance des États-Unis. Le conseiller a allégué que ce dumping a commencé lorsque des importateurs canadiens indépendants se sont mis à acquérir les marchandises en question de distributeurs américains à des prix inférieurs à ceux qui s'offrent aux distributeurs au Canada. Manson et les exportateurs américains ont ensuite réagi à cette concurrence en diminuant leurs prix eux aussi. Le conseiller a également signalé que Manson a subi une lourde perte de part du marché lorsque Glass-Cell, son principal distributeur, est passée à Manville en février 1991. Comme Manville s'était engagée à garder ses distributeurs concurrentiels, tous les fournisseurs ont abaissé leurs prix pour défendre leur part du marché et permettre à leurs distributeurs canadiens de rester concurrentiels. Le conseiller a soutenu qu'aucun fournisseur américain ne s'est retiré de cette guerre des prix après le début des hostilités.

Le conseiller de Manson a allégué que la concurrence qui s'attachait aux marchandises en question était vive sur le marché canadien. La concurrence des producteurs américains se fait par le biais de leurs distributeurs. L'isolant chemisé pour tuyaux est un produit de base qui se commercialise par les prix. De fait, la clientèle résiste aux majorations de prix. Le conseiller a signalé que la branche de production avait annoncé des hausses de prix d'une valeur totale de 25 à 30 p. 100 au cours des cinq dernières années, mais que les majorations effectives n'avaient pas atteint cet ordre de grandeur. De plus, on a continué à écouler de l'isolant ordinaire pour tuyaux au Canada depuis les États-Unis, bien que ce produit soit bien moins rentable que l'isolant chemisé pour tuyaux.

Le conseiller de Manson a fait valoir que, si Johns Manville ne s'est pas opposée à la prorogation des conclusions, elle n'est quand même pas un intervenant désintéressé sur le marché canadien. Selon l'avis du conseiller, les éléments de preuve semblent indiquer que Johns Manville continuera à tout mettre en

œuvre pour conserver, voire renforcer, sa situation sur le marché canadien, ce qui veut aussi dire qu'elle réduira ses prix pour accroître sa part du marché.

Le conseiller de Manson a fait observer que le prix de l'isolant chemisé pour tuyaux variait considérablement selon les régions des États-Unis. Il a allégué que, en moyenne, les prix américains de certains produits de référence, au premier trimestre de 1998, étaient inférieurs aux prix canadiens des mêmes produits, et ce, d'un pourcentage variant de plus de 10 p. 100 à 20 p. 100. Il a ajouté que plusieurs prix régionaux aux États-Unis sont nécessairement inférieurs aux prix moyens américains. Compte tenu de ce qui précède, le conseiller a conclu que tous les producteurs américains sur le marché des États-Unis pratiquent tous les jours des prix inférieurs à la valeur normale des marchandises. Les producteurs américains ont soutenu leurs distributeurs à l'échelle régionale et soutiendraient la concurrence à tout prix jugé nécessaire à la conservation de leur part du marché. De l'avis du conseiller, les producteurs américains adopteraient le même comportement au Canada et vendraient à ces mêmes bas prix si les conclusions étaient annulées.

Le conseiller de Manson a fait remarquer que, aux États-Unis, la construction non résidentielle est en progression depuis 1993 et qu'elle a culminé à un certain moment en 1997. Cette croissance a augmenté l'utilisation de la capacité de la branche de production américaine, la portant près de sa valeur limite dans certains cas. Cependant, le conseiller a soutenu que des prévisions pour les prochaines années font entrevoir un affaiblissement du secteur de la construction non résidentielle. Ce point de vue a récemment été corroboré par un rapport qui fait autorité et qui a été produit en juillet par le F.W. Dodge Market Analysis Group (Dodge), un organisme professionnel spécialiste de ce marché⁹. Le conseiller a aussi soumis des données mensuelles sur la valeur de la construction mise en place aux États-Unis de janvier 1992 à mars 1998¹⁰. Le conseiller a soutenu que l'activité réelle - et non pas les mises en chantier - de construction non résidentielle aux États-Unis était déjà en contraction au début de 1997.

Comme la demande d'isolant en fibre de verre pour tuyaux dérive de la construction non résidentielle, le conseiller de Manson a allégué que, chez les producteurs américains, les taux d'utilisation de la capacité diminueront. Le conseiller a ajouté que la capacité des usines américaines de fabrication d'isolant ordinaire pour tuyaux est également importante si on la compare à la taille du marché canadien. On pourrait exploiter cette capacité avec une rentabilité accrue en produisant plus des marchandises en question à des fins d'exportation au Canada. Comme un seul point de pourcentage de la capacité américaine disponible pour la fabrication d'isolant en fibre de verre pour tuyaux correspond à environ 15 points de pourcentage du marché canadien, le surcroît de capacité américaine serait plus que suffisant pour déloger la production de Manson et lui porter un coup mortel. Qui plus est, le conseiller a allégué qu'il est facile d'ajouter à la capacité, et qu'aucun producteur à même d'obtenir du financement ne renoncera à une part du marché en raison de l'insuffisance de sa capacité de production.

Pour ce qui est de la probabilité de dommage sensible causé par une reprise du dumping, le conseiller de Manson a fait valoir que, comme l'isolant chemisé pour tuyaux est un produit de base, il n'y aura augmentation de la part du marché canadien que par diminution du prix des marchandises en question, d'où une baisse des prix au Canada au moment même où Manson est extrêmement vulnérable. De l'avis du conseiller, on peut s'attendre à ce que les prix diminuent d'au moins 10 p. 100 si les conclusions sont annulées, ce qui serait sensiblement dommageable à Manson. Pour exprimer cet avis, le conseiller se fonde

9. Pièce du fabricant A-5 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

10. Pièce du fabricant A-16, dossier administratif, vol. 11.

sur le niveau prévu de concurrence des prix et sur les gestes offensifs des concurrents américains impatients de reprendre leur part du marché canadien.

Le conseiller de Manson a affirmé que, avant 1995, Manson avait été incapable de tirer parti de la protection antidumping assurée par les conclusions. L'effet favorable de celles-ci a été retardé par les importants stocks de marchandises sous-évaluées au pays lors des conclusions, les stocks de produits canadiens à bas prix déjà entre les mains des distributeurs et certains projets préalablement acceptés à prix réduits par Manson, CTM ou des distributeurs.

Le conseiller de Manson a allégué que, si le marché américain était en croissance depuis quelques années, la progression n'était pas aussi importante dans le secteur canadien de la construction non résidentielle. Cependant, les perspectives commerciales qui s'offrent au Canada à l'isolant chemisé pour tuyaux sont aujourd'hui excellentes après des années de marasme. D'importants projets sont en cours à Toronto et Ottawa (Ontario), à Calgary (Alberta) et ailleurs. Selon le conseiller, la croissance a tardé, mais elle continuera d'ici la fin de 1998 et pour les prochaines quelques années.

Cependant, sans une prorogation des conclusions, Manson est vulnérable à une reprise du dumping. Le conseiller de Manson a fait référence à la déclaration du témoin de Johns Manville dans laquelle celui-ci affirme que, si les conclusions étaient annulées, Johns Manville prévoirait, en l'absence de conclusions, une petite diminution du volume des ventes et une plus grande diminution en ce qui a trait à la valeur des ventes, d'autres producteurs américains cherchant à reprendre leur place sur le marché canadien. De l'avis du conseiller, une baisse plus marquée de la valeur des ventes implique une réduction des prix, d'où une érosion sur le double plan du prix et du volume. S'ensuivrait une perte appréciable du chiffre d'affaires et de la rentabilité pour Manson et donc un dommage sensible.

Parties en faveur d'une annulation des conclusions

Les avocats de Knauf et ceux d'Owens Corning ont plaidé en faveur d'une annulation des conclusions.

Traitant de la probabilité de reprise du dumping, les avocats d'Owens Corning se sont appuyés sur l'article 11 de l'*Accord sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994* de l'Organisation mondiale du commerce¹¹. Selon cet article, les droits antidumping ne resteront en vigueur que le temps et dans la mesure nécessaires pour contrebalancer le dumping qui cause un dommage et les droits antidumping seront supprimés à moins que les autorités ne déterminent qu'il est probable que le dumping et le dommage subsisteront ou se reproduiront si les droits sont supprimés.

Les avocats de Knauf et ceux d'Owens Corning ont fait valoir qu'il n'y avait aucune probabilité de reprise du dumping. Si le Tribunal devait conclure autrement, les avocats ont soutenu que la branche de production nationale n'était pas susceptible de subir un dommage sensible, et que les conclusions devraient donc être annulées. À titre de solution de rechange, si les conclusions sont prorogées, les avocats ont demandé que les importations des marchandises en question en provenance d'Owens Corning soient exclues de l'ordonnance.

Les avocats de Knauf et ceux d'Owens Corning ont soutenu que plusieurs facteurs appuient la conclusion selon laquelle il n'y a aucune probabilité de reprise du dumping. Comme l'économie américaine est en nette croissance depuis plusieurs années et que la construction non résidentielle progresse largement

11. Signé à Marrakech le 15 avril 1994 (en vigueur au Canada le 1^{er} janvier 1996).

aux États-Unis, l'isolant chemisé pour tuyaux est fortement en demande dans ce pays, ce qui porte l'utilisation de la capacité à de hauts niveaux. Au premier trimestre de 1998, certains producteurs américains écoulaient leur production par attribution restrictive. Les avocats ont fait observer que la majeure partie de la production américaine est destinée au marché de ce pays et que le Canada ne représente qu'un débouché très secondaire des marchandises en question. Les avocats ont soutenu que les droits antidumping payés par Knauf et Owens Corning à l'égard des importations d'isolant chemisé pour tuyaux avaient baissé en 1994 et 1995 pour ensuite tomber à des valeurs minimales.

Les avocats de Knauf et ceux d'Owens Corning ont allégué que les perspectives demeuraient réjouissantes pour le marché américain. On y prévoit une modeste contraction, mais la construction restera à des niveaux presque records, tout comme les ventes des marchandises en question, même en période de contraction. Knauf croit que la croissance de la demande déterminée par les programmes d'économies d'énergie dans la branche de production atténuera largement l'effet de toute contraction dans la construction non résidentielle. Les avocats ont fait valoir que l'accroissement de la demande américaine des marchandises en question suffira à absorber la capacité de la branche de production. Selon les avocats, le rendement récent de la branche de production américaine ainsi que son rendement prévu indiquent clairement que les producteurs américains n'ont pas à pratiquer le dumping au Canada et qu'ils n'ont aucune incitation d'ordre économique à agir ainsi, et qu'il n'existe aucune probabilité de reprise du dumping si les conclusions sont annulées.

Les avocats d'Owens Corning ont allégué que la société n'avait nullement tenté de contourner les conclusions du Tribunal en exportant au Canada de l'isolant ordinaire pour tuyaux et que, en fait, il n'y a aucun dumping de ce produit.

Les avocats de Knauf et ceux d'Owens Corning ont soutenu que, si le Tribunal détermine qu'il y a une probabilité de reprise du dumping, un tel dumping ne causera aucun dommage sensible. Les perspectives économiques canadiennes et l'avenir du marché de l'isolant pour tuyaux au Canada, en particulier, s'annoncent prometteurs. Les avocats ont dit que la conjoncture du marché canadien des marchandises en question avait considérablement évolué depuis les conclusions. Les parts de ce marché détenues par le producteur national et les importateurs ont changé pendant la période. Le prix de l'isolant chemisé pour tuyaux s'est élevé au Canada et la situation financière du producteur national s'est améliorée.

En réponse à l'argument avancé par le conseiller adverse qui invoquait le retard d'obtention des avantages assurés par les conclusions du Tribunal, les avocats de Knauf ont allégué que Manson a offert une sécurité des prix tant à sa propre clientèle qu'aux clients des exportateurs américains. Les avocats ont soutenu que Manson a aussi accordé cette protection des prix pour décrocher de nouvelles affaires dans de nouveaux projets.

Les avocats de Knauf ont expliqué que, si les distributeurs de Manson n'obtenaient pas tous les grands projets, cela tenait à la dynamique normale de la concurrence. Comme le phénomène s'est produit pendant la période de mise en vigueur des conclusions, c'est nettement la preuve que les producteurs américains des marchandises en question peuvent soutenir la concurrence à des prix qui ne sont pas sous-évalués.

En réponse à l'argument du conseiller adverse au sujet de l'inégalité régionale des prix sur le marché américain, les avocats d'Owens Corning ont avancé que des différences de prix existaient avant que les conclusions ne soient rendues. En réponse à l'argument qui faisait valoir que certains prix régionaux aux États-Unis étaient assez bas pour constituer des prix sous-évalués au Canada, les avocats ont soutenu

que les exportateurs n'avaient pas fait la pratique du dumping au Canada depuis les dernières quelques années.

Les avocats de Knauf ont soutenu que Manson se heurtait à de nombreuses difficultés dont son endettement appréciable, sa recherche des liquidités annuelles nécessaires au remboursement de sa dette et au maintien de son exploitation, son incapacité d'obtenir des investissements pour produire ses propres billes de verre et sa latitude restreinte de rentabilisation. Voilà autant de facteurs qui, de l'avis des avocats, n'ont aucun lien avec la probabilité d'un dommage causé par toute reprise du dumping.

Partie ne s'opposant pas à une prorogation des conclusions

Les avocats de Johns Manville ont allégué que deux points essentiels les amenaient à ne pas s'opposer à une prorogation des conclusions. D'abord, depuis que les conclusions ont été rendues, les ventes de Johns Manville ont augmenté, ses prix ont été intéressants et le marché s'est révélé stable. Le fardeau administratif du respect des conclusions existe bel et bien, mais il est supportable. En second lieu, Johns Manville sait, pour diverses raisons, que Manson est vulnérable. Ils ont ajouté qu'une annulation des conclusions pourrait mener à la disparition de Manson comme concurrent.

Les avocats de Johns Manville ont fait valoir que, si les conclusions sont annulées, la concurrence s'intensifierait. L'isolant chemisé pour tuyaux est un produit de base, ce qui veut dire qu'une augmentation de la part du marché n'est possible que par une diminution de prix. Johns Manville ignorait dans quelle mesure les prix fléchiraient, mais pensait qu'une réduction même modeste suffirait pour que Manson en soit sérieusement affectée.

Les avocats de Johns Manville ont soutenu que l'augmentation des ventes d'isolant ordinaire pour tuyaux d'Owens Corning à Isofab est l'indice qu'Owens Corning jouit d'une capacité limitée de soutenir la concurrence à des prix qui ne sont pas sous-évalués sur le marché de l'isolant chemisé pour tuyaux.

ANALYSE

Aux termes de l'article 76 de la LMSI, le Tribunal doit, à la fin d'un réexamen, annuler ou proroger une ordonnance ou des conclusions, avec ou sans modification. Pour arriver à sa décision, le Tribunal examine deux questions fondamentales. En premier lieu, il décide de la probabilité de reprise du dumping. Si le Tribunal conclut à la probabilité de reprise du dumping, il détermine alors si un tel dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Probabilité de reprise du dumping

Pour examiner la probabilité de reprise du dumping, le Tribunal peut tenir compte de divers facteurs pour connaître la conjoncture probable du marché de l'isolant chemisé pour tuyaux en l'absence de conclusions. Dans la présente cause, les facteurs comprennent les changements apportés au marché national depuis que les conclusions ont été rendues, l'importance des importations américaines sur le marché canadien et la question de savoir si de telles importations étaient sous-évaluées, le rendement des fournisseurs américains sur le marché depuis que les conclusions ont été rendues, et la conjoncture actuelle et future du marché américain, y compris la capacité de production et les taux d'utilisation.

Depuis que les conclusions ont été rendues, le réseau de distribution a changé au Canada. L'un des changements importants est la façon dont Manson commercialise ses produits depuis 1995 tant au Canada

qu'aux États-Unis à la suite de la disparition de sa coentreprise avec CertainTeed. Depuis lors, Manson vend tout son isolant chemisé pour tuyaux par l'entremise directe des distributeurs régionaux. Le Tribunal a entendu des éléments de preuve de certains distributeurs selon lesquels les alliances fournisseurs-distributeurs avaient subi certains changements dans les diverses régions depuis que les conclusions ont été rendues¹². Toutefois, aucun élément de preuve ne suggère que ces changements de la distribution sont nettement venus perturber le marché ni la façon dont l'isolant chemisé pour tuyaux était commercialisé.

Ainsi, en raison de la mise en vigueur des conclusions, le contexte du marché canadien a été relativement stable. Contrairement à la période qui précède les conclusions, où Manson avait perdu son principal distributeur, Glass-Cell, Manson compte maintenant sur un distributeur bien établi en Ontario, soit Multi-Glass Insulation Ltd. (Multi-Glass). Les conclusions ont aussi eu pour effet de modifier le niveau de concurrence des prix. Désormais, une telle concurrence se manifeste principalement au niveau de la distribution, puisque les exportateurs américains ont dû respecter, à l'égard de leur clientèle canadienne, certains niveaux de prix dictés par des valeurs normales spécifiques. En effet, les éléments de preuve montrent que, si la concurrence des prix a été forte au Canada depuis que les conclusions ont été rendues, elle a été soutenue non pas par les exportateurs américains, mais par les distributeurs qui ont fait des concessions de prix en sacrifiant leurs propres marges bénéficiaires¹³. Un distributeur de l'Ouest a signalé que les conclusions ont supprimé les grandes pressions qui s'exerçaient sur les prix au cours des années qui ont précédé les conclusions¹⁴.

Le Tribunal constate qu'il n'y a guère eu de dumping depuis que les conclusions ont été rendues¹⁵. De l'avis du Tribunal, cela n'indique pas nécessairement comment se comporteront à l'avenir les exportateurs américains dans la cause qui nous occupe. Comme le font voir les témoignages, il était logique que les exportateurs américains vendent à des prix égaux ou supérieurs aux valeurs normales et gardent leurs profits plutôt que de vendre leurs produits à des prix sous-évalués et de payer des droits antidumping au gouvernement canadien¹⁶.

Le marché canadien apparent de l'isolant chemisé pour tuyaux a diminué de plus de deux millions de pieds linéaires de 1992 à 1997¹⁷. Bien que les importations américaines accusent une baisse tant de volume que de part du marché depuis que les conclusions ont été rendues, elles représentent toujours une proportion appréciable du marché canadien¹⁸.

Depuis la mise en vigueur des conclusions, la part du marché canadien des trois fournisseurs américains évolue. À cet égard, le Tribunal a examiné le rendement de chacun des fournisseurs américains depuis qu'il a rendu ses conclusions et, plus particulièrement, pendant la période visée dans le réexamen, soit

12. Pièces du fabricant A-8, paragr. 4 et 5, et A-12, paragr. 2, dossier administratif, vol. 11.

13. Pièce du fabricant A-8, paragr. 11, 12 et 16, dossier administratif, vol. 11.

14. Pièce du fabricant A-12, paragr. 12, dossier administratif, vol. 11.

15. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-5, dossier administratif, vol. 1 à la p. 105.

16. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 29 septembre 1998 aux p. 222-23.

17. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 68 et 70.

18. L'indication de la part effective est protégée afin d'éviter la divulgation de la part du seul producteur national. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 29.

de 1995 au premier trimestre de 1998. Les conclusions ont diversement influé sur chacun des fournisseurs américains. Il ressort nettement des données versées au dossier et des témoignages des trois fournisseurs américains que Johns Manville a fort bien su soutenir la concurrence au Canada. Elle a accru son volume des ventes et sa part du marché depuis 1995¹⁹. Bien que le volume des ventes de Knauf ait légèrement baissé depuis 1995, elle a plus ou moins maintenu sa part du marché²⁰.

Contrairement à Johns Manville et à Knauf, Owens Corning a eu de la difficulté à rester concurrentielle sur le marché canadien des marchandises en question au cours de la mise en vigueur des conclusions. Le Tribunal note que les ventes d'isolant chemisé pour tuyaux d'Owens Corning ont constamment fléchi depuis les conclusions et que sa part du marché canadien de l'isolant chemisé pour tuyaux a diminué de bien plus de la moitié, en termes de volume²¹. Selon le Tribunal, afin qu'Owens Corning puisse maintenir une présence sur le marché canadien, pendant la mise en vigueur des conclusions, elle a eu en partie pour stratégie d'exporter au Canada des quantités d'isolant ordinaire pour tuyaux de plus en plus importantes pour approvisionner Isofab, son distributeur situé au Québec²². Le Tribunal fait remarquer qu'Isofab a garni d'un pare-vapeur une grande partie du produit reçu. En soi, ces exportations ne posent aucun problème²³, mais le Tribunal croit que leur existence aide à évaluer les éléments de preuve avancés par Owens Corning au sujet de l'utilisation de la capacité et de ses projets pour le marché canadien.

À l'instar des autres producteurs américains, Owens Corning a présenté des éléments de preuve au sujet des taux relativement élevés d'utilisation de sa capacité²⁴. Elle a aussi dit avoir récemment pris des mesures qui témoignent de ce haut degré d'utilisation de sa capacité²⁵. Owens Corning a fait valoir que, comme les prix sont relativement hauts aux États-Unis et qu'elle utilise sa capacité au maximum ou presque, elle n'aurait aucune raison, si les conclusions étaient annulées, de reprendre la pratique du dumping du produit à bas prix sur le marché canadien.

Toutefois, de l'avis du Tribunal, la position d'Owens Corning se concilie mal avec ses gestes. Comme il a déjà été indiqué, pendant que les conclusions étaient en vigueur, Owens Corning a de plus en plus vendu des quantités plus importantes d'isolant ordinaire pour tuyaux sur le marché canadien. Les éléments de preuve dont dispose le Tribunal montrent que, tant aux États-Unis qu'au Canada, les ventes d'isolant ordinaire pour tuyaux ont été moins rentables par unité de capacité de production que celles de l'isolant chemisé pour tuyaux²⁶. Si Owens Corning exploite sa capacité au maximum ou presque, il est alors difficile de comprendre pourquoi elle continuerait à exporter de l'isolant ordinaire pour tuyaux au Canada au

19. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 29.

20. *Ibid.*

21. *Ibid.*; *Protected Pre-Hearing Staff Report* de l'enquête n° NQ-93-002, révisé le 13 octobre 1993, pièce du Tribunal RR-98-001-9C (protégée), dossier administratif, vol. 2.1 à la p. 213.

22. Pièce du Tribunal RR-98-001-RI-4 (protégée), dossier administratif, vol. 10C à la p. 2.

23. Comme l'ont établi les avocats d'Owens Corning en contre-interrogatoire, aucun des témoins comparissant devant le Tribunal n'a pu prouver que les exportations étaient sous-évaluées.

24. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 64 et 65; pièce du Tribunal RR-98-001-24.3A (protégée), dossier administratif, vol. 6.2 à la p. 44.

25. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 29 septembre 1998 aux p. 240-41.

26. Pièce du fabricant A-1, paragr. 24 et 26, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 28 septembre 1998 aux p. 15-16, et vol. 2, le 29 septembre 1998 à la p. 170.

lieu de maximiser les ventes d'isolant chemisé pour tuyaux aux États-Unis et au Canada. Si Owens Corning a continué à approvisionner le marché canadien en isolant ordinaire pour tuyaux, c'est l'indice pour le Tribunal qu'elle dispose d'une capacité de production qu'elle pourrait faire passer de l'isolant ordinaire à l'isolant chemisé. Finalement, cet état des choses soulève une question quant à la prétention d'Owens Corning que, si les conclusions étaient annulées, elle ne reviendrait pas sur le marché canadien avec un produit à bas prix. Si le rendement de l'isolant ordinaire pour tuyaux est acceptable à Owens Corning, il est probable, selon le Tribunal, que cette dernière soit prête à accepter des marges moindres sur l'isolant chemisé pour tuyaux.

Pour déterminer s'il existe une capacité de production permettant d'accroître les expéditions au Canada d'isolant chemisé pour tuyaux, le Tribunal a aussi examiné l'évolution du marché américain depuis que les conclusions ont été rendues, ainsi que les éléments de preuve et les témoignages se rapportant aux prévisions des conditions de l'offre et de la demande sur ce marché. Le Tribunal constate que la conjoncture du marché américain a été très favorable ces dernières années. En volume, le marché américain de l'isolant chemisé pour tuyaux a connu une croissance annuelle moyenne de 8 p. 100 de 1995 à 1997 et a augmenté d'un autre 8 p. 100 au premier trimestre de 1998, par rapport à la période correspondante de 1997²⁷.

La branche de production américaine a accru sa capacité totale²⁸ de 5 p. 100 de 1995 à 1997 et de 2 p. 100 encore au premier trimestre de 1998²⁹. La production d'isolant chemisé pour tuyaux a augmenté de 8 p. 100 de 1995 à 1997 et d'un autre 13 p. 100 au premier trimestre de 1998 par rapport à la période correspondante de 1997³⁰. De 1995 à 1997, la branche de production américaine a présenté de hauts taux d'utilisation de sa capacité et, au premier trimestre de 1998, elle exploitait celle-ci presque au maximum³¹.

Les exportateurs américains ont prétendu qu'actuellement il n'y avait peu ou pas de capacité excédentaire disponible afin d'augmenter les exportations des marchandises en question au Canada. Plusieurs facteurs amènent le Tribunal à conclure autrement. Bien que les installations américaines de production fonctionnent presque à leur capacité maximum, le Tribunal est d'avis qu'il existe présentement, aux États-Unis, une capacité disponible qui pourrait être affectée à la fabrication des marchandises en question pour le marché canadien et que cette capacité est susceptible d'augmenter à court ou à moyen terme.

Le Tribunal fait observer que le marché américain dépasse généralement 10 à 12 fois le marché canadien³². Ainsi, même une très faible proportion de la capacité disponible aux États-Unis correspond à une forte proportion du marché canadien. Les données indiquent qu'une petite capacité était disponible en 1997

27. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 60 et 62.

28. La capacité totale comprend tant l'isolant ordinaire pour tuyaux que l'isolant chemisé pour tuyaux qui sont fabriqués avec de l'outillage commun.

29. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 64 et 65; pièce du Tribunal RR-98-001-24.3A (protégée), dossier administratif, vol. 6.2 à la p. 44.

30. *Ibid.*

31. *Ibid.*

32. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 29 et 62.

et au premier trimestre de 1998³³. Le Tribunal constate aussi qu'une partie de l'utilisation totale de la capacité de production consiste en la fabrication d'isolant ordinaire pour tuyaux, que cette fraction est importante par rapport au marché canadien et que la production d'isolant ordinaire pour tuyaux peut facilement faire place à la fabrication plus rentable d'isolant chemisé pour tuyaux³⁴ si l'occasion se présente. Le Tribunal fait en outre remarquer que Johns Manville prévoit ajouter à sa capacité l'an prochain³⁵. Finalement, bien que les producteurs américains aient augmenté leur efficacité manufacturière ces dernières années, de nouveaux gains sont toujours possibles sur ce plan³⁶.

De 1995 à 1997, les exportations d'isolant chemisé pour tuyaux au Canada ont représenté 97 p. 100 de toutes ces exportations des producteurs américains. Cette proportion a augmenté au premier trimestre de 1998 pour correspondre presque à la totalité des exportations américaines³⁷. La quasi-absence des marchés d'exportation autres que le marché canadien tient sans doute au coût proportionnellement élevé de l'expédition d'isolant chemisé pour tuyaux sur de grandes distances³⁸. Cet état des choses indique également au Tribunal que les producteurs américains n'ont pas pour leur isolant chemisé pour tuyaux d'autres perspectives raisonnables à l'exportation que celles que leur offre le marché canadien.

Le Tribunal a également étudié comment la future demande américaine d'isolant chemisé pour tuyaux pourrait influencer sur l'offre de cet isolant sur le marché canadien. Le producteur national et les exportateurs américains ont déposé diverses données de prévision de la conjoncture du marché américain et de son incidence sur la demande d'isolant chemisé pour tuyaux.

Les parties étaient toutes d'accord pour dire que la construction non résidentielle est l'indicateur premier de la demande dérivée d'isolant en fibre de verre pour tuyaux³⁹. Les témoins convenaient également que, étant donné que l'isolant en fibre de verre pour tuyaux est normalement posé aux derniers stades de la réalisation d'un projet, sa demande accuse un décalage de jusqu'à un an après la délivrance des permis de construire⁴⁰.

Plusieurs prévisions de la construction non résidentielle aux États-Unis ont été avancées et discutées à l'audience. Elles venaient notamment de Cahners Economics, de la Banque Royale du Canada,

33. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 64 et 65; pièce du Tribunal RR-98-001-24.3A (protégée), dossier administratif, vol. 6.2 à la p. 44.

34. Pièce du fabricant A-1, paragr. 24 et 26, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 28 septembre 1998 aux p. 15-16, et vol. 2, le 29 septembre 1998 à la p. 170.

35. Pièce du Tribunal RR-98-001-24.2 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2 à la p. 18.

36. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 29 septembre 1998 à la p. 177.

37. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-5, dossier administratif, vol. 1 à la p. 145.

38. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 29 septembre 1998 à la p. 225.

39. Pièce du fabricant A-1, paragr. 11, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'exportateur C-1, paragr. 20, dossier administratif, vol. 13.

40. Pièce du fabricant A-1, paragr. 11, dossier administratif, vol. 11; pièce de l'exportateur C-1, paragr. 49, dossier administratif, vol. 13.

du US Department of Commerce et de Dodge⁴¹. Les parties semblaient toutes dire que, pour la construction non résidentielle aux États-Unis, Dodge est l'organisme qui fait le plus autorité⁴². Dodge prévoit que, après avoir augmenté de 16 p. 100 en 1997, la valeur des contrats en construction non résidentielle sera stable en 1998 pour ensuite diminuer de 3 p. 100 en 1999 et d'un autre 8 p. 100 en l'an 2000⁴³.

Les avocats des exportateurs ont fait valoir que, étant donné l'existence d'un décalage de un an, même si Dodge était juste dans sa prévision des pourcentages estimatifs de recul de la construction non résidentielle, l'incidence de cette baisse modérée n'est pas susceptible d'avoir un effet sur la demande d'isolant chemisé pour tuyaux avant l'an 2000 et même après. Knauf a ajouté que des prévisions aussi lointaines de l'activité économique sont bien moins sûres que celles qui portent sur une période plus courte⁴⁴.

Knauf a soutenu que les prévisions de la construction non résidentielle sont certes un indicateur important - mais non le seul - de la demande prévue d'isolant pour tuyaux aux États-Unis⁴⁵. Les estimations de la construction non résidentielle, comme celles de Dodge ou de Cahners Economics, ne tiendraient pas compte de la demande « dérivée » d'isolant pour tuyaux qui est susceptible de découler d'efforts accrus d'économie d'énergie dans les procédés industriels et les applications en tuyauterie⁴⁶. À l'audience, le témoin de Knauf a estimé l'augmentation probable de la demande d'isolant en fibre de verre pour tuyaux par suite des mesures d'économie d'énergie⁴⁷.

Enfin, le conseiller de Manson a allégué que la valeur effective de la construction déjà en place⁴⁸ constitue un indicateur bien plus direct de la demande d'isolant chemisé pour tuyaux. Ces données révèlent une tendance à la baisse qui s'est amorcée au début de 1997.

Le Tribunal est d'avis que, si elles sont de quelque utilité, les prévisions émanant même d'autorités comme Dodge accusent certaines limites. Par leur nature même, les prévisions sont incertaines, étant une projection de ce qui pourrait advenir. D'habitude, elles reposent sur diverses hypothèses économiques portant sur le degré d'activité dans un secteur donné et dans l'économie tout entière. Comme en témoigne d'emblée la déstabilisation économique considérable qu'ont connue le Canada et le monde ces derniers mois et le changement qui s'ensuit des attentes en matière de croissance économique, la prévision exacte de ce qui peut ou non advenir a tout d'une tâche difficile. Des projets peuvent être retardés ou annulés. Outre les diverses prévisions présentées en preuve, le Tribunal a à sa disposition des données relatives à la construction effectivement en place aux États-Unis. De l'avis du Tribunal, ces données se rapportant à des événements bien concrets démontrent également que les prévisions de l'activité de construction ne deviennent pas toujours réalité.

-
41. Pièce de l'exportateur C-1, paragr. 17-19, 44-49 et 51, dossier administratif, vol. 13; pièces de l'exportateur C-4 et C-5 (protégées), dossier administratif, vol. 14; *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-5, dossier administratif, vol. 1 à la p. 148.
 42. Pièce du fabricant A-1, paragr. 22, dossier administratif, vol. 11; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 29 septembre 1998 à la p. 173.
 43. Pièce de l'exportateur B-4, dossier administratif, vol. 13.
 44. Pièce de l'exportateur C-1, paragr. 49, dossier administratif, vol. 13.
 45. Pièce de l'exportateur C-1, paragr. 50, dossier administratif, vol. 13.
 46. Pièce de l'exportateur C-1, paragr. 51, dossier administratif, vol. 13.
 47. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 29 septembre 1998 aux p. 276-77.
 48. Pièce du fabricant A-16, dossier administratif, vol. 11.

Les données relatives à la construction effectivement en place aux États-Unis semblent indiquer que la construction non résidentielle a déjà commencé à se contracter dans ce pays. En outre, le Tribunal n'est pas persuadé que les mesures d'économie d'énergie viendront accroître dans une mesure significative la demande d'isolant chemisé pour tuyaux. Le Tribunal note que le témoin de Knauf n'a pas jusqu'ici vu d'avantages tangibles découlant des mesures d'économie d'énergie qui ont été prises⁴⁹. Pour résumer, le Tribunal est d'avis que, en dernière analyse, la demande américaine d'isolant chemisé pour tuyaux est susceptible de décroître à court ou à moyen terme et que la capacité actuellement disponible est susceptible d'augmenter pendant cette période.

L'examen précédent du déroulement des événements en période de mise en vigueur des conclusions, de l'utilisation de la capacité et de certains indicateurs macro-économiques offre un contexte permettant de mieux comprendre et évaluer quel sera probablement le comportement des exportateurs américains si les conclusions sont annulées. Cependant, avant d'aborder cette question, le Tribunal juge important de cerner la nature du produit qui fait l'objet du réexamen.

Dans ses conclusions de 1993, le Tribunal a fait remarquer que l'isolant chemisé pour tuyaux offrait les caractéristiques d'un produit de base, en ce que les produits émanant des divers fournisseurs, dans une dimension donnée, étaient entièrement interchangeables. Il a aussi constaté la haute sensibilité aux prix du marché de l'isolant chemisé pour tuyaux où des contrats se gagnaient ou se perdaient par de faibles différences de prix.

La situation est aujourd'hui la même. Les distributeurs canadiens ont indiqué que les contrats se gagnent ou se perdent toujours par de faibles différences de prix⁵⁰. À l'audience, aucune donnée probante n'a été présentée quant à l'existence d'une différenciation significative des produits, ni de différences de qualité, d'expédition ou d'autres facteurs non reliés aux prix entre les fournisseurs. Enfin, il n'existe guère de fidélité à des marques. La seule fidélité qui semble exister est celle qui lie le producteur à son distributeur, tant que le producteur soutient son distributeur par des prix concurrentiels. En l'absence de conclusions, les producteurs américains sont une fois de plus en mesure de soutenir leurs distributeurs au Canada, et le Tribunal est persuadé qu'une intensification de la concurrence des prix s'ensuivra.

Abordant maintenant la question du comportement possible des producteurs américains en l'absence de conclusions, le Tribunal a examiné la stratégie déclarée de ces sociétés. À cet égard, le Tribunal relève les déclarations suivantes de Johns Manville dans son rapport annuel de 1997 :

Nous avons pour stratégie de continuer à prendre de l'expansion par des produits novateurs, un service supérieur à la clientèle et un accent croissant sur les marchés de l'isolant commercial ou industriel où nous sommes les chefs de file de la branche de production [...] Notre stratégie consiste également à viser à des gains de productivité et à des réductions de coûts afin de réduire au minimum l'incidence des pressions sur les prix. Nous mettrons cependant tout en œuvre pour défendre nos parts du marché⁵¹.

[Traduction]

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 29 septembre 1998 aux p. 267-68.

50. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 28 septembre 1998 aux p. 125 et 163.

51. Pièce du Tribunal RR-98-001-23.2, dossier administratif, vol. 5.2 à la p. 91.

Des remarques semblables ont été présentées dans le rapport annuel de 1997 d'Owens Corning :

L'année 1997 a été une période éprouvante et financièrement décevante pour notre entreprise [...] Malgré des ventes records qui ont augmenté les recettes de 14 p. 100, le bénéfice net de l'exercice est tombé à 47 millions de dollars [...] Cette baisse du bénéfice net est avant tout imputable à l'incidence négative des pressions exercées sur les prix pendant l'année, ainsi qu'à des frais de 104 millions de dollars après impôt pour des mesures de restructuration et autres au quatrième trimestre [...] En situation de haute concurrence des prix, nous avons consciemment choisi de ne rien abandonner de notre part du marché dominante⁵².

[Traduction]

Bien que le témoin d'Owens Corning ait soutenu que les mesures précitées ne visaient pas les marchandises en question et que le président du conseil d'administration d'Owens Corning n'exposait pas la philosophie globale de cette dernière⁵³, le Tribunal y voit quand même l'indication d'une stratégie d'ensemble, peu importe le produit. Sur un plan plus général, les déclarations susmentionnées des deux entreprises sont nettement révélatrices de l'existence d'une stratégie de lutte en vue du maintien ou de la reprise des parts du marché. À cet égard, le Tribunal constate que les parts du marché de l'isolant chemisé pour tuyaux ont été relativement stables sur le marché américain et que les parts des divers producteurs n'ont guère évolué ces dernières années⁵⁴.

D'autres éléments de preuve viennent appuyer l'opinion que les producteurs américains protègent leurs parts sur tous les marchés en soutenant leurs distributeurs au niveau régional. Les éléments de preuve indiquent que les prix de l'isolant chemisé pour tuyaux varient selon les régions des États-Unis. En réalité, les éléments de preuve ont montré une importante variation des prix de région en région⁵⁵. Par exemple, les prix pratiqués le long de la côte Est sont les plus bas aux États-Unis, alors que, dans d'autres régions des États-Unis, ils sont supérieurs à la moyenne nationale⁵⁶. Il n'existe donc aucun équilibre des prix en soi, et ceux-ci dépendent des conditions concurrentielles qui règnent sur le marché d'une région.

Au Canada, depuis que les conclusions ont été rendues, il existe une stabilité relative des prix. Comme un fournisseur américain, Owens Corning, a perdu une part du marché en livrant une concurrence aux prix courants, le Tribunal est persuadé que l'annulation des conclusions est susceptible de mener à une tentative de rectification des parts du marché au Canada, situation où Owens Corning chercherait à reprendre la part qu'elle détenait sur le marché canadien. Les distributeurs indépendants qui, à toutes fins pratiques, ont été absents depuis la mise en application des droits antidumping, seront à nouveau en mesure d'exporter et de rivaliser pour des contrats au Canada, rendant ainsi le marché canadien encore plus instable. Puisqu'il s'agit d'un produit de base et que la concurrence des prix est déjà intense au Canada au niveau des distributeurs, le Tribunal est convaincu que tout mouvement en vue d'accroître la part du marché nécessitera une baisse des prix.

52. Pièce du Tribunal RR-98-001-23.3, dossier administratif, vol. 5.2B à la p. 16.

53. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 29 septembre 1998 aux p. 294-96.

54. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 62.

55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, le 29 septembre 1998 à la p. 220.

56. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 28 septembre 1998 aux p. 105-106.

Le Tribunal reconnaît que, si certaines circonstances ont changé depuis qu'il a rendu ses conclusions, certaines n'ont pas bougé. Par exemple, la commercialisation d'isolant chemisé pour tuyaux demeure fort sensible aux prix, et la concurrence des prix reste vive au niveau des distributeurs. En fait, le Tribunal est d'avis que le marché canadien pourrait fort bien se retrouver dans une situation d'avant la mise en vigueur des conclusions, où les prix au Canada ont largement baissé en relativement peu de temps par suite d'un établissement rigoureux des prix sur des importations américaines de faible volume. Qui plus est, à ce moment-là, la diminution des prix, qui était initialement l'œuvre des distributeurs indépendants, s'est accentuée avec l'arrivée d'un nouveau fournisseur important, Manville, dont les importations américaines constituaient sa source d'approvisionnement.

Le Tribunal note que tous les exportateurs ont effectué, ces dernières années, des ventes au Canada à des prix dépassant les valeurs normales d'un pourcentage variable⁵⁷ et que certaines de ces valeurs ont récemment été réduites⁵⁸. Toutefois, selon une déclaration qui a été invoquée, si la récente dévalorisation du dollar canadien par rapport au dollar américain devait persister, la baisse des valeurs normales s'en trouverait plus ou moins annulée⁵⁹. Eu égard à tout ce qui précède, le Tribunal est persuadé que, en l'absence de conclusions, les prix sont susceptibles de subir de fortes diminutions et de se situer au-dessous des valeurs normales.

En conclusion, comme le Tribunal est d'avis que les producteurs américains ont aujourd'hui suffisamment de capacité disponible pour accroître leurs exportations au Canada et sont susceptibles de commercialiser plus d'isolant chemisé pour tuyaux au Canada à court ou à moyen terme, étant donné l'absence des marchés d'exportation autres que le marché canadien pour les mêmes producteurs américains, étant donné la stratégie de maintien ou de reprise des parts du marché cultivée par les producteurs américains et étant donné la nature de produit de base et la haute sensibilité aux prix de l'isolant chemisé pour tuyaux, le Tribunal est convaincu qu'il existe une probabilité de reprise du dumping d'isolant chemisé pour tuyaux au Canada.

Probabilité de dommage sensible

Pour examiner la question du dommage sensible causé à la branche de production nationale dans un réexamen, le Tribunal tient compte habituellement d'une diversité de facteurs, y compris le rendement récent de la branche de production nationale et son rendement probable, le volume et les prix probables des importations sous-évaluées ainsi que leurs effets sur la branche de production, et la conjoncture des marchés dans le pays exportateur et au Canada. De plus, avant de prendre sa décision, le Tribunal étudie normalement des facteurs qui ne sont pas reliés au dumping et qui peuvent avoir influé ou peuvent influencer sur le rendement de la branche de production nationale.

D'après les éléments de preuve, si les conclusions ont eu une incidence positive sur les activités de Manson, l'obtention de ces avantages a été retardée par des facteurs comme un niveau élevé, au Canada, des stocks des importations sous-évaluées en provenance des États-Unis avant que les conclusions ne soient

57. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 29 septembre 1998 aux p. 190-191, 222-23 et 255.

58. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 29 septembre 1998. Toute mention de page a été retranchée par souci de confidentialité.

59. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, le 29 septembre 1998. Toute mention de page a été retranchée par souci de confidentialité.

rendues et comme les engagements déjà pris en matière de prix dans les contrats existants⁶⁰. Manson affirme que les conclusions lui ont permis de reprendre de sa part du marché perdue à cause des importations sous-évaluées en 1992-1993 et de fixer, pour ses marchandises, des prix proches de ceux qui sont pratiqués sur le marché américain⁶¹. De 1995 à 1997, Manson a augmenté sa part du marché, majoré sa capacité nominale de 17 p. 100 et utilisé sa capacité à des taux élevés⁶². En outre, ses ventes d'isolant chemisé pour tuyaux ont été très rentables⁶³.

Les parties adverses ont fait valoir que Manson n'avait pas pleinement tiré profit des conclusions, la société ayant été lente à augmenter ses prix et ayant même étendu la protection des prix conférée aux entreprises actuelles à de nouvelles entreprises. Le Tribunal constate que, en 1995, ces facteurs n'existaient plus et que, depuis, Manson se portait très bien dans ses ventes intérieures d'isolant chemisé pour tuyaux.

Le Tribunal note que Manson a connu des difficultés financières depuis la mise en vigueur des conclusions, mais ne considère pas que ces problèmes sont imputables aux importations américaines, puisque ces importations n'étaient pas sous-évaluées. Au nombre de ces difficultés, il faut mentionner un lourd endettement, les besoins de liquidités pour le remboursement des emprunts et le maintien de l'exploitation, le coût relativement élevé des matières premières - et notamment des billes de verre - et le peu de latitude dont jouit Manson pour accroître sa rentabilité⁶⁴.

Des éléments de preuve considérables ont été présentés et étudiés en ce qui concerne la demande récente et prévue sur le marché canadien de la construction non résidentielle et son éventuelle incidence sur la demande d'isolant chemisé pour tuyaux. Manson a soutenu que le degré d'activité dans ce secteur au Canada a été décevant depuis que les conclusions ont été rendues. En réalité, le marasme a été si long dans le secteur de la construction au Canada que la demande intérieure de revêtements de tuyauterie est à peine revenue à son niveau de 1992⁶⁵. Il reste cependant que les perspectives commerciales qui s'offrent aux revêtements de tuyauterie en fibre de verre sont aujourd'hui jugées excellentes au Canada⁶⁶. Les permis de construire se sont nettement redressés en 1997, et cette vigueur durait encore les premiers mois de cette année. D'importants projets sont en cours à Toronto, à Calgary, à Ottawa et ailleurs⁶⁷.

60. Pièce du fabricant A-1, paragr. 7, dossier administratif, vol. 11.

61. Pièce du fabricant A-1, paragr. 8, dossier administratif, vol. 11.

62. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 29 et 38.

63. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 29 juillet 1998, pièce du Tribunal RR-98-001-6 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 33. Manson a subi un recul au niveau de ses ventes et de sa rentabilité au premier trimestre de 1998 lorsque la tempête de verglas a paralysé sa production pendant plusieurs jours. Pièces du fabricant A-4 (protégée), paragr. 12, et A-7 (protégée), paragr. 14, dossier administratif, vol. 12. Toutefois, ces pertes étaient couvertes en majeure partie par des assurances. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 28 septembre 1998 à la p. 82.

64. Pièce du fabricant A-7 (protégée) aux p. 1-3, dossier administratif, vol. 12; déclarations à huis clos des témoins de Manson, *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, le 28 septembre 1998 à des pages diverses.

65. Pièce du fabricant A-1, paragr. 11, dossier administratif, vol. 11.

66. Pièces du fabricant A-1, paragr. 21, et A-10, paragr. 19, dossier administratif, vol. 11.

67. Pièce du fabricant A-1, paragr. 21, dossier administratif, vol. 11.

Pour sa part, Owens Corning, citant les prévisions de la Banque Royale du Canada, de la Banque de Nouvelle-Écosse et de la Banque Canadienne Impériale de Commerce a allégué que la valeur de la construction non résidentielle au Canada devait maintenir une tendance à la hausse. Owens Corning a aussi signalé qu'un des distributeurs de Manson, Multi-Glass, a qualifié d'excellentes les possibilités sur le marché canadien pour les cinq prochaines années et qu'un témoin de Manson a porté un jugement semblable sur les perspectives actuelles du marché. Knauf a non seulement offert des arguments du même ordre, mais a aussi soutenu que les mesures d'économie d'énergie prises au Canada devraient encore embellir le tableau de la commercialisation d'isolant chemisé pour tuyaux au Canada qui a été brossé par un témoin de Manson⁶⁸.

Le Tribunal note qu'un certain nombre de témoins ont quelque peu tempéré leurs prévisions de la demande d'isolant chemisé pour tuyaux à l'audience⁶⁹ en considérant l'évolution récente de l'économie au Canada et dans le monde. Bien que, en dernière analyse, les prévisions de la construction non résidentielle puissent fort bien faire voir une augmentation de la demande d'isolant chemisé pour tuyaux d'ici un an ou deux, la perspective d'une hausse de la demande au Canada ne peut lui faire changer d'avis au sujet de la probabilité d'une concurrence intense des prix si les conclusions sont annulées. De plus, si la demande d'isolant chemisé pour tuyaux devait s'accroître, le marché canadien deviendrait ainsi plus en plus attrayant pour les producteurs américains.

Après avoir examiné les effets des conclusions, la situation financière actuelle de Manson et la demande actuelle et probable sur le marché de l'isolant chemisé pour tuyaux, le Tribunal se penche sur la question primordiale de savoir si une reprise du dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la production d'isolant chemisé pour tuyaux de Manson.

La baisse des prix touchera les trois producteurs américains et Manson, mais de manières bien différentes. Disposant de ressources considérables, les producteurs américains sont bien placés pour livrer une guerre des prix. Si Manson réagit comme elle l'a fait au début des années 90 lorsque confrontée à une concurrence des importations sous-évaluées, elle diminuera probablement ses prix pour conserver sa part du marché, ce qui nuirait considérablement à ses marges et à son degré de rentabilité dans les ventes d'isolant chemisé pour tuyaux. Même si Manson devait décider de ne pas égaler les prix des importations sous-évaluées et de perdre une part du marché, il y aura une incidence négative semblable sur son rendement financier.

Manson a quantifié l'effet négatif sur sa rentabilité d'une diminution de 10 p. 100 de la structure des prix sur le marché canadien⁷⁰. Le Tribunal considère comme minimale une baisse probable des prix de 10 p. 100, mais une telle baisse diminuera largement le bénéfice net de Manson, d'où un dommage sensible. De plus, comme le Tribunal est d'avis que les producteurs américains mettront tout en œuvre pour reprendre ou conserver leur part de marché et comme la concurrence des prix est intense au niveau des distributeurs, l'éventuelle diminution des prix à court terme pourrait fort bien aller bien au-delà de ce que prévoit Manson pour le Canada. La reprise du dumping pourrait aussi contrecarrer toute tentative de la part de Manson de prendre des mesures d'économie des coûts de production. Par conséquent, le Tribunal est persuadé qu'une reprise du dumping d'isolant chemisé pour tuyaux est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

68. Pièce de l'exportateur C-1, paragr. 69, dossier administratif, vol. 13.

69. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, le 28 septembre 1998 aux p. 70, 89 et 141.

70. Pièce du fabricant A-7 (protégée), paragr. 10 et 11, dossier administratif, vol. 12.

DEMANDE D'EXCLUSION

Dans leur argumentation, les avocats d'Owens Corning ont demandé que, si le Tribunal devait décider de proroger les conclusions, cette dernière se voie accorder une exclusion. Les avocats ont soutenu que, au moment d'étudier la requête d'Owens Corning, le Tribunal devrait examiner la propension de chaque exportateur - et donc aussi d'Owens Corning - à reprendre le dumping des marchandises en question.

Le pouvoir du Tribunal d'exclure un exportateur ou un importateur d'une ordonnance qui proroge des conclusions lui est conféré par le paragraphe 76(4) de la LMSI, qui prévoit qu'à la fin du réexamen, le Tribunal doit rendre « une ordonnance motivée annulant ou prorogeant l'ordonnance ou les conclusions avec ou sans modification, selon le cas ». La décision d'accorder ou de refuser une exclusion dans le contexte d'un réexamen aux termes de l'article 76 de la LMSI relève de la discrétion du Tribunal et doit être fondée sur des faits⁷¹. De plus, le Tribunal a déclaré qu'une exclusion ne sera accordée que dans des circonstances exceptionnelles⁷² et que les circonstances justifiant l'exclusion d'un ou de plusieurs exportateurs devront faire l'objet d'une démonstration suffisante⁷³. Pour déterminer s'il convient d'accorder une exclusion, le Tribunal et ses prédécesseurs ont considéré plusieurs facteurs comme pertinents, notamment 1) si les marchandises à l'égard desquelles une exclusion est demandée sont facilement substituables aux marchandises que fabrique la branche de production nationale et si elles concurrencent directement ces marchandises⁷⁴, 2) si l'exportateur vend ses produits dans un secteur du marché non desservi en temps normal par la branche de production nationale⁷⁵, 3) si les ventes de l'exportateur

-
71. *Hitachi Limited c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 R.C.S. 93; *Hetex Garn A.G. c. Le Tribunal antidumping*, [1978] 2 C.F. 507; *Sacilor Acieries c. Le Tribunal antidumping*, Cour d'appel fédérale, numéro du greffe A-1806-83, le 27 juin 1985; *Certains moteurs à induction intégrale sous-évalués, d'un horse-power (1 HP) à deux cents horse-power (200 HP) inclusivement, avec exceptions, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique*, dossier n° CDA-90-1904-01 du Secrétariat canadien, *Décision du Groupe spécial*, le 11 septembre 1991.
 72. Voir, par exemple, *Certains caissons en acier au carbone pour puits de pétrole et de gaz originaires ou exportés de la République de Corée et des États-Unis d'Amérique*, Tribunal canadien du commerce extérieur, réexamen n° RR-95-001, *Ordonnance et Exposé des motifs*, le 5 juillet 1996; *Certains produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à chaud originaires ou exportés des États-Unis (préjudice)*, dossier n° CDA-93-1904-07 du Secrétariat canadien, *Décision et motifs du Groupe spécial*, le 18 mai 1994.
 73. Voir, par exemple, *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.
 74. Voir, par exemple, *Le dumping au Canada du sucre raffiné originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, du Danemark, de la République fédérale d'Allemagne, des Pays-Bas, du Royaume-Uni et de la République de Corée, et le subventionnement du sucre raffiné originaire ou exporté de l'Union européenne*, Tribunal canadien du commerce extérieur, enquête n° NQ-95-002, *Conclusions*, le 6 novembre 1995, *Exposé des motifs*, le 21 novembre 1995.
 75. Voir, par exemple, *Carbonate de soude, de qualité commerciale, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique*, Tribunal antidumping, enquête n° ADT-7-83, *Conclusions et Exposé des motifs*, le 7 juillet 1983.

représentent seulement une faible partie des marchandises en question provenant du pays visé⁷⁶, 4) quelle est la nature de la présence de l'exportateur sur le marché national⁷⁷ et 5) si la branche de production nationale a consenti à l'exclusion.

Le Tribunal n'est pas persuadé qu'il y a lieu d'accorder une exclusion à Owens Corning. Il s'appuie dans cette décision sur les facteurs suivants :

- l'isolant chemisé pour tuyaux qu'exporte Owens Corning est facilement substituable aux marchandises que fabrique la branche de production nationale et concurrence directement ces marchandises;
- Owens Corning vend de l'isolant chemisé pour tuyaux dans un secteur du marché desservi par la branche de production nationale;
- les ventes d'isolant chemisé pour tuyaux faites par Owens Corning ne représentent pas une « faible partie » des marchandises en question exportées des États-Unis au Canada;
- la branche de production nationale n'a pas consenti à l'exclusion.

CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut qu'il y a une probabilité de reprise du dumping d'isolant préformé en fibre de verre pour tuyaux, avec pare-vapeur, originaire ou exporté des États-Unis d'Amérique, et qu'une telle reprise du dumping est susceptible de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Par conséquent, le Tribunal proroge, sans modification, les conclusions.

Pierre Gosselin
Pierre Gosselin
Membre président

Peter F. Thalheimer
Peter F. Thalheimer
Membre

Richard Lafontaine
Richard Lafontaine
Membre

76. Voir, par exemple, *Électrodes et goupilles de raccordement finies en graphite artificiel originaires ou exportées de la Belgique, du Japon, de la Suède et des États-Unis d'Amérique*, Tribunal canadien des importations, enquête n° CIT-4-86, *Conclusions*, le 26 novembre 1986, *Exposé des motifs*, le 11 décembre 1986.

77. Voir, par exemple, *Filets coupeurs et filets raineurs en acier originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique*, Tribunal antidumping, enquête n° ADT-1-82, *Conclusions et Exposé des motifs*, le 8 avril 1982.