



MOTEURS À INDUCTION POLYPHASÉS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DU BRÉSIL, DE FRANCE, DU JAPON, DE SUÈDE,
DE TAIWAN, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Conclusions du Tribunal canadien du commerce extérieur
dans l'enquête n° CIT-5-88 en vertu de l'article 42
de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)

Conférence préparatoire : Le 10 mars 1989

Audience publique : Du 3 au 7 avril
Du 10 au 15 avril
Les 17, 18, 20 et 21 avril 1989

Participants :

Peter A. Magnus
Greg O. Somers
Gordon W. Hill
pour Westinghouse Canada Inc.
Hamilton (Ontario)
L8H 3L3

(plaignant)

et pour Reliance Electric Limited
Stratford (Ontario)
N5A 6W1

(fabricant)

C.J. Michael Flavell
Geoffrey Kubrick
Madeleine Renaud
pour Toshiba International Corporation
Vancouver (Colombie-Britannique)
V7X 1L3

Toshiba Do Brasil S.A.
Brésil

et pour Toshiba Corporation
Tokyo (Japon)

(importateur-exportateurs)

Le 28 avril 1989

(suite)

James P. McIlroy
Peter Clark
pour Alsthom International Inc.
Brossard (Québec)
J4W 2V6

B.G. Checo International Limited
Montréal (Québec)
H2P 1B9

et pour CGEE Alsthom
France

(importateurs-exportateur)

Peter Clark
Chris Hines
James P. McIlroy
pour V.J. Pamensky Canada Inc.
Toronto (Ontario)
M6A 1L9

(importateur)

Richard S. Gottlieb
Peter E. Kirby
pour Asea Brown Boveri Inc.
Vancouver (Colombie-Britannique)
V6J 2G3

Asea Brown Boveri AB
Suède

et pour ABB Motors AB
Suède

(importateur-exportateurs)

Peter Clark
Chris Hines
pour Crossman Machinery Co. Limited
Vancouver (Colombie-Britannique)
V5X 4E8

WEG Motores S.A.
Brésil

et pour Secrétariat des Affaires
internationales
Ministère des Finances
Gouvernement du Brésil
Brésil

(importateur-exportateurs)

Darrel H. Pearson
Brenda Swick-Martin
pour Madison Industrial Equipment Ltd.
Vancouver (Colombie-Britannique)
V5Y 3X4

et pour Teco Electric & Machinery Co., Ltd.
Taiwan

(importateur-exportateur)

Simon V. Potter
Milos Barutciski
Renato Pontello Concina
pour Jeumont-Schneider Canada Inc.
Montréal (Québec)
H2Y 2S9

et pour Jeumont-Schneider S.A.
France

(importateur-exportateur)

(suite)

John A. Kazanjian
Dalton J. Albrecht
Richard J.B. Price
pour Siemens Electric Limitée
Pointe-Claire (Québec)
H9R 4R6

et pour Siemens Energy & Automation, Inc.
Georgie
É.-U. 30201

(importateur-exportateur)

Guy Pratte
Fay Brunning-Howard
pour Babcock & Wilcox Canada
Cambridge (Ontario)
N1R 5V3

(ingénieur conseil)

Richard G. Dearden
pour General Electric Canada Inc.
Mississauga (Ontario)
L5N 5P9

(fabricant)

Martha P. Sherk
pour Edmonton Power
Edmonton (Alberta)
T5J 3A3

(utilisateur final)

Brian J. Barr
pour Leroy-Somer Canada Ltée
Granby (Québec)
J2J 1E9

et pour Constructions électriques de
Beaucourt
Beaucourt (France)

(importateur-exportateur)

P. John Landry
pour Transwest Machinery & Dynequip
Engineering Ltd.
Port Coquitlam (Colombie-
Britannique)
V3C 1N1

(importateur)

Richard A. Wagner
Mark A. Roppel
pour C-E Canada Power Systems
Combustion Engineering
Canada Inc.
Ottawa (Ontario)
K1P 6C9

(ingénieur conseil)

TRIBUNAL CANADIEN DU COMMERCE EXTÉRIEUR*

Jury :

Membre président : Robert J. Bertrand, c.r.

Membre : Raynald Guay

Membre : Arthur B. Trudeau

Pesonnél désigné :

Secrétaire adjointe : Nicole Pelletier

Chef, Enquêtes : Réal Roy

Agents de la recherche : Richard Cossette
Doug Allen

Agent de soutien pour statistiques : Robert Larose

Rédacteur-réviséur : Manon Géléneau

Adresser toutes communications au :

Secrétaire
Tribunal canadien du commerce extérieur
20^e étage
Immeuble Journal Sud
365, avenue Laurier ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0G7

*La constitution du Tribunal canadien du commerce extérieur le 31 décembre 1988 a entraîné la cessation du Tribunal canadien des importations.



Le vendredi 28^e jour d'avril 1989

JURY : ROBERT J. BERTRAND, c.r., MEMBRE PRÉSIDENT
RAYNALD GUAY, MEMBRE
ARTHUR B. TRUDEAU, MEMBRE

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 42 DE LA *LOI*
SUR LES MESURES SPÉCIALES D'IMPORTATION AU SUJET DES :

MOTEURS À INDUCTION POLYPHASÉS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DU BRÉSIL, DE FRANCE, DU JAPON, DE SUÈDE,
DE TAIWAN, DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur, en vertu de l'alinéa 57(2)a) de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*, a procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe 42(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 29 décembre 1988 et d'une décision définitive de dumping datée du 29 mars 1989, faites par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, concernant les moteurs à induction polyphasés d'une puissance dépassant 200 HP ou 150 kW, y compris les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet, originaires ou exportés du Brésil, de France, du Japon, de Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, et à la suite de la publication d'une décision provisoire de subventionnement datée du 29 décembre 1988 et d'une décision définitive de subventionnement datée du 29 mars 1989, faites par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise, concernant les marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Brésil.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées originaires du Brésil, de France, du Japon, de Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, et le subventionnement des mêmes marchandises originaires ou exportées du Brésil n'ont pas causé, ne causent pas et ne sont pas susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Selon le paragraphe 43(1.1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, en ce qui a trait aux marchandises susmentionnées originaires des États-Unis, le Tribunal conclut, en vertu du paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, que le dumping au Canada des marchandises originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique n'a pas causé, ne cause pas et n'est pas susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, tel que mentionné dans l'alinéa précédent.

Membre président : Robert J. Bertrand, c.r.
Robert J. Bertrand, c.r.

Membre: Raynald Guay
Raynald Guay

Membre : Arthur B. Trudeau
Arthur B. Trudeau

Témoin : Robert J. Martin
Robert J. Martin
Secrétaire

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



Exposé des motifs qui accompagne les conclusions rendues le 28 avril 1989.

Ottawa, le 22 mai 1989

Robert J. Martin,
Secrétaire

ENQUÊTE EFFECTUÉE EN VERTU DE L'ARTICLE 42 DE LA *LOI SUR
LES MESURES SPÉCIALES D'IMPORTATION* AU SUJET DES :

MOTEURS À INDUCTION POLYPHASÉS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DU BRÉSIL, DE FRANCE, DU JAPON, DE SUÈDE, DE TAIWAN,
DU ROYAUME-UNI ET DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE

Jury : ROBERT J. BERTRAND, c.r., MEMBRE PRÉSIDENT
RAYNALD GUAY, MEMBRE
ARTHUR B. TRUDEAU, MEMBRE

EXPOSÉ DES MOTIFS

Conformément à l'alinéa 57(2)a) de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*, le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête en vertu des dispositions du paragraphe 42(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* (la Loi) à la suite de la décision provisoire de dumping rendue par le sous-ministre du Revenu national, Douanes et Accise (le sous-ministre), concernant les moteurs à induction polyphasés d'une puissance dépassant 200 HP ou 150 kW, y compris les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet, originaires ou exportés du Brésil, de France, du Japon, de Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, et à la suite de la décision provisoire de subventionnement concernant les marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Brésil.

Le 29 décembre 1988, le secrétaire du Tribunal canadien des importations a reçu du directeur général, Division des programmes de cotisation, ministère du Revenu national, Douanes et Accise, une lettre datée du même jour l'informant des décisions provisoires. Un avis à cet effet a été publié dans la Partie I de la Gazette du Canada, le 7 janvier 1989.

Le 31 décembre 1988, les dispositions des articles 16 à 37 et 41 à 62 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur* (projet de loi C-110) sont entrées en vigueur. Par conséquent, le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a été créé et le Tribunal canadien des importations a cessé d'exister le même jour. Cependant, les dispositions transitoires

de la Loi prévoient que les membres du Tribunal canadien des importations conservent leurs pouvoirs de connaître les affaires en cours devant ce Tribunal. Ces pouvoirs sont énoncés à l'article 57 de la *Loi sur le Tribunal canadien du commerce extérieur*. La présente enquête a donc été menée conformément à ces dispositions transitoires.

L'enquête ouverte par le sous-ministre faisait suite à une plainte déposée par Westinghouse Canada Inc. (WECAN). À l'époque, WECAN était appuyée par les deux autres producteurs canadiens, Reliance Electric Limited (Reliance) et General Electric Canada Inc. (GE Canada). L'enquête visait les ventes et les livraisons des marchandises en question effectuées entre le 1^{er} janvier 1987 et le 30 juin 1988, dans le cadre de l'enquête de dumping, et du 1^{er} juillet 1987 au 31 août 1988 dans le cadre de l'enquête de subventionnement.

Sur réception de l'avis des décisions provisoires de dumping et de subventionnement, le secrétaire a envoyé un avis d'ouverture d'enquête au sous-ministre, aux gouvernements des pays exportateurs, aux fabricants canadiens, aux importateurs et exportateurs des marchandises en question ainsi qu'à d'autres personnes dont le nom figure sur la liste d'envoi du Tribunal. Cet avis a paru dans la Partie I de la Gazette du Canada, le 14 janvier 1989.

À la demande des avocats, le Tribunal a tenu une conférence préparatoire le 10 mars 1989 pour régler diverses questions préliminaires soulevées dans la correspondance avec le secrétaire et entre les avocats.

Le 29 mars 1989, le Tribunal a reçu l'avis des décisions définitives de dumping et de subventionnement daté du même jour. Cet avis a été mis à la disposition des participants au début de l'audience et a été publié dans la Partie I de la Gazette du Canada, le 8 avril 1989.

Des audiences publiques et à huis clos se sont tenues à Ottawa (Ontario) à partir du 3 avril 1989.

LES PARTICIPANTS

Les parties plaignantes qui ont comparu devant le Tribunal, WECAN et Reliance, étaient représentées à l'audience par des avocats et ont déposé des éléments de preuve à l'appui de leur plainte de préjudice sensible attribuable au dumping et au subventionnement des marchandises en question. GE Canada, autre producteur des marchandises faisant l'objet de l'enquête, a décidé de ne pas appuyer les parties plaignantes ni d'alléguer l'existence d'un préjudice à la production nationale en raison du dumping ou du subventionnement. Elle a répondu toutefois aux demandes des autres parties pour soumettre des renseignements et comparaître lors de l'audience. GE Canada était représentée à l'audience par un avocat et a soumis des éléments de preuve au sujet de sa position concernant le préjudice et elle a répondu aux questions du Tribunal touchant sa production et ses activités sur le marché.

Les avocats et représentants de nombreux importateurs, exportateurs, entreprises d'ingénieurs-conseils et des fabricants d'équipement d'origine (FEO) ont tous participé activement lors de l'audience au contre-interrogatoire des témoins des parties plaignantes et des autres parties, et au plaidoyer. Par ailleurs, ils ont présenté des éléments de preuve pour contester les allégations des parties plaignantes, ont cité des témoins qui ont déclaré que tout préjudice aux producteurs nationaux était attribuable à des facteurs autres que les importations sous-évaluées et subventionnées des marchandises en question, et ont demandé l'exclusion de certains produits.

LE PRODUIT

Le sous-ministre a défini les marchandises visées par la présente enquête comme des moteurs à induction polyphasés d'une puissance dépassant 200 HP ou 150 kW, y compris les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet.

Pour plus de clarté, le sous-ministre a précisé qu'un moteur exporté démonté ou incomplet comprend la plupart des pièces et jeux de pièces nécessaires à l'assemblage du moteur, importés en une ou plusieurs livraisons, et que les pièces majeures comprennent particulièrement les stators, bobinés ou non bobinés, les rotors bobinés ou à cage, les supports d'extrémité et les châssis entièrement ou partiellement usinés, les boîtes de raccordement, les systèmes de ventilation et de refroidissement et les assemblages de ces systèmes. Au cours de l'enquête, il a été question de points litigieux dans la définition des pièces formulée par le sous-ministre. Cette question sera visée ailleurs dans l'exposé des motifs.

Les moteurs en question servent au chauffage, à la ventilation et à la climatisation des immeubles commerciaux et aux étapes de production des entreprises du secteur des richesses naturelles, notamment les pâtes et papier, l'exploitation minière, pétrolière et gazière, et l'énergie thermique et nucléaire. L'industrie des pâtes et papier est un des plus grands utilisateurs de ces moteurs. Les gros moteurs à induction d'une puissance dépassant 200 HP sont surtout construits sur mesure, selon les spécifications détaillées du client qui varient d'une industrie à l'autre. Par exemple, les moteurs utilisés par l'industrie des pâtes et papier exigent souvent une isolation particulière qui les protège davantage de l'humidité; les moteurs pour pipeline ont habituellement besoin d'une enveloppe spéciale qui les rend utilisables à l'extérieur dans des secteurs dangereux; quant aux moteurs à entraînement par compression centrifuge, ils ont besoin de dispositifs spéciaux d'équilibrage et de détection des vibrations. De plus, un grand nombre de ces moteurs sont construits avec des accessoires particuliers comme des radiateurs et des détecteurs de température qui contrôlent les conditions de fonctionnement du moteur.

Les moteurs à induction polyphasés sont ainsi désignés parce qu'ils fonctionnent à l'aide du courant électrique alternatif triphasé. Il existe deux types de moteurs à courant alternatif : le modèle synchrone, avec enroulement de pôles magnétiques sur le rotor; et le modèle à induction, plus courant en raison de sa simplicité relative, de sa solidité et de son faible coût de fabrication. De plus, les moteurs en question sont identifiés d'après l'enroulement du rotor, c'est-à-dire à cage d'écureuil ou à rotor bobiné, et d'après le type de bâti (protégé [ODP], à l'abri [WP] ou blindé avec ventilateur extérieur [TEFC], par exemple).

Les gros moteurs à induction contiennent certaines pièces de base telles que des stators, des rotors, des supports d'extrémité et des châssis. Ils sont désignés selon leur capacité (exprimée en horsepower ou en kilowatts), leur vitesse (en tours par minute), leur tension, leur cycle, la taille de leur châssis, leur méthode de ventilation, leur enveloppe et le type d'isolant. Le stator est la partie du moteur où tourne le rotor; il est composé de nombreuses lamelles d'acier électrique qui forment le coeur du stator. Ces lamelles sont habituellement soudées le long du coeur du stator ou empilées sur un châssis et fixées à l'aide d'une clé. Le rotor est composé de lamelles semblables à celles utilisées dans le coeur du stator. Les principales pièces d'un rotor sont les barres de rotor, les bagues de couverture des résistances et l'arbre. Les barres et les bagues peuvent être en aluminium, en cuivre ou en alliages de cuivre et de bronze, alors que l'arbre est habituellement en acier laminé à chaud. Le châssis est une pièce importante qui soutient le coeur du stator; il peut être fait de fonte ou d'acier.

Il existe des moteurs verticaux et des moteurs horizontaux. Les moteurs verticaux sont spécialement conçus avec un coussinet pour soutenir la poussée de la charge sur le moteur.

La fabrication des moteurs en question comprend la transformation de l'acier de laminage pour produire des lamelles qui sont empilées pour former les stators et les rotors, les deux principales composantes. Les châssis, les supports et les arbres, qui sont les autres pièces majeures, sont soudés et usinés sur des aléseuses, des tours, etc. Les bobines sont enroulées ou bouclées à partir de rouleaux de fils de cuivre, isolées et insérées dans les lamelles assemblées du rotor et du stator, qui sont ensuite isolées par immersion ou par vide et époxy. Finalement, les moteurs sont assemblés et testés.

Les divers procédés de fabrication sont similaires, sauf que le niveau d'automatisation peut varier. Les moteurs de faible puissance (jusqu'à environ 500 HP) peuvent bénéficier de l'automatisation et des commandes répétées, alors que les gros moteurs sont presque exclusivement fabriqués sur commande selon les spécifications détaillées du client. Alors que la construction de base est semblable, le résultat final sera différent, d'un fabricant à l'autre, surtout pour ce qui est de la taille réelle du moteur. Il est parfois possible de remplacer un moteur par celui d'un autre fabricant par l'utilisation d'une base d'adaptation.

Bien que le sous-ministre ait inclu les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet, les moteurs dont la puissance est supérieure à 200 HP ne sont habituellement pas vendus sur le marché. De plus, la demande de pièces de rechange auprès des fabricants est très faible car ces moteurs sont gros, coûteux et fabriqués de façon à permettre un démontage économique pour effectuer certains travaux comme la remise à neuf, le remplacement des coussinets ou le rebobinage, dont se chargent habituellement les centres d'entretien des moteurs électriques.

L'INDUSTRIE CANADIENNE

L'industrie canadienne regroupe WECAN, Reliance et GE Canada. WECAN et GE Canada sont les deux principaux producteurs des moteurs en question au Canada, suivies par Reliance.

WECAN est une filiale en propriété exclusive de Westinghouse Electric Corporation des États-Unis. Elle fabrique et distribue une grande variété de produits électriques et mécaniques, d'usage commercial ou industriel. La société est établie au Canada depuis 1896 et compte cinq grandes divisions dont celle des transformateurs, des produits nucléaires et des moteurs. Relevant de cette dernière, le département des moteurs produit les marchandises en question à l'usine de Hamilton (Ontario). Les moteurs en question, tout en accaparant une part importante des ventes du département des moteurs, représentent une faible proportion du chiffre d'affaires total de la société. Les moteurs sont vendus au Canada par l'entremise d'une filiale en propriété exclusive, Wesco Sales and Service Co. (WESCO) qui exploite partout au pays des bureaux de vente, offrant des services techniques et commerciaux. WESCO est en fait un distributeur de moteurs qui assure le service auprès des utilisateurs, des FEO, des experts-conseils et des sous-distributeurs.

À quelques exceptions près, comme les moteurs antidéflagrants de plus de 750 HP et les moteurs de pompes de refroidissement des réacteurs que la société a décidé de ne pas produire, WECAN conçoit et fabrique habituellement une grande variété de moteurs à induction

polyphasés dont la puissance dépasse 200 HP (150 kW) et peut atteindre 15 000 HP (11 185 kW), et dont la taille, la vitesse, la tension, l'enveloppe, les dispositions de montage et les autres caractéristiques varient selon les exigences du client.

Le marché canadien des marchandises en question compte cinq secteurs : pâtes et papier, mise en valeur du pétrole et du gaz, production d'électricité, industrie minière et installations majeures dans des établissements. Alors que WECAN peut produire pour tous les secteurs, elle fait surtout affaire avec le secteur des pâtes et papier.

Fondée en 1950, Reliance est une filiale en propriété exclusive de Reliance Electric Company de Cleveland, Ohio (États-Unis). La société comporte quatre divisions d'exploitation, dont l'une est la division des produits électriques.

Le siège social de la division des produits électriques de Reliance est situé à Stratford (Ontario). La division englobe trois groupes d'exploitation : systèmes d'entraînement en ingénierie; service, pièces et articles standard; et articles fonctionnant par rotation. Ce dernier fabrique les moteurs en question.

Reliance peut fabriquer les marchandises en question dont la puissance dépasse 200 HP et peut atteindre 15 000 HP, mais préfère s'attarder à la fabrication sur commande des moteurs à induction, qui nécessite un niveau élevé d'ingénierie. Ces moteurs sont généralement à moyenne et haute tensions et supérieurs à 500 HP.

Les ventes de Reliance des moteurs en question constituent un faible pourcentage du chiffre d'affaires total de la société. Cette dernière se concentre surtout dans les secteurs de la production d'électricité, de la mise en valeur du pétrole et du gaz, et des pâtes et papier. Les produits de Reliance sont offerts partout au Canada par l'entremise de ses bureaux de vente et de mise en marché.

GE Canada (autrefois la Compagnie Générale Électrique du Canada Limitée) est une société publique. La General Electric Company de Fairfield au Connecticut (États-Unis) possède 92 p. 100 des actions par l'entremise de la General Electric Canadian Holdings Limited, les 8 p. 100 qui restent sont cotées à la Bourse de Toronto.

GE Canada est divisée en trois groupes d'exploitation : technologie, consommation, et ressources et production d'énergie. Le département des moteurs et des mécanismes d'entraînement, qui fabrique les marchandises en question, fait partie du dernier groupe.

Les installations de production des moteurs à induction polyphasés de GE Canada, de même que d'autres types de moteurs électriques, sont à Peterborough (Ontario). Au département des moteurs et des mécanismes d'entraînement, les ventes des marchandises en question représentent, en pourcentage, une très petite partie du total des ventes des produits fabriqués. GE Canada peut produire tous les moteurs d'une puissance supérieure à 200 HP. Les représentants des ventes de GE Canada vendent les moteurs en question auprès de tous les segments du marché au Canada.

LA PLAINTÉ

Même si WECAN a présenté la plainte initiale auprès du ministère du Revenu national, celle-ci et Reliance étaient les parties plaignantes lors des audiences du Tribunal. GE Canada n'a pas appuyé les parties plaignantes dans leur plainte de préjudice sensible.

Dans son intervention, WECAN a allégué que le dumping et le subventionnement des moteurs à induction de plus de 200 HP avaient causé, causaient et étaient susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Ce préjudice sensible s'est manifesté sous forme d'une perte de ventes et d'une réduction de la marge de profit et des heures de travail. De plus, ce préjudice est survenu alors qu'on se tournait davantage vers les importations et que l'offre augmentait sur le marché mondial. Ainsi, la rentabilité future de la production des moteurs en question par WECAN au Canada dépendait d'une décision favorable.

On a allégué qu'un grand nombre de contrats ont été perdus aux importations sous-évaluées et subventionnées ou parce que les importations moins coûteuses ont un effet d'entraînement sur les prix, obligeant WECAN à réduire les siens de façon draconienne afin de garder ses contrats. Cette situation a prétendument causé la perte de plusieurs millions de dollars de contrats à WECAN et, dans sa tentative de garder une part acceptable du marché, l'érosion importante de sa marge bénéficiaire. Cette érosion de marge bénéficiaire a finalement réduit ses gains sur les ventes des marchandises en question.

Pour l'avenir, on a soutenu qu'il existe, à l'échelle mondiale, une surcapacité de production des moteurs en question; que les fabricants étrangers cherchent à accaparer une part du marché mondial pour atteindre le volume de production nécessaire à la survie; que le Canada constitue un débouché intéressant en raison de l'importance de son marché et de la stabilité de sa situation financière; que de nombreux exportateurs ont montré qu'il est facile de changer de pays de production; et que malgré d'importants investissements pour accroître la productivité de WECAN, la rentabilité attendue ne s'est pas concrétisée. Par ailleurs, on a allégué que tous les avantages tirés de la récupération partielle de la part du marché en 1988 ont été annulés par les compressions de prix sur le marché, et que le dumping et le subventionnement ininterrompus entraîneraient éventuellement la fin de la production au Canada des moteurs en question si les conclusions n'étaient pas favorables.

Reliance était entièrement d'accord avec la position de WECAN et a soutenu avoir subi un préjudice sensible en raison du dumping et du subventionnement des moteurs en question. Ce préjudice s'est manifesté par une compression sévère des prix sur le marché et par une érosion considérable des marges brutes, et donc de la marge bénéficiaire.

Au cours des procédures, WECAN et Reliance ont convenu d'exclure les produits suivants en cas de conclusions favorables : les moteurs de plus de 8 000 HP; les moteurs scellés hermétiques utilisés avec du Fréon et incorporés dans des appareils de Trane Canada de type centrifuge; les pompes entièrement submersibles fabriquées par Reda Pump Limited ne dépassant pas 7 3/8 po de diamètre et conçues pour être submergées dans le liquide de refroidissement pompé; et les moteurs antidéflagrants d'une puissance supérieure à 750 HP devant servir dans les mines souterraines.

LA RÉPONSE

En réponse aux allégations des parties plaignantes, les avocats représentant les importateurs, les exportateurs, les entreprises d'ingénieurs-conseils et les FEO estiment que tout préjudice subi par les parties plaignantes a été causé par des facteurs autres que le dumping et le subventionnement des marchandises et qu'à elle seule, WECAN ne constituait pas une proportion majeure de l'industrie. Ils ont précisé que la principale difficulté de WECAN résultait de la décision de la société-mère de se lancer dans une coentreprise avec Teco Electric & Machinery Co., Ltd. de Taiwan, ce qui a beaucoup nui à sa capacité d'exporter des moteurs sur le marché américain. De plus, WECAN aurait été forcée de maintenir sa capacité de production en augmentant ses ventes au Canada, et ses tentatives d'acheter une part du marché au Canada auraient causé les réductions de prix et la compression des marges bénéficiaires. Par ailleurs, les avocats estiment que les offres de la société étaient souvent inutilement basses, s'appuyant sur de faux renseignements relatifs aux conditions du marché et que WECAN a perdu la confiance du marché, surtout dans le domaine de l'entretien et de la livraison, au cours des dernières années. Les avocats ont insisté sur l'absence de tout lien de causalité entre, d'une part, le dumping et le subventionnement des marchandises en question et, d'autre part, les critères conventionnels de préjudice habituellement examinés par le Tribunal comme la part du marché, les bénéfices, l'emploi et la pénétration des importations. Finalement, ils ont allégué que WECAN avait fait preuve d'imprévoyance dans sa stratégie de production et de mise en marché et ne s'était pas adaptée à l'évolution du marché des moteurs en question.

La plupart des avocats ont de plus demandé au Tribunal d'étudier l'impact de chaque fournisseur et pays étrangers sur l'industrie canadienne, et ont invoqué les points suivants en faveur de conclusions de non-préjudice.

Les avocats de Toshiba International Corporation (Colombie-Britannique), de Toshiba Do Brasil S.A. (Brésil) et de Toshiba Corporation (Japon) ont déclaré que les allégations de compression des prix faites par WECAN étaient fondées sur des impressions et non sur des faits; que Reliance a fait état des mêmes pertes commerciales que WECAN; que le calcul des bénéfices et des marges de WECAN était contestable; et que le succès de Toshiba n'était pas fondé sur les prix mais sur la satisfaction des clients, la livraison en temps voulu, la qualité du produit et la longue expérience de la société sur le marché.

Les avocats de Teco Electric & Machinery Co., Ltd. (Taiwan) et de Madison Industrial Equipment Ltd. (Colombie-Britannique) ont déclaré que Taiwan était un pays à faible coût et que la concurrence des prix sur le marché n'était pas causée par le dumping; et que les difficultés des parties plaignantes résultaient d'un piètre dossier de livraison, d'une concurrence interne et de rapports difficiles avec les clients. Ils ont ajouté que les pièces devaient être exclues pour favoriser davantage la fabrication des marchandises en question au Canada.

Les avocats de Jeumont-Schneider Canada Inc. (Québec) et de Jeumont-Schneider S.A. (France) ont soutenu que les ventes supposément perdues au profit de leurs clients n'étaient pas fondées, que le contenu local était une des raisons principales pour l'obtention des contrats et que les marges de dumping déterminées par le sous-ministre n'étaient pas raisonnables.

Les avocats de CGEE Alstom (France), de Alstom International Inc. (Québec) et de B.G. Checo International Ltd. (Québec) ont affirmé que les ventes supposément perdues à Alstom n'étaient pas liées au prix et que les sociétés l'emportaient sur WECAN dans le secteur des

services publics en raison de la présence marquée d'Alstom sur les marchés mondiaux grâce à la vente d'autres produits aux fournisseurs d'électricité.

L'avocat de Leroy-Somer Canada Ltée (Québec) et de Constructions électriques de Beaucourt (France) a affirmé que les marges de dumping imposées à ses clients étaient très basses; que le préjudice contre la société n'avait pas été prouvé; et que ses clients n'avaient pas activement cherché à accaparer une part du marché des moteurs d'une puissance supérieure à 200 HP.

Les avocats de V.J. Pamensky Canada Inc. (Ontario), de Crossman Machinery Co. Limited (Colombie-Britannique), de WEG Motores S.A. (Brésil) et du Gouvernement du Brésil ont soutenu que tous les moteurs WEG étaient des moteurs de faible tension du type utilitaire à l'égard desquels les allégations de préjudice étaient peu nombreuses; que les importations du Brésil étaient assujetties à la volatilité de l'économie de ce pays et qu'un certain degré de dumping était inévitable; que le succès des moteurs WEG sur le marché était attribuable au service et à la disponibilité des produits; que les marges sur les moteurs WEG étaient appréciables; et que le Brésil était un fournisseur à faible coût. Par conséquent, les bons prix sur le marché ne résultent pas du dumping et la plupart des programmes de subvention ne s'appliquent pas aux livraisons à venir.

Les avocats des sociétés Asea Brown Boveri ont déclaré que le sous-ministre devait inclure tous les moteurs d'une puissance dépassant 200 HP dans la catégorie de produits qu'il avait définie et que ABB était un concurrent sans importance dans ce marché; que la stratégie de ABB a été de se retirer du marché lorsque la concurrence des prix ne lui a pas permis de faire des profits acceptables en 1986; que ABB est revenue sur le marché récemment sur une base sélective; et que le seul contrat supposément perdu à l'ABB l'a été pour des raisons autres que le prix.

Les avocats de Babcock & Wilcox Canada, important utilisateur de moteurs qui lance des appels d'offres pour les pièces majeures des gros projets d'immobilisation, ont soutenu que le rendement du département des moteurs dépassait celui de l'ensemble de WECAN depuis quatre ans; que la base de calculs des marges moyennes négociées de WECAN était complètement incertaine et que WECAN s'était infligée le préjudice allégué.

Les avocats de Siemens Electric Limitée (Québec) et de Siemens Energy & Automation, Inc. (Georgie) ont allégué que ni WECAN ni Reliance ne représentaient, à elles seules, une partie importante de l'industrie, et que le préjudice devait être prouvé à l'égard des deux sociétés prises ensemble; que seule une petite partie de la cause des parties plaignantes alléguant la perte de ventes et la compression des prix visant les États-Unis; que les accusations portées contre Siemens avaient trait à des ventes aux clients des États-Unis à des prix du marché américain; que le préjudice éventuel devait être clairement prévisible et imminent. Ils ont affirmé en outre que des conclusions et des motifs distincts étaient nécessaires à l'égard des importations des États-Unis afin de se conformer à l'article 43(1.1) de la Loi.

L'avocat de Transwest Machinery & Dynequip Engineering Ltd. a affirmé, à l'appui de l'exclusion des moteurs à induction à rotor bobiné (MIRB), que ces moteurs constituaient un segment distinct du marché; que les MIRB servaient à des applications différentes et qu'ils faisaient normalement partie des commandes de «systèmes d'entraînement»; que les MIRB occupaient une petite part du marché et qu'aucun préjudice sensible n'avait été prouvé en ce qui a trait aux moteurs Yaskawa du Japon. Si une exclusion générale pour les MIRB n'est pas

accordée, l'avocat demande l'exclusion des MIRB à titre de composantes des systèmes d'entraînement à rotor bobiné entrant dans la fabrication de convoyeurs spéciaux.

Demandes d'exclusion

En plus des exclusions de produits convenues par les parties plaignantes, les avocats des importateurs et des exportateurs ont sollicité l'exclusion d'autres moteurs des conclusions de préjudice sensible, c'est-à-dire :

- i) les moteurs spéciaux à réglage fort du couple produits par Toshiba International Corporation;
- ii) les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet et les pièces majeures.

Questions d'intérêt public

Une demande d'exclusion des conclusions de préjudice a été présentée conformément au paragraphe 45(1) de la Loi, à l'égard des moteurs spéciaux commandés en 1981 de Mitsui & Company (Canada) Limited par la ville d'Edmonton pour la centrale électrique Genesee qui, en raison de délais pour des raisons économiques, n'a pu prendre possession des livraisons prévues avant au moins 1989.

QUESTIONS PRÉLIMINAIRES

Avant d'analyser les éléments de preuve soumis, le Tribunal doit d'abord répondre à plusieurs points soulevés lors de l'enquête. Certains éléments ont fait l'objet de décisions prises lors des audiences, alors que d'autres résultent des plaidoyers des avocats.

Position des participants

Des trois fabricants des moteurs en question au Canada, WECAN, Reliance et GE Canada, les deux premiers se sont présentés au Tribunal comme plaignants. Le troisième, GE Canada, n'a pas revendiqué de préjudice sensible causé par les importations de moteurs d'une puissance dépassant 200 HP des pays mentionnés.

Pour toute question se rapportant à la position adoptée, le paragraphe 42(3) de la Loi stipule que le Tribunal doit prendre en considération, dans un cas antidumping, l'alinéa 1 de l'article 4 du Code antidumping, et dans les cas de subventionnement, l'alinéa 7 de l'article 6 du Code des subventions et des droits compensateurs. Ces articles définissent l'expression «branche de production nationale» comme l'ensemble des producteurs nationaux de produits similaires ou de ceux d'entre eux dont les productions additionnées des produits en question constituent une proportion majeure de la production nationale totale de ces produits.

Au cours de la période d'examen, WECAN et Reliance ont assuré ensemble plus de la moitié des livraisons canadiennes totales, ce qui représente nettement une part importante de la production au pays des moteurs en question. Même si WECAN est prise isolément, sa part des livraisons canadiennes totales reste supérieure au seuil fixé par le Tribunal pour constituer une proportion majeure de l'industrie canadienne. Le Tribunal conclut donc que l'industrie canadienne se compose de WECAN et de Reliance aux fins de la présente enquête.

«Pièces» de moteurs

Au début de l'enquête et à l'occasion de la conférence préparatoire, les avocats de Teco Electric & Machinery Co., Ltd. et de Madison Industrial Equipment Ltd. ont prié le Tribunal de demander au sous-ministre de préciser la signification de l'expression «pièces majeures» figurant dans la description des marchandises contenue dans les décisions provisoires de dumping et de subventionnement.¹ Les marchandises en question visées par la présente enquête sont définies comme suit dans les décisions publiées le 29 décembre 1988 :

... les moteurs à induction polyphasés d'une puissance dépassant 200 HP ou 146 kW, y compris les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet, originaires ou exportés du Brésil, de France, du Japon, de Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique...

Pour plus de clarté, il convient de préciser que lorsqu'un moteur exporté est démonté ou incomplet, il comprend la plupart des pièces et jeux de pièces nécessaires à l'assemblage du moteur, importés en une ou plusieurs expéditions. Les pièces majeures comprennent particulièrement les stators, bobinés ou non bobinés, les rotors bobinés ou à cage, les supports d'extrémité et les châssis entièrement ou partiellement usinés, les boîtes de raccordement, les systèmes de ventilation et de refroidissement et les assemblages de ces systèmes.

[soulignement ajouté]

Au début de l'audience, le Tribunal a précisé que les marchandises étaient bien définies et qu'il n'avait pas besoin d'explications supplémentaires sur ce qui constitue une pièce majeure afin de s'acquitter de son mandat en vertu de la Loi. Il a fait également remarquer qu'il incombera au sous-ministre de déterminer, à partir de tous les faits qui lui auront été soumis au moment de l'importation, les pièces et les sous-assemblages qui seront assujettis à des droits antidumping ou compensateurs si une décision de préjudice sensible est rendue. La classification et la décision du sous-ministre pourraient faire l'objet d'un examen administratif, d'une opposition ou d'un réexamen et, ensuite, d'un appel auprès du Tribunal. Dans une telle situation, ce dernier aurait à sa disposition tous les faits et éléments de preuve d'experts pour rendre une décision concrète, à savoir si les pièces précises non mentionnées expressément dans les décisions définitives doivent être groupées dans la catégorie de marchandises définie par le sous-ministre.

L'enquête ouverte par le Tribunal a révélé, qu'à une exception près, aucune importation de pièces entrant dans la fabrication des moteurs en question n'a été déclarée par les

1. La définition des marchandises n'a pas été modifiée dans les décisions définitives de dumping et de subventionnement, sauf que la puissance des moteurs a été portée à 150 kW.

répondants aux questionnaires préparés par le Tribunal ou par les participants à l'audience. Le Tribunal est conscient de l'intérêt des importateurs éventuels de pièces de moteurs dans ce dossier, comme en fait foi la participation d'un importateur de pièces de petits moteurs non assujettis à la présente enquête; il constate en outre que la définition du produit, qui comprend une liste des pièces spécifiquement incluses, est suffisamment claire pour lui permettre de procéder à l'enquête sans renvoyer la question au sous-ministre.

Le Tribunal note également que les avocats des parties plaignantes n'ont pas prétendu que l'importation des pièces majeures avait causé ou causait un préjudice, mais qu'ils ont demandé que soit rendue une décision de probabilité de préjudice sensible à l'égard des pièces majeures afin d'empêcher le renversement d'une décision positive ne visant que les moteurs complets.

Marché «limité»

Les marchandises visées par la présente enquête comprennent les moteurs à induction polyphasés d'une puissance supérieure à 200 HP ou 150 kW. Lors de la conférence préparatoire, en réponse aux arguments des avocats représentant les autres parties, qui rejetaient une définition trop large du produit, principalement dans le cas des moteurs de grande puissance, les avocats représentant l'industrie canadienne ont proposé de limiter la portée de l'enquête aux moteurs à induction d'une puissance ne dépassant pas 8 000 HP. De l'avis des avocats, cette limitation était justifiée par la spécificité des moteurs à induction polyphasés d'une puissance supérieure à 8 000 HP. Au cours des quatre dernières années, les moteurs de cette catégorie ont été importés uniquement pour l'industrie nucléaire, qui applique certains critères très rigoureux en matière de sécurité. Le segment du marché accaparé par ces moteurs de grande puissance est relativement petit, en nombre d'unités, comparativement à l'ensemble du marché des marchandises en question.

Le Tribunal est d'avis qu'il doit axer son enquête sur la production canadienne des marchandises similaires qui, selon le sous-ministre, ont été sous-évaluées ou subventionnées. Il incombe au sous-ministre de définir les catégories de marchandises et le Tribunal doit par la suite, accepter cette définition. Ce n'est qu'à l'étape de l'examen final, après avoir examiné tous les éléments de preuve qui lui ont été fournis, que le Tribunal peut considérer comme justifié d'exclure de ses conclusions certaines marchandises afin de tenir compte de la situation véritable du marché, notamment en ce qui touche la gamme des produits qui sont réellement fabriqués ou susceptibles d'être mis en marché par les producteurs canadiens.

L'enquête du Tribunal porte donc sur les marchandises décrites par le sous-ministre, c'est-à-dire les moteurs d'une puissance supérieure à 200 HP. Cependant, comme il sera révélé dans les sections suivantes, le Tribunal a accordé une attention spéciale à la gamme de produits fabriqués par WECAN et Reliance; il s'agit là du fondement de la cause impliquant ces deux sociétés, tout comme la gamme de produits entrant sur le marché canadien à des prix sous-évalués ou subventionnés, ce qui, de l'avis des parties plaignantes, leur a causé un préjudice sensible.

Cumul

Dans les causes visant plus d'un pays exportateur ou lorsque plusieurs exportateurs exercent leurs activités à partir du même pays, il convient souvent de préciser si, dans le cadre

de l'examen du préjudice sensible, le Tribunal doit tenir compte de l'effet cumulatif des importations massives ou ne prendre en considération que les effets uniques des importations provenant de chaque pays exportateur sur l'industrie canadienne. Il faut également envisager le cumul dans le cas des plaintes de dumping et de subventionnement soumises au Tribunal; dans une telle situation, c'était, et ça continue d'être, la pratique du Tribunal de considérer, conformément à son interprétation de la loi, que les décisions de dumping et de subventionnement nécessitent qu'une enquête et d'analyser l'effet cumulatif de ces deux facteurs sur la production canadienne.

Dans le cadre de la présente enquête, certains avocats ont soutenu que le Tribunal ne devrait pas tenir compte de l'effet cumulatif des importations et qu'il devrait plutôt rendre des décisions distinctes à savoir si les importations de chaque pays désigné constituent une cause de préjudice sensible.

Le Tribunal rejette cet argument. Il a mené une enquête pour déterminer si le dumping des moteurs en question originaires ou exportés de sept pays a causé un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires. Cette enquête a d'abord et avant tout porté sur le dumping d'une certaine catégorie de marchandises, quelle qu'en soit l'origine, ce qui ne signifie toutefois pas que le Tribunal rendra toujours une décision de préjudice contre tous les pays désignés. Les importations de certains pays pourraient être exclues pour des raisons particulières. Cependant, de telles exclusions, s'il en est, ne pourront être envisagées qu'après analyse de l'effet cumulatif du dumping des marchandises provenant de tous les pays en question.

Conclusions distinctes à l'égard des marchandises originaires des États-Unis

Le sens de l'article 43 (1.1) de la Loi ayant fait l'objet de nombreuses discussions au cours de l'audience, le Tribunal a jugé nécessaire d'énoncer son interprétation de cet article.

L'article 43 (1.1) de la Loi se lit comme suit :

Lorsque l'enquête vise diverses marchandises dont certaines proviennent des États-Unis, le Tribunal rend une ordonnance ou des conclusions distinctes à l'égard de celles-ci.

Au moins une des parties présentes à l'audience a soutenu que les conclusions distinctes que doit rendre le Tribunal dans le cas des marchandises provenant des États-Unis doivent constituer des conclusions établies séparément et étayées des faits, textes législatifs et raisonnements pertinents nécessaires et que la forme de chacune des décisions pour les marchandises provenant des États-Unis et des autres pays doit être distincte. Si l'argument prévoyant le rejet du cumul est retenu, il doit être prouvé que les importations provenant des États-Unis ont causé un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires, ce qui signifie, essentiellement, que même si la règle du cumul continue de s'appliquer à la décision de préjudice imputable au dumping ou au subventionnement des marchandises importées d'autres pays, elle ne viserait pas les importations originaires des États-Unis. Le Tribunal ne croit pas que l'ajout de l'article 43 (1.1) de la Loi a eu un tel effet.

L'un des principes d'interprétation des lois est fondé sur l'hypothèse voulant que le législateur fasse preuve d'un esprit rationnel : la loi est considérée comme le fruit d'une réflexion cohérente et logique. Cette rationalité se manifeste d'abord dans un contexte particulier : la loi doit être lue dans son entier, et chacune de ses composantes doit être intégrée logiquement à l'ensemble. Cette cohérence doit s'appliquer à d'autres mesures législatives, tout particulièrement dans un même domaine.

L'article 43 (1.1) doit être envisagé dans son cadre global, c'est-à-dire la Loi. À titre de composante de la Loi, l'article 43 (1.1) doit être appliqué au processus d'enquête énoncé à l'article 42 de la Loi.

Dès qu'une décision de dumping est rendue, l'article 42 de la Loi exige que le Tribunal enquête pour déterminer si le dumping ou le subventionnement a causé, cause ou est susceptible de causer un préjudice sensible, ou a causé ou cause un retard sensible. L'expression «préjudice sensible» désigne le préjudice sensible causé à la production au Canada de marchandises similaires.

Pour déterminer si un préjudice sensible a été causé par le dumping et le subventionnement, le Tribunal canadien des importations et le Tribunal antidumping, les deux organismes qui ont précédé le Tribunal canadien du commerce extérieur, avaient pour principe d'analyser en entier les répercussions des importations de toute provenance mentionnées dans la décision provisoire du sous-ministre, et ils n'ont jamais été contestés à ce chapitre. Le Tribunal canadien du commerce extérieur maintient cette démarche.

Cette méthode est conforme aux accords en matière de commerce international mis en oeuvre par le Canada en vertu de la Loi. Le Code antidumping et le Code des subventions et des droits compensateurs reconnaissent implicitement la possibilité d'une analyse globale des effets du dumping ou du subventionnement des importations originaires de plus d'un pays sur l'industrie nationale; ces deux codes n'exigent pas de décision sur le préjudice et ses causes pour chaque pays faisant l'objet d'une enquête et se limitent à mentionner le rapport causal entre le préjudice et les importations sous-évaluées ou subventionnées, sans préciser si lesdites importations proviennent d'un seul pays.

Le principe du cumul est bien connu, généralement reconnu et appliqué aux lois sur les droits antidumping et compensateurs des pays signataires de codes régissant le commerce international. En effet, un de ces pays a intégré précisément ce principe dans ses lois relatives au commerce.

Lorsque le Parlement a adopté les mesures législatives visant à mettre en vigueur l'Accord de libre-échange, qui modifiait la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, il est supposé qu'il connaissait l'application canadienne du principe du cumul et son acceptation répandue chez les principaux partenaires commerciaux du Canada. L'article 1902 de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis stipule que «Chaque Partie se réserve le droit d'appliquer sa législation sur les droits antidumping et sur les droits compensateurs aux produits importés du territoire de l'autre Partie». Bien que l'Accord ait eu pour effet de modifier les lois de ces deux pays dans le domaine du commerce, ce n'était que pour établir de nouveaux mécanismes d'examen. L'article 43 (1.1) de la Loi faisait partie des modifications mises en oeuvre par le Canada pour promulguer ces nouveaux mécanismes d'examen.

Selon le Tribunal, l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis n'a pas modifié les méthodes ni les normes d'analyse appliquées par chaque pays aux fins des décisions de préjudice. Si le Tribunal acquiesçait à la demande d'enquête distincte pour les marchandises provenant des États-Unis, une telle procédure signifierait que l'origine des marchandises détermine le niveau de protection offert aux producteurs canadiens contre le commerce injuste des marchandises. On pourrait envisager la possibilité de demander la tenue d'une enquête lorsqu'il est déterminé que deux pays exportateurs ont causé un préjudice sensible à une industrie nationale en vertu du cumul de leurs importations, mais que le préjudice attribuable aux importations de chaque pays, n'a pu être sensible. Pour ce qui est des causes applicables aux États-Unis, le Tribunal rendrait une décision négative parce qu'il a effectué deux enquêtes; par ailleurs, si l'enquête portait sur des pays autres que les États-Unis, le Tribunal rendrait une décision positive. Une telle solution est impraticable parce qu'elle équivaut à exempter les marchandises provenant des États-Unis de l'application de nos lois en matière de commerce, à moins que ces importations ne causent directement un préjudice sensible ou que les marchandises importées ne proviennent exclusivement des États-Unis, dans lequel cas le principe du cumul ne s'applique pas. Par ailleurs, de telles mesures auraient pour effet d'exclure de facto les marchandises étrangères lorsqu'elles ne causent pas directement un préjudice sensible et qu'elles sont importées avec d'autres marchandises provenant des États-Unis.

Si l'article 43 (1.1) de la Loi avait eu pour objet de modifier les dispositions particulières de la Loi et énoncées ci-dessus, ces dernières auraient été rédigées en conséquence. Les modifications particulières apportées à la Loi et qui influent sur les décisions de préjudice au Canada n'auraient pu être appliquées par le seul ajout de l'article 43 (1.1) à la Loi. Une telle interprétation, qui a radicalement changé le mode de fonctionnement des lois relatives aux droits antidumping et compensateurs au pays, signifierait que le Parlement a involontairement modifié l'application de ces lois commerciales au Canada.

Le Tribunal est d'avis que l'article en question a simplement ajouté une exigence de procédure, ce qui l'a obligé à rendre une ordonnance ou des conclusions distinctes pour les marchandises provenant des États-Unis. Cette disposition est maintenant nécessaire pour donner suite à l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et pour permettre aux parties d'en appeler auprès d'un groupe spécial binational d'une décision ou des conclusions du Tribunal, pour les parties relatives aux marchandises originaires des États-Unis. Situées dans le contexte global de la loi, les méthodes administratives appliquées antérieurement par le Tribunal, y compris le recours au principe du cumul dans le cadre d'une décision de préjudice sensible causé à l'industrie canadienne, n'auraient pu être affectées par le seul ajout d'une disposition obligeant le Tribunal à rendre des conclusions ou une décision distincte pour les marchandises provenant des États-Unis.

Pour toutes ces raisons, le Tribunal s'en est tenu à émettre deux conclusions distinctes fondées sur l'analyse de l'effet cumulatif des importations de marchandises sous-évaluées ou subventionnées de toutes origines; il n'a pas tenté d'isoler les effets du dumping des marchandises provenant des États-Unis.

EXAMEN DU PRÉJUDICE SENSIBLE

La plupart des moteurs à induction d'une puissance supérieure à 200 HP sont destinés au marché des biens d'équipement et leur demande, qui est fonction des investissements des

industries telles les pâtes et papier, l'exploitation pétrolière et gazière, les services publics, etc., accuse un retard sur celle de ces mêmes secteurs d'activité. Par conséquent, le cycle commercial des moteurs en question est en retard sur celui de ces secteurs clés. Le Tribunal a donc constaté qu'un ralentissement de la demande des moteurs en question n'a pas coïncidé avec la récession enregistrée en 1981-1982, mais s'est plutôt produit en 1983 et 1984, et que le rendement financier de WECAN au cours de la récession a semblé satisfaisant.

Le marché apparent qui a trait aux livraisons des moteurs en question a connu des hausses à la fois fortes et soutenues au cours de la période à l'étude, soit entre 1985 et 1988, après avoir traversé des années difficiles en 1983 et 1984. Au cours de cette période, le marché a enregistré une augmentation de 19 millions de dollars (70 p. 100), tandis que les ventes totales de marchandises importées ont presque doublé; par ailleurs, les importations en provenance des pays désignés ont progressé à un rythme plus modeste (51 p. 100). L'augmentation annuelle la plus marquée a été relevée en 1988 lorsque le marché a connu une hausse de 31 p. 100.

La part du marché détenue par les producteurs canadiens a atteint un sommet de 68 p. 100 en 1986. Cette situation a changé en 1987, les producteurs nationaux perdant 10 p. 100 de cette participation. Cependant, cette perte est largement attribuable aux moteurs de plus de 8 000 HP destinés à l'industrie nucléaire et importés d'Allemagne de l'Ouest, pays non assujéti à la décision provisoire ou définitive de dumping rendue par le sous-ministre. En 1988, la part des producteurs canadiens a progressé de 2 p. 100, principalement en raison de la forte poussée des ventes déclarées par WECAN. Toujours en 1988, les producteurs canadiens ont accaparé 60 p. 100 d'un marché de 45 millions de dollars, réalisant principalement des gains aux dépens des marchandises importées des pays en question.

La part combinée du marché détenue par les pays en question a très peu changé au cours de la période à l'étude (seulement 4 p. 100). Bien que les marchandises importées aient permis une augmentation de 3 p. 100 de la part du marché en 1987, ce qui correspond à la part du marché de 1985, elles ont toutefois subi une baisse de 4 p. 100 en 1988. La part combinée du marché détenue par les pays non visés par l'enquête a été négligeable en 1985 et 1986, a augmenté de 8 p. 100 en 1987 et est demeurée à ce niveau en 1988.

Pour ce qui est de la part du marché de chaque pays en question, la part du Japon, qui fut la principale source d'importation au cours de la période, a atteint un sommet en 1985, a chuté brusquement en 1986 (12 p. 100), a récupéré presque entièrement cette perte en 1987 pour redescendre en 1988. La part détenue par les États-Unis, la deuxième plus importante source d'importation, a progressé de 7 p. 100 en 1986 par rapport à 1985, a subi une baisse de 4 p. 100 en 1987, mais a regagné le niveau de 1986 en 1988. La part du Brésil, troisième source d'importation, a augmenté de 3 p. 100 en 1986 et est demeurée passablement stable par la suite. La part de la Suède a diminué de façon soutenue au cours de la période à l'étude, tandis que les importations combinées en provenance des autres pays en question, soit le Royaume-Uni, la France et Taiwan, ont augmenté pour atteindre 5 p. 100 du marché en 1985 et sont demeurées relativement constantes par la suite.

Tous les pays désignés ont été actifs sur le marché des importations de moteurs de 200 à 1 000 HP; seuls la France, le Japon et la Suède ont exporté des moteurs de plus de 1 000 HP. Pour ce qui est de la valeur des ventes, 84 p. 100 des moteurs importés des pays en question en 1988 avaient une puissance oscillant entre 200 et 1 000 HP, tandis que plus de 97 p. 100 se situaient dans la catégorie des 200 à 2 500 HP.

Les avocats des parties plaignantes ont soutenu qu'il serait plus facile de déterminer le taux de pénétration du marché découlant du dumping ou du subventionnement à partir d'un marché apparent fondé sur des moteurs d'une puissance maximale de 8 000 HP. Si l'on utilise cette hypothèse, le marché apparent révèle une croissance aussi forte que le marché des moteurs d'une puissance illimitée et, à l'exception de l'Allemagne de l'Ouest, ce marché n'a enregistré que de faibles variations au chapitre de la part du marché détenue par chaque pays au cours de l'exercice 1987-1988. La part combinée détenue par WECAN et Reliance a augmenté de 5 p. 100 entre 1987 et 1988. Ces gains ont été réalisés aux dépens des pays en question et, dans une moindre mesure, de GE Canada.

Quelle que soit la table du marché apparent utilisée, le Tribunal n'a pu trouver d'éléments de preuve attestant une perte de part du marché subie par les producteurs nationaux en raison des importations sous-évaluées ou subventionnées, plus particulièrement WECAN et Reliance, et de la pénétration appréciable des importations en provenance des pays en question au cours de la période analysée. Les producteurs et importateurs nationaux ont tous profité de la croissance de la demande au cours de cette période. Par ailleurs, le Tribunal note que la perte de la part du marché n'a pas été invoquée par les parties plaignantes; il en déduit donc que le préjudice sensible a pris d'autres formes.

De plus, les parties plaignantes ont prétendu qu'il convient de mieux définir le marché apparent en éliminant les moteurs fournis dans le cadre du projet Genesee, car ils ne sont pas considérés comme ayant causé un préjudice sensible. Le Tribunal rejette cette allégation et fait remarquer que ce type de vente fait partie intégrante du marché des marchandises en question, que WECAN prétende ou non que cette vente précise lui a causé un préjudice.

Les moteurs à induction de plus de 200 HP sont presque exclusivement vendus à contrat. Les importantes commandes par contrat font l'objet d'une demande de prix, qui énonce les exigences générales d'une usine, de même que les spécifications techniques et les quantités fournies. Après réception des soumissions, on procède à des évaluations techniques et commerciales. À ce stade, il se peut que certaines soumissions soient rejetées parce qu'elles comportent des lacunes techniques ou que leur prix est trop élevé, après quoi une «liste restreinte» de fournisseurs est habituellement dressée. Les spécifications et la quantité de moteurs sont fréquemment modifiées au cours des négociations afin d'accroître l'efficacité du processus d'application ou pour tenir compte des améliorations apportées à la conception technique. Il se peut donc que les offres définitives diffèrent considérablement de l'offre initiale, ce qui annule à toutes fins utiles les comparaisons de prix et réduit souvent la fiabilité des renseignements commerciaux.

En raison de la diversité des clients sur le marché, la portée des évaluations des soumissions varie de façon appréciable. Le degré de complexité et de détail de l'analyse est fonction de la taille et de la nature du contrat. Il est fréquent que les services d'une firme d'experts-conseils soient retenus pour examiner d'importants contrats dans certains secteurs, comme les pâtes et papier et les services publics. Les experts-conseils procèdent à une évaluation technique et commerciale détaillée des soumissions, dressent une liste restreinte en collaboration avec l'utilisateur final et invitent les soumissionnaires retenus à prendre part à des discussions de nature technique et commerciale. Les recommandations sont par la suite transmises à l'utilisateur final, qui prend ensuite la décision ultime. Les quantités et les prix définitifs sont habituellement déterminés à cette étape. Par ailleurs, une évaluation très officieuse des prix établis peut être effectuée de vive voix et une décision peut être prise

rapidement, par exemple lorsqu'il s'agit d'acheter des moteurs de remplacement ou que le délai de livraison constitue le principal critère du contrat. L'importance du prix varie selon un grand nombre de facteurs, notamment l'échéancier, les préférences du client et la particularité d'une application. Le Tribunal fait remarquer que la concurrence des prix est très vive dans certains secteurs, plus particulièrement en ce qui touche les rapports avec les importants FEO, les experts-conseils et les entreprises d'ingénieurs-conseils.

Comme il a déjà été mentionné, aux fins de la présente enquête, WECAN et Reliance forment l'industrie nationale; WECAN est de loin le plus important intervenant dans le cadre de la présente enquête. Les allégations de préjudice sensible formulées par WECAN sont fondées principalement sur la perte de ventes en raison d'importations sous-évaluées et subventionnées et de la compression des prix attribuable à ces importations, ce qui a entraîné l'érosion des marges bénéficiaires.

Une importante partie de l'audience a été consacrée à la discussion des processus d'appel d'offres et d'adjudication d'un grand nombre de contrats; les parties plaignantes en ont profité pour faire part de leurs allégations relativement à la perte de ventes et à la compression des prix. La plupart des accusations portaient sur les importations en provenance du Japon, des États-Unis et du Brésil. Certaines visaient le Royaume-Uni, la France, Taiwan et la Suède. À partir des revendications des parties plaignantes, le Tribunal a envoyé une demande de renseignements détaillée (questionnaire) à un certain nombre d'utilisateurs finals et d'experts-conseils. Les réponses au questionnaire ont permis d'obtenir des détails sur les soumissions relatives à certains contrats, y compris des feuilles d'évaluation des soumissions, des motifs d'adjudication du contrat à un certain fournisseur et d'autres renseignements pertinents à l'égard de l'adjudication du contrat. Les réponses portaient sur environ 25 contrats importants adjugés au cours des trois dernières années à plusieurs acheteurs, par exemple d'importantes firmes d'experts-conseils, des FEO, des distributeurs et des utilisateurs finals. Un certain nombre de contrats supplémentaires ont été invoqués par les parties plaignantes afin de compléter leurs allégations initiales. Pour toutes ces allégations, les éléments de preuve écrits obtenus par le Tribunal ont été corroborés et appuyés par un certain nombre de témoins présents ou invités à comparaître à l'enquête, notamment des experts-conseils, des firmes d'ingénieurs-conseils, des importateurs et des utilisateurs finals prenant directement part au processus d'appel d'offres; cette démarche a permis d'examiner les rouages du processus de négociation dans le cadre des appels d'offres et de déterminer l'importance relative des facteurs liés et non liés aux prix aux fins de la décision d'achat. Le Tribunal a donc obtenu des renseignements complets sur ces contrats qu'il a soumis à un contre-interrogatoire poussé au cours de l'audience.

Le Tribunal a examiné de près chacune des allégations afin de déterminer le prix relatif des soumissions, les facteurs non liés aux prix et les motifs d'adjudication du contrat. Dans le cas des parties plaignantes, les éléments de preuve indiquent que la compression des prix et la perte de ventes imputable aux importations à faibles coûts ont débuté vers la fin de 1983 et se sont intensifiés depuis 1986. Cependant, au cours de l'audience, les parties plaignantes ont admis que le préjudice subi n'était pas sensible jusqu'en 1987. Le Tribunal a donc accordé une attention particulière, lors de l'analyse, aux contrats devant être réalisés à partir de 1987.

WECAN prétend que depuis 1987 elle a perdu des ventes représentant quelque 12 millions de dollars, montant correspondant en gros à la moyenne globale des marchandises importées à chaque année de tous les pays en question. Parmi toutes les allégations formulées,

qui semblent impressionnantes au premier coup d'oeil, près des quatre cinquièmes sont jugées douteuses ou non fondées après examen approfondi des circonstances relatives à la décision d'achat de l'utilisateur final. Plusieurs facteurs non liés aux prix ont influé sur le processus d'adjudication des contrats, notamment l'uniformisation à l'intérieur des usines, les préférences en faveur d'une certaine marque, la conception du produit, l'échéancier de livraison, les rapports commerciaux établis depuis plusieurs années, la loyauté nationale, le contenu local et l'attitude au cours des négociations relatives au contrat. Par ailleurs, pour un certain nombre de contrats, la décision d'achat en faveur de WECAN ou de Reliance n'aurait pas été modifiée même si l'on avait ajouté la marge de dumping ou de subventionnement aux prix de la soumission retenue. Dans ces circonstances, l'avantage conféré sur le plan des prix semble lié aux importations à faibles coûts. En ce qui touche les autres allégations valables, le Tribunal est d'avis qu'elles ne représentent pas des motifs suffisants pour conclure que WECAN a subi et subit un préjudice sensible.

Reliance a prétendu principalement, qu'à l'exemple de WECAN, elle a perdu des contrats; ses avocats soumettent également quelques exemples d'érosion des marges bénéficiaires. Comme ce fut le cas pour WECAN, la plupart de ces allégations ne sont pas fondées ou ne peuvent être reliées avec certitude à une source précise de dumping ou de subventionnement. Les quelques allégations jugées valables sont négligeables par rapport aux ventes annuelles totales de Reliance depuis 1987.

À l'égard de la compression des prix, les parties plaignantes ont soutenu que chaque contrat en vertu duquel des importations sous-évaluées ou subventionnées concurrencent la production canadienne a comprimé les prix et créé un précédent pour les prochains contrats. Le Tribunal croit qu'il n'existe aucune preuve directe de compression des prix dans ce cas compte tenu de la nature particulière des moteurs prévus dans chaque contrat et de l'absence d'une liste valable de prix. Pour ce qui est de ce dernier point, le recours aux listes de prix déposées dans le cadre de l'enquête n'a pas permis de déterminer les tendances des prix. Les listes de prix de WECAN constituent des guides généraux qui établissent les paramètres d'un projet; elles n'ont aucun rapport avec les prix réels des soumissions. Par conséquent, toute compression des prix serait exprimée d'une manière indirecte, dans le cas présent sous forme d'érosion de la marge bénéficiaire. WECAN a reconnu cette difficulté et a déposé comme principale preuve de ses allégations de compression des prix un tableau indiquant la moyenne des marges mensuelles mobiles qu'elle a négociées (c'est-à-dire les prix des soumissions moins le coût des travaux effectués) entre 1983 et 1988, sur laquelle sont superposées les marges obtenues en 1987 et 1988 à l'égard de certains contrats importants.

Le report au début de 1983 comme point de référence aux fins de la comparaison de toutes les soumissions ultérieures a été très critiqué par les avocats des autres parties au cours de l'audience, et, de l'avis du Tribunal, il s'agit d'une procédure douteuse, car le préjudice sensible n'est invoqué que depuis 1987. Tout changement au chapitre de l'année de référence modifierait considérablement le résultat de l'analyse. Qui plus est, il serait des plus difficiles de comparer les prix des soumissions à une certaine étape du processus d'adjudication et les prix des soumissions finales pour certains contrats, compte tenu des variables appliquées habituellement aux exigences du produit final et de la négociation du prix après l'établissement de la liste restreinte.

Le Tribunal dispose donc d'un mécanisme très imparfait pour évaluer l'érosion de la marge bénéficiaire supposée par WECAN. Bien que le Tribunal reconnaisse l'existence d'une

certaine diminution des marges de bénéfice en 1988 par rapport à 1987, il est également conscient du fait qu'une augmentation appréciable des ventes, une hausse des coûts et d'autres facteurs ont tous influé sur le bénéfice net de la société en question.

Le Tribunal a également examiné de près les allégations précises de compression et d'érosion des prix engendrées par les importations sous-évaluées et subventionnées. Comme dans le cas des allégations de ventes perdues, seulement quelques-uns des exemples fournis ont été jugés valables. Dans le cas d'un important contrat adjugé en 1988, le Tribunal a constaté que la réduction des prix effectuée par WECAN pour établir les prix définitifs était attribuable aux négociations normales entamées avec le client et que le prix visé par ce dernier n'avait pas été l'objet de dumping ni de subventionnement.

Le Tribunal accepte également avec difficulté l'allégation de compression générale des prix imputable au dumping ou au subventionnement des marchandises importées. Il note que les principaux intervenants sur le marché, comme Toshiba, n'ont pas toujours présenté les soumissions les plus basses à l'égard de contrats importants et que parfois, leurs soumissions n'étaient vraiment pas concurrentielles.

Le Tribunal croit que même si certains éléments de preuve qui lui ont été soumis le portent à croire à une compression des prix exprimée sous forme d'une érosion des marges bénéficiaires, une telle situation n'a pas causé le préjudice sensible qu'invoque WECAN.

Les avocats de WECAN ont soutenu que la société n'a pu réaliser des marges suffisantes pour obtenir un bénéfice acceptable au cours du cycle économique. À cet égard, le Tribunal a accordé une attention particulière à la marge du bénéfice d'exploitation recherchée par WECAN (pourcentage du bénéfice d'exploitation par rapport aux ventes nettes); ce chiffre a été révélé au cours de la séance confidentielle. La marge réelle du bénéfice d'exploitation a augmenté entre 1985 et 1986, année au cours de laquelle aucun préjudice sensible n'a été invoqué. Cette marge a poursuivi sa montée en 1987 grâce à la hausse importante des exportations vers les États-Unis. De toute évidence, WECAN a décidé de maintenir sa marge bénéficiaire aux dépens de sa part du marché intérieur en 1987, tout en bénéficiant d'une hausse considérable de ses exportations. Bien que les ventes totales de moteurs en question aient progressé en 1988, la marge du bénéfice d'exploitation a subi une baisse. Néanmoins, il convient de noter que les marges bénéficiaires moyennes de 1987 et 1988, qui ont été rajustées en fonction de certains facteurs qui seront expliqués plus loin dans le présent document, sont tout à fait acceptables comme l'ont mentionné les avocats de WECAN dans leur plaidoirie.

Au cours de l'audience, une longue discussion a porté sur la création d'une coentreprise entre Westinghouse Electric Corporation (société mère de WECAN) et Teco Electric & Machinery Co., Ltd., de Taiwan, qui a confié à Westinghouse Motor Co. la mise en marché de ses produits aux États-Unis, c'est-à-dire des moteurs blindés avec ventilateur extérieur, ce qui a entraîné pour WECAN une perte d'exclusivité des ventes sur ce marché. Les répercussions de cette situation sur les exportations de WECAN sur ce marché en 1988 ont été marquées, car les exportations, qui ont été considérables, ont chuté de plus de la moitié. Les répercussions de cette baisse sur les activités de la société ont entraîné une augmentation proportionnelle des frais généraux liés aux ventes au pays, ce qui a affecté les bénéfices découlant de ces ventes. De l'avis du Tribunal, WECAN a décidé d'augmenter son volume de vente au Canada aux dépens de sa marge bénéficiaire dans le but de compenser l'important vide découlant de la baisse des exportations. Dans une large mesure, WECAN a réussi à accroître ses ventes au

Canada en 1988 et a porté sa part du marché au niveau de 1986, année au cours de laquelle aucune allégation de préjudice sensible n'a été invoquée. En général, les ventes totales de moteurs en question fabriqués par la société en 1988 ont dépassé celles des sept années précédentes pour lesquelles des données ont été publiées; le Tribunal est convaincu que la baisse des bénéfices enregistrée en 1988 en ce qui touche les ventes nationales est principalement imputable à la décision de WECAN d'accroître sa part du marché canadien afin de protéger le taux d'utilisation de la capacité de ses usines.

En résumé, bien que la marge du bénéfice d'exploitation ait diminué en 1988 par rapport à l'année précédente, il est douteux que tout préjudice puisse être imputé dans une large mesure au dumping et au subventionnement des marchandises. Le Tribunal attribue plutôt cette baisse à la chute spectaculaire des exportations, ce qui a imposé un plus lourd fardeau sur les ventes au pays et a obligé WECAN à tenter d'accroître de façon plus agressive ses ventes au Canada en acceptant une marge bénéficiaire plus faible, et à la modification des accords de vente avec WESCO, filiale de WECAN chargée des ventes; ces questions sont de nature confidentielle, mais elles ont affecté le bénéfice net. En outre, il convient de noter que les marges moyennes du bénéfice d'exploitation pour 1987 et 1988, rajustées pour tenir compte de ces facteurs, sont acceptables comme l'ont mentionné les avocats de WECAN dans leur plaidoirie.

Pour ce qui est du bénéfice d'exploitation, la situation de Reliance fut tout à fait différente de celle de WECAN en 1988. En insistant sur les exportations vers les États-Unis, cette société a pu accroître ses bénéfices à l'égard des ventes de marchandises en question destinées à la consommation intérieure. Par conséquent, elle a amélioré sa marge du bénéfice d'exploitation en 1988 par rapport à l'année précédente.

Les éléments de preuve déposés et le plaidoyer de l'avocat de GE Canada au cours de l'audience ont permis au Tribunal d'évaluer le rendement financier de cet autre important fabricant de moteurs. Comme il a déjà été mentionné, GE Canada n'a pas invoqué de préjudice sensible découlant du dumping et du subventionnement des marchandises. Elle a réalisé des gains appréciables au chapitre des marges de bénéfice brut en 1988 par rapport à 1987 en raison de modifications apportées à la composition du chiffre d'affaires, de la sélectivité pour ce qui est de l'établissement des prix relatifs aux contrats, de l'accroissement des investissements à Peterborough (Ontario) et de l'augmentation de la productivité. Dans son exposé public, l'avocat de GE Canada a déclaré que la société a pour stratégie de viser le marché mondial des moteurs et d'utiliser toutes ses installations afin d'en tirer le maximum.

Le Tribunal a également examiné d'autres critères de préjudice sensible qui n'ont pas été invoqués par les parties plaignantes, comme l'incidence sur l'emploi, les commandes effectuées et l'utilisation de la capacité des usines; dans tous les cas, ces critères révèlent un excellent rendement et ne peuvent donc pas être utilisés afin d'étayer une allégation de préjudice sensible.

Vu l'absence de toute érosion de la part du marché des parties plaignantes, d'un manque de pénétration des importations et d'éléments de preuve attestant la perte de ventes et l'érosion de la marge bénéficiaire imputable au dumping et au subventionnement, et vu l'absence de répercussions importantes sur les bénéfices des parties plaignantes attribuables au dumping et au subventionnement, et de tout autre élément de préjudice, le Tribunal en vient à la

conclusion que le dumping et le subventionnement de marchandises en question n'ont pas causé et ne causent pas de préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Les avocats des parties plaignantes ont soutenu que le secteur des moteurs à induction est cyclique, que la fin de la période de pointe à l'intérieur de ce cycle est proche et qu'un ralentissement pourrait survenir dès 1990. Au cours de l'audience, les participants ont reconnu que les affaires sont excellentes à l'heure actuelle. Le Tribunal n'est pas convaincu, à la lumière des éléments de preuve qui lui ont été soumis, qu'il existe cependant une menace imminente de chute de la demande. Les témoignages des principaux participants, de même que les données de Statistique Canada sur les dépenses en capital envisagées révèlent que des secteurs clés comme les pâtes et papier, et l'exploitation pétrolière et gazière demeureront dynamiques dans un avenir prévisible. Par ailleurs, le Tribunal remarque que les prévisions de WECAN indiquent une certaine croissance de la demande jusqu'en 1991. La situation financière des deux producteurs canadiens semble bonne pour le moment, du moins elle semble meilleure qu'il y a quelque temps; les commandes sont en hausse et le taux d'utilisation de la capacité est élevé. Compte tenu de l'inexistence de tout préjudice sensible passé ou présent, du maintien de la demande à un niveau élevé et de l'absence de facteurs susceptibles d'entraîner une modification de la situation du marché dans un avenir prévisible, le Tribunal est d'avis que le dumping et le subventionnement des marchandises en question en provenance des pays en cause ne sont pas susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

CONCLUSIONS

Le Tribunal conclut que le dumping au Canada de moteurs à induction polyphasés d'une puissance dépassant 200 HP ou 150 kW, y compris les moteurs et les ensembles de pièces formant un moteur démonté ou incomplet, originaires ou exportés du Brésil, de la France, du Japon, de la Suède, de Taiwan, du Royaume-Uni et des États-Unis d'Amérique, et le subventionnement de ces marchandises originaires ou exportées du Brésil n'ont pas causé, ne causent pas et ne sont pas susceptibles de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Compte tenu de ces conclusions, le Tribunal n'est pas tenu d'étudier les questions relatives aux exclusions de produits et à l'intérêt public, comme l'ont demandé les diverses parties.

DEMANDE DE RENVOI AU SOUS-MINISTRE

À la fin de l'audience, les avocats des parties plaignantes ont demandé au Tribunal, en vertu de l'article 46 de la Loi, d'ordonner au sous-ministre de faire ouvrir une enquête sur le dumping des marchandises en question originaires ou exportées de la Finlande.

Au cours de l'audience, des éléments de preuve ont été soumis à l'égard de l'importation des moteurs en question originaires de la Finlande, et de commandes placées auprès de ce pays, mais qui n'ont pas encore été livrées. WECAN n'était pas au courant de ces éléments lorsqu'elle a déposé sa plainte auprès du ministère du Revenu national, car ces transactions n'avaient pas encore été déclarées par Statistique Canada. Les avocats ont fait valoir que les importations passées et présentes ont été ou sont sous-évaluées et ils ont précisé qu'ils

possèdent des raisons de croire que le dumping a causé, cause et est susceptible de causer un préjudice sensible à la production au Canada de marchandises similaires.

Les avocats ont étayé leurs allégations de dumping d'une estimation des valeurs normales et des prix à l'exportation à l'aide d'un modèle mis au point par WECAN à partir de ses propres données rajustées pour tenir compte des différences des coûts de fabrication en Finlande. Cette approche est conforme à la méthodologie appliquée par le ministère du Revenu national dans le cadre de ses décisions provisoire et définitive.

Le Tribunal a examiné les documents déposés et les notes voulant que bon nombre des hypothèses ayant servi au calcul des valeurs normales et des prix à l'exportation ont été rejetées par les autres parties et que l'utilisation de données légèrement différentes entraînerait une réduction, voire une annulation du dumping. En outre, pour ce qui est des allégations de préjudice, le Tribunal fait remarquer que la plupart des contrats que la société dit avoir perdus à cause des importations provenant de la Finlande ou qui ont comprimé les prix, étaient déjà intégrés au dossier de l'enquête, ces pertes ayant été faussement attribuées aux importations en provenance de la Suède. Dans le cadre de l'analyse des éléments de preuve qui lui ont été soumis, le Tribunal conclut que ces contrats n'ont pas causé de préjudice sensible à l'industrie canadienne.

Dans ces circonstances, le Tribunal n'est pas persuadé qu'il existe des éléments de preuve révélant que les moteurs en question sont importés de la Finlande à des prix sous-évalués; et même s'il y avait dumping, les éléments de preuve déposés par l'industrie ne renferment aucune indication raisonnable de préjudice sensible. Par conséquent, le Tribunal rejette la demande de renvoi au sous-ministre en vertu de l'article 46 de la Loi.

Membre président : Robert J. Bertrand, c.r.
Robert J. Bertrand, c.r.

Membre: Raynald Guay
Raynald Guay

Membre : Arthur B. Trudeau
Arthur B. Trudeau

Témoin : Robert J. Martin
Robert J. Martin
Secrétaire