



Ottawa, le mardi 1^{er} août 2000

Enquête n^o : NQ-2000-001

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

**CERTAINS RÉFRIGÉRATEURS, LAVE-VAISSELLE ET SÈCHEUSES
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET
FABRIQUÉS PAR, OU AU NOM DE, LA WHITE CONSOLIDATED
INDUSTRIES, INC. ET LA WHIRLPOOL CORPORATION, LEURS SOCIÉTÉS
AFFILIÉES, SUCESSEURS ET AYANTS DROIT RESPECTIFS**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 3 avril 2000 et d'une décision définitive datée du 30 juin 2000, rendues par le Commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le Commissaire), concernant le dumping au Canada de certains réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, lave-vaisselle électriques de type ménager et sècheuses au gaz ou électriques originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et fabriqués par, ou au nom de, la White Consolidated Industries Inc. et la Whirlpool Corporation, leurs sociétés affiliées, successeurs et ayants droit respectifs.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que :

1. le dumping au Canada des réfrigérateurs susmentionnés a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, exclusion faite de ceux :
 - d'un volume de 18,5 pi³ et plus; ou
 - destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*;
2. le dumping au Canada des lave-vaisselle susmentionnés a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close), exclusion faite de ceux :
 - munis d'un intérieur en acier inoxydable (cuves); ou
 - destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*;
3. le dumping au Canada des sècheuses susmentionnées a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close), exclusion faite de celles :
 - munies d'un tableau de commande à l'avant, d'un dessus amovible et d'un châssis conçu pour permettre qu'elles soient superposées à des laveuses; ou
 - destinées à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, concernant l'importation massive, et de l'article 46 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* en ce qui concerne un avis au Commissaire sur d'autres présumées marchandises sous-évaluées en provenance des États-Unis n'ont pas été satisfaites.

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre président

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin

Membre

Zdenek Kvarda

Zdenek Kvarda

Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger

Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 26 au 30 juin 2000
Les 4 et 5 juillet 2000
Date des conclusions : Le 1^{er} août 2000

Membres du Tribunal : Patricia M. Close, membre président
Pierre Gosselin, membre
Zdenek Kvarda, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Recherchistes : Audrey Chapman
Randy Heggart

Directeur de la recherche économique : Dennis Featherstone

Préposés aux statistiques : Lise Lacombe
Joël J. Joyal

Conseillers pour le Tribunal : Gilles B. Legault
Marie-France Dagenais

Agent du greffe : Claudette D. Friesen

Participants :

Riyaz Dattu
Geoff R. Hall
John W. Boscarior
Alejandra C. Flah
Orlando E. Silva
Tzen-Yi Goh
Aimée Downey
pour Camco Inc.

(fabricant national)

C.J. Michael Flavell, c.r.
Martin G. Masse
Christopher J. Kent
Yasir A. Naqvi
Bipasha Choudhury
Eric J. Jiang
pour Whirlpool Corporation

Geoffrey C. Kubrick
William C. Dovey
pour Inglis Limited

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
J. Peter Jarosz
Jesse I. Goldman
Jeffery D. Jenkins
Peter Collins
L.S. (Al) Rosen
Larry Andrade
pour White Consolidated Industries
WCI Canada Inc.

Richard G. Dearden
Wendy Montgomery
pour Maytag Corporation

Dalton J. Albrecht
Neil Campbell
Markus Koehnen
pour Sears Canada Inc.

François-B. Côté, c.r.
Duane E. Schippers
pour Commissaire à la concurrence

(exportateurs/importateurs/acheteur/autre)



Ottawa, le mercredi 16 août 2000

Enquête n° : NQ-2000-001

**CERTAINS RÉFRIGÉRATEURS, LAVE-VAISSELLE ET SÈCHEUSES
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET
FABRIQUÉS PAR, OU AU NOM DE, LA WHITE CONSOLIDATED
INDUSTRIES, INC. ET LA WHIRLPOOL CORPORATION, LEURS SOCIÉTÉS
AFFILIÉES, SUCESSEURS ET AYANTS DROIT RESPECTIFS**

Loi sur les mesures spéciales d'importation — Déterminer si le dumping au Canada des marchandises susmentionnées a causé un dommage sensible ou un retard ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

DÉCISION : Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que :

1. le dumping au Canada de certains réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, exclusion faite de ceux :
 - d'un volume de 18,5 pi³ et plus; ou
 - destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*;
2. le dumping au Canada de certains lave-vaisselle électriques de type ménager a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close), exclusion faite de ceux :
 - munis d'un intérieur en acier inoxydable (cuves); ou
 - destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*;
3. le dumping au Canada de certaines sècheuses au gaz ou électriques a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close), exclusion faite de celles :
 - munies d'un tableau de commande à l'avant, d'un dessus amovible et d'un châssis conçu pour permettre qu'elles soient superposées à des laveuses; ou
 - destinées à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*.

Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut également que les exigences de l'alinéa 42(1)b) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, concernant l'importation massive, et de l'article 46 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation* en ce qui concerne un avis au Commissaire sur d'autres présumées marchandises sous-évaluées en provenance des États-Unis n'ont pas été satisfaites.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 26 au 30 juin 2000 Les 4 et 5 juillet 2000
Date des conclusions :	Le 1 ^{er} août 2000
Date des motifs :	Le 16 août 2000

Membres du Tribunal : Patricia M. Close, membre président
Pierre Gosselin, membre
Zdenek Kvarda, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Recherchiste : Audrey Chapman

Directeur de la recherche économique : Dennis Featherstone

Préposés aux statistiques : Lise Lacombe
Joël J. Joyal

Conseillers pour le Tribunal : Gilles B. Legault
Marie-France Dagenais

Agent du greffe : Claudette D. Friesen

Participants :

Riyaz Dattu
Geoff R. Hall
John W. Boscarior
Alejandra C. Flah
Orlando E. Silva
Tzen-Yi Goh
Aimée Downey
pour Camco Inc.

(fabricant national)

C.J. Michael Flavell, c.r.
Martin G. Masse
Christopher J. Kent
Yasir A. Naqvi
Bipasha Choudhury
Eric J. Jiang
pour Whirlpool Corporation

Geoffrey C. Kubrick
William C. Dovey
pour Inglis Limited

Richard S. Gottlieb
Darrel H. Pearson
J. Peter Jarosz
Jesse I. Goldman
Jeffery D. Jenkins
Peter Collins
L.S. (Al) Rosen
Larry Andrade
pour White Consolidated Industries
WCI Canada Inc.

Richard G. Dearden
Wendy Montgomery
pour Maytag Corporation

Dalton J. Albrecht
Neil Campbell
Markus Koehnen
pour Sears Canada Inc.

François-B. Côté, c.r.
Duane E. Schippers
pour Commissaire à la concurrence

(exportateurs/importateurs/acheteur/autre)

Témoins :

Kevin Smith
Premier vice-président
Ventes et commercialisation
Camco Inc.

Richard H. Rye
Vice-président intérimaire des finances
Camco Inc.

Jim Liddy
Retraité
Maytag Canada

W.D. (Bud) Hamilton
Directeur général de la commercialisation
Maytag Canada

Stephen C. Kennedy
Directeur général
Maytag Canada

Sean Kruuv
Directeur des finances
Maytag Canada

Ted Dosch
Contrôleur, Vice-président des finances
Groupe nord américain des électroménagers
Whirlpool Corporation

Douglas I. Bonawitz
Directeur, Finances
Inglis Limited

Paul J. Bognar
Directeur de la commercialisation
Inglis Limited

Joe Sanguinetti
Directeur
Ventes et commercialisation - Sears
Inglis Limited

Karim Lalani
Directeur général
Inglis Limited

Norm Budway
Gérant des ventes – Sears
Frigidaire Home Products

Sue Stevenson
Directeur général
Frigidaire Home Products

Bart Cramarossa
Directeur général
Frigidaire Home Products

Michel Archambault
Gérant des ventes – Québec
Frigidaire Home Products

Leonard A. Kosar
Directeur général - Commercialisation
General Electric Company

Gary Dietrich
Directeur national des opérations
Électroménagers et Électroniques
Sears Canada Inc.

Rob McKenzie
Directeur des opérations
Commercialisation, Centre de marques
Électroménagers, Électroniques
Sears Canada Inc.

Doug Allen
Directeur des techniques marchandes
Gros appareillage de ménage
The Brick Warehouse Corporation

John Oulahen
Vice-président
Appliance Canada

Alain Desmarais
Acheteur - Électroménagers
Brault et Martineau

Michael C. Gnat
President & Chief Operating Officer
Midnorthern Appliance Inc.

Adresser toutes les communications au :

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



Ottawa, le mercredi 16 août 2000

Enquête n° : NQ-2000-001

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

**CERTAINS RÉFRIGÉRATEURS, LAVE-VAISSELLE ET SÈCHEUSES
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET FABRIQUÉS
PAR, OU AU NOM DE, LA WHITE CONSOLIDATED INDUSTRIES, INC. ET LA
WHIRLPOOL CORPORATION, LEURS SOCIÉTÉS AFFILIÉES, SUCCESEURS ET
AYANTS DROIT RESPECTIFS**

TRIBUNAL : PATRICIA M. CLOSE, membre président
PIERRE GOSSELIN, membre
ZDENEK KVARDA, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹, à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 3 avril 2000 et d'une décision définitive datée du 30 juin 2000, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le Commissaire), concernant le dumping au Canada de certains réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, de certains lave-vaisselle électriques de type ménager et de certaines sècheuses au gaz ou électriques, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et fabriqués par, ou au nom de, la White Consolidated Industries, Inc. (WCI) et la Whirlpool Corporation (Whirlpool), leurs sociétés affiliées, successeurs et ayants droit respectifs.

Le 4 avril 2000, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête². Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires au fabricant, aux importateurs et aux acheteurs canadiens ainsi qu'aux producteurs étrangers de certains réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, de certains lave-vaisselle électriques de type ménager et de certaines sècheuses au gaz ou électriques. Les répondants ont fourni des renseignements sur la production, les finances, les importations et le marché ainsi que d'autres renseignements pour la période de 1997 au premier trimestre de 2000. À partir des réponses aux questionnaires et de renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience relativement à la période susmentionnée.

Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties au cours de l'enquête et leurs réponses aux demandes de renseignements, la transcription de toutes les délibérations et des extraits de la transcription d'un examen judiciaire, effectué par la Section de première instance de la Cour fédérale du

1. L.R.C. 1985, c. S-15 [ci-après LMSI].
2. Gaz. C. 2000.I.1173.

Canada, de la décision provisoire de dumping du Commissaire³. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Les pièces protégées ont été mises uniquement à la disposition des conseillers indépendants qui avaient déposé un acte de déclaration et d'engagement auprès du Tribunal relativement à l'utilisation, à la divulgation, à la reproduction, à la protection et à l'entreposage des renseignements confidentiels versés au dossier de la procédure, et à la façon d'en disposer à la fin de la procédure ou en cas de changement de conseillers.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario) du 26 au 30 juin 2000 et les 4 et 5 juillet 2000. Le seul producteur national, la société Camco Inc. (Camco), de Mississauga (Ontario), ainsi que Whirlpool, Inglis Limited (Inglis), WCI et WCI Canada Inc. (WCI Canada) étaient représentées par des conseillers à l'audience. De plus, Maytag Corporation (Maytag), Maytag Canada, Sears Canada Inc. (Sears) et le Commissaire de la concurrence étaient aussi représentés.

Le Tribunal a aussi entendu un témoin de General Electric Appliances (GEA), qui avait été cité à comparaître par une des parties, et quatre témoins qui ont comparu à la demande du Tribunal. Ces quatre témoins représentaient The Brick Warehouse Corporation, Appliance Canada, Brault et Martineau et Midnorthern Appliance Inc.

Le 11 mai 2000, le Tribunal a fait savoir aux parties qu'il menait une enquête visant trois produits distincts. De même, d'autres questions ont été soulevées avant et pendant l'audience. Le Tribunal a rendu des décisions sur les questions susmentionnées, et ces décisions font partie du dossier. Ces décisions portaient sur des demandes de renseignements adressées aux parties, des avis demandant des renseignements supplémentaires et des requêtes concernant la divulgation restreinte de renseignements confidentiels inclus dans les allégations de dommage de Camco. Le Tribunal est convaincu que les parties se sont conformées à ses directives relativement aux questions susmentionnées.

Au cours de la présente procédure, Camco a présenté une allégation selon laquelle il y aurait eu importation massive des marchandises en question en prévision de l'application de droits provisoires. Camco a demandé au Tribunal de rendre des conclusions d'importation massive contre WCI et Whirlpool. De plus, Inglis a présenté une requête, aux termes de l'article 46 de la LMSI, demandant au Tribunal de conclure qu'il existait une indication raisonnable que d'autres producteurs américains, non désignés par le Commissaire, pratiquaient le dumping de marchandises similaires et causaient un dommage.

Le 26 avril 2000, WCI et WCI Canada ont demandé d'avoir la possibilité de présenter des observations sur la question de l'intérêt public aux termes du paragraphe 45(2) de la LMSI. Dans une lettre du 9 mai 2000, le Tribunal a avisé les conseillers et les parties inscrites au dossier que, si des conclusions de dommages étaient rendues, il accepterait des représentations afin de déterminer s'il devrait procéder à une enquête sur l'intérêt public. Lorsque le Tribunal a rendu ses conclusions le 1^{er} août 2000, il a avisé les parties et les personnes intéressées de la procédure à suivre et des dates limites pour présenter des observations sur la question de l'intérêt public.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

L'enquête du Commissaire a porté sur toutes les importations des marchandises en question durant la période du 1^{er} octobre 1998 au 30 septembre 1999. Le tableau ci-après montre les marges de dumping et le pourcentage de marchandises sous-évaluées.

3. Dossier de la Cour n^o T—664—00.

Tableau 1		
Sommaire des marges de dumping par les exportateurs		
Exportateur	Quantité de marchandises sous-évaluées (%)	Moyenne pondérée de la marge de dumping (%)
Réfrigérateurs		
WCI	63,6	5,5
Whirlpool	99,9	16,3
Lave-vaisselle		
WCI	83,0	13,7
Whirlpool	90,3	13,0
Amana	-	35,8
Sécheuses		
WCI	99,8	13,3
Whirlpool	96,2	15,9

Source : Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping et Énoncé des motifs*, 30 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 80.2.

PRODUIT

Définition et description du produit

Les produits qui font l'objet de l'enquête du Tribunal sont définis comme il suit :

réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, de volume supérieur à 14,5 pi³ (410,59 litres) et inférieur à 22 pi³ (622,97 litres), lave-vaisselle électriques de type ménager encastrables ou mobiles, d'une largeur supérieure à 18 po (45,72 cm), et sécheuses au gaz ou électriques, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et fabriqués par, ou au nom de, WCI et Whirlpool, leurs sociétés affiliées, successeurs et ayants droit respectifs.

Les produits fabriqués par Camco, WCI et Whirlpool sont vendus sous des noms commerciaux et des marques de distribution. Les produits fabriqués par Camco sont vendus sous les noms commerciaux GE, Hotpoint, Moffat, McClary et Concept II, ainsi que sous des marques de distribution, notamment Kenmore et Beaumark.

WCI, par l'intermédiaire de sa filiale en propriété exclusive, WCI Canada, vend les marchandises en question au Canada sous les noms commerciaux Frigidaire, Frigidaire Gallery, White-Westinghouse, Kelvinator, Tappan, Gibson et General, ainsi que sous des marques de distribution, notamment Kenmore.

Whirlpool, par l'intermédiaire de sa filiale canadienne en propriété exclusive, Inglis, vend les marchandises en question au Canada sous les marques de commerce Whirlpool, Inglis, Kitchen Aid, Roper, Admiral et Estate, ainsi que sous des marques de distribution, notamment Kenmore.

Procédé de fabrication

Chacun des trois types d'appareil ménager est fabriqué dans des installations de fabrication et de montage en combiné. Les matières premières comprennent de l'acier laminé à froid en feuilles et en bobines, de l'aluminium, des tuyaux, des matières plastiques, de la peinture et des produits chimiques. Divers composants, comme les condenseurs, les compresseurs, les pompes et les moteurs intégrés aux marchandises finies, sont fabriqués par des fournisseurs externes. Le procédé de fabrication comprend plusieurs sous-procédés. Des techniques de fabrication, comme l'estampage et le formage du métal, le moulage et le formage des matières plastiques à vide, le moulage par injection, l'assemblage de câbles groupés, la peinture, la finition, l'assemblage final et l'inspection, sont utilisées dans la production de certaines marchandises.

Dispositions sur l'efficacité énergétique

Tous les appareils ménagers sont assujettis aux dispositions réglementaires gouvernementales visant la sécurité des produits et la consommation d'énergie. L'entrée en vigueur de modifications des dispositions réglementaires visant la consommation d'énergie des réfrigérateurs est prévue au Canada pour 2002.

Les réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³ de Camco satisfont présentement les normes d'efficacité énergétique en vigueur (février 1995) aux puissances nominales de 635 et 656 kWh par année respectivement. Le ministère des Ressources naturelles (RNCan) rédige présentement de nouvelles normes pour les réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³. Ces nouvelles normes devraient correspondre aux dispositions de 2001 du Department of Energy des États-Unis. Les nouvelles normes entreront en vigueur aux États-Unis le 1^{er} juillet 2001. Un bulletin de RNCan, publié en mars 1999, a proposé que ces nouvelles normes visant les réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³ soient mises en œuvre au Canada un an après leur mise en œuvre aux États-Unis, c'est-à-dire le 1^{er} juillet 2002. Camco a annoncé⁴ avoir l'intention de mettre fin à sa production de réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³ avec compartiment de congélation dans la partie supérieure plutôt que d'investir pour satisfaire les modifications imminentes des normes d'efficacité énergétique. Camco a conclu une entente d'approvisionnement avec Amana pour remplacer les réfrigérateurs dans cette fourchette de volumes à compter de juillet 2002.

BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE

Camco est le seul fabricant canadien de certains réfrigérateurs⁵, de lave-vaisselle et de sécheuses. Elle fabrique aussi des cuisinières au Canada (tout comme le font les importateurs désignés). Camco a son siège social à Mississauga et des installations de production à Hamilton (Ontario) et à Montréal (Québec). Camco emploie environ 1 500 travailleurs au Canada dans le domaine de la production et de la vente de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses.

Camco est une société ouverte, dont les actions sont inscrites aux bourses de Montréal et de Toronto. Générale Électrique du Canada (GE Canada) détient 51 p. 100 des actions de Camco. GSW Inc.

4. Communiqué de Camco daté du 10 novembre 1999, pièce du fabricant D-1, onglet 12, dossier administratif, vol. 13.2.

5. W.C. Wood Co. Canada, le seul autre fabricant canadien de réfrigérateurs électriques, produit des réfrigérateurs à porte simple sans compartiment de congélation dans la partie supérieure et des réfrigérateurs de 11,8 pi³ (334,14 litres) avec compartiment de congélation dans la partie supérieure (marchandises non visées).

détient 20 p. 100 des actions, tandis que les autres 29 p. 100 sont réparties dans le grand public. General Electric Company, de Louisville (Kentucky), détient 100 p. 100 des actions de GE Canada.

Camco fabrique ses réfrigérateurs à ses installations de Hamilton. En plus des réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³ avec compartiment de congélation dans la partie supérieure qu'elle produit à son usine de Hamilton, Camco fabrique des réfrigérateurs de 12 et de 22,1 pi³ (625,80 litres) avec compartiment de congélation dans la partie supérieure et des réfrigérateurs de 18 pi³ avec compartiment de congélation dans la partie inférieure. Camco importe des réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie supérieure de GEA, aux États-Unis, pour compléter sa gamme de produits au Canada. Ces produits comprennent des réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie supérieure des volumes suivants : 18,2 pi³ (515,37 litres), 19 pi³ (538,02 litres), 20,6 pi³ (583,33 litres) et 21,6 pi³ (611,64 litres). Camco importe aussi des modèles de 14,4 pi³ (407,76 litres) du Mexique. Camco prévoit continuer de se procurer certains des plus gros réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie supérieure auprès de GEA et d'Amara, lesquels correspondent à des prix cibles plus élevés et présentent certaines caractéristiques supplémentaires (p. ex. distributeurs de glace et d'eau).

Camco fabrique ses lave-vaisselle encastrables et ses lave-vaisselle mobiles à ses installations de Montréal. Elle importe une faible quantité de lave-vaisselle de GEA et en exporte, à la fois du type encastrable et du type mobile, à GEA aux États-Unis. Ses exportations, aux États-Unis, de lave-vaisselle de type encastrable se font sur demande. Il n'existe pas de contrat ni de quantité minimal. L'usine de Camco sert en cas d'augmentation subite des besoins de GEA en lave-vaisselle de type encastrable⁶.

Camco fabrique des sécheuses au gaz et électriques à ses installations de Montréal. En mars 1999, une nouvelle entente d'approvisionnement a été conclue visant la fourniture à GEA de certains modèles de sécheuses jusqu'au 31 décembre 2003. En vertu de cette entente, GEA achètera une quantité minimale garantie de 2,7 millions de sécheuses, ce qui représente des ventes de 600 millions de dollars durant la période visée par l'entente.

IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

Il existe plusieurs producteurs-exportateurs de réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses aux États-Unis. L'Agence des douanes et du revenu du Canada (ADRC) a enquêté sur les importations de marchandises en question fabriquées par WCI et Whirlpool.

Whirlpool

Whirlpool est une société ouverte dont le siège social est à Benton Harbor (Michigan). Présentement, elle possède des installations de fabrication dans 13 pays et commercialise ses produits sous 11 grands noms commerciaux dans plus de 170 pays. Elle fabrique et vend des réfrigérateurs, des lave-vaisselle, des sécheuses, des laveuses, des congélateurs, des cuisinières, des compacteurs, des climatiseurs individuels et des fours à micro-ondes, ainsi que des petits appareils ménagers comme des batteurs sur socle, des batteurs à main et des mélangeurs.

Whirlpool a commencé à fabriquer des réfrigérateurs en 1955. Les réfrigérateurs visés dans la présente enquête sont fabriqués à Evansville (Indiana). La production des lave-vaisselle a débuté en 1949.

6. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 5 juillet 2000 à la p. 18.

Ces lave-vaisselle sont fabriqués à Findlay (Ohio). La compagnie a commencé à fabriquer des sècheuses en 1999. Ces sècheuses sont fabriquées à Marion (Ohio).

Inglis

Inglis, de Mississauga, est une filiale en propriété exclusive de Whirlpool et la société importatrice et distributrice au Canada des produits fabriqués par Whirlpool. En 1969, Whirlpool a acheté 17 p. 100 des actions d'Inglis, une entreprise canadienne constituée en société en 1959 par M. John Inglis, de Guelph (Ontario). Whirlpool a acquis les autres 83 p. 100 dans le cadre de plusieurs achats de 1984 à 1990.

Inglis importe de Whirlpool, à des fins de revente, des réfrigérateurs, des lave-vaisselle, des sècheuses, des laveuses, des surfaces de cuisson, des fours encastrés, des congélateurs, des fours à micro-ondes, des compacteurs, des climatiseurs et des électroménagers mobiles. Elle fabrique des cuisinières à ses installations de Montmagny (Québec). Elle a commencé à importer des réfrigérateurs de Whirlpool en 1985, des lave-vaisselle, en 1990 et des sècheuses, en 1995.

Dans le passé, Inglis fabriquait les réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses en question au Canada. Elle a progressivement mis fin à sa production au Canada de réfrigérateurs de 16 à 18 pi³ en 1991. Inglis n'a jamais fabriqué de réfrigérateurs de 20 et de 22 pi³ au Canada. Sa production de lave-vaisselle est passée à Findlay, en 1990. En 1995, sa production de sècheuses a été transférée de Cambridge (Ontario) à une usine de Marion. Whirlpool a intégré la fabrication et la conception de ses produits dans des installations plus vastes aux États-Unis. Selon Inglis, ce déplacement a augmenté son efficacité et a eu un effet de levier par rapport aux investissements déjà apportés aux usines susmentionnées aux États-Unis, ce qui lui a permis d'introduire, en même temps que d'autres améliorations et innovations, des laveuses à cuve d'acier, des sècheuses munies de commandes électroniques perfectionnées et des réfrigérateurs d'une meilleure efficacité énergétique.

WCI

WCI, une société américaine, est une filiale en propriété exclusive de White Consolidated Holdings, Inc. Cette dernière est une filiale en propriété exclusive de AB Electrolux, une société ouverte de la Suède.

WCI fabrique, vend et distribue de gros appareils ménagers, des appareils de confort du personnel, des composantes d'électroménagers, des appareils électriques de plein air et de l'équipements de laverie commerciale. Elle commercialise ses produits auprès des grossistes, des fabricants, des constructeurs d'habitations, des négociants et des clients de marques de distribution dans le monde entier. WCI a huit grandes divisions opérationnelles, nommément Husquavarna, Forest & Garden, Tecfor, Dometic, The Eureka Company, Beam, the ELX Group et Frigidaire Home Products.

Les marchandises en question sont vendues par l'intermédiaire de la division Frigidaire Home Products de WCI. Tous les produits vendus par WCI Canada, sauf certains produits destinés à la cuisson (p. ex. cuisinières, fours encastrés et surfaces de cuisson), sont fabriqués aux États-Unis. Les appareils de cuisson qui ne sont pas fabriqués aux États-Unis sont fabriqués par WCI Canada à son usine de L'Assomption (Québec). Les réfrigérateurs visés dans la présente enquête sont fabriqués dans les installations de Greenville (Michigan) et d'Anderson (Caroline du Sud). Les lave-vaisselle sont fabriqués dans une usine de Kingston (Caroline du Nord). Les sècheuses visées dans la présente enquête sont produites dans une usine de Webster City (Iowa). WCI a commencé à exporter des réfrigérateurs en 1993, des lave-vaisselle, en 1990 et des sècheuses, en 1991.

WCI Canada

WCI Canada, de Mississauga, est une filiale en propriété exclusive de WCI. WCI Canada importe et distribue au Canada des produits fabriqués par WCI.

Avant 1990, les réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses en question étaient produits au Canada. L'entreprise a mis en œuvre une stratégie de fabrication nord-américaine et a intégré la fabrication de certains de ses produits, ce qui a entraîné le transfert de la production, aux États-Unis, des lave-vaisselle, en 1990, des sécheuses, en 1991, et des réfrigérateurs, en 1993.

Autres fournisseurs des États-Unis

Les autres fournisseurs américains de réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses sur le marché canadien comprennent Amana, Maytag, Bosch Appliances North America et GEA.

Autres fournisseurs

Les produits d'Asko (Suède), Bosch (Allemagne) et Miele (Allemagne), parmi plusieurs autres, sont aussi vendus sur le marché canadien.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Distribution

Les circuits de distribution des marchandises en question comprennent deux grands segments du marché, soit le segment des détaillants et celui des constructeurs-promoteurs immobiliers. Selon les évaluations⁷, le segment des détaillants représente environ 80 p. 100 du marché total des réfrigérateurs, environ 85 p. 100 du marché total des lave-vaisselle et environ 90 p. 100 du marché total des sécheuses. Le segment des constructeurs-promoteurs immobiliers comprend les constructeurs-distributeurs autorisés et les comptes-clients pour les ventes directes aux constructeurs.

Segment des détaillants

Le segment des détaillants comprend les détaillants à l'échelle nationale, les détaillants indépendants ou régionaux et les grands magasins à succursales qui vendent des réfrigérateurs, des lave-vaisselle et des sécheuses sous des noms commerciaux et des marques de distribution, ainsi que d'autres appareils et divers articles ménagers vendus directement aux utilisateurs finals.

Les grands détaillants nationaux comprennent Sears, The Brick, Leon's, Future Shop, Costco et Enbridge Consumers Gas, et les grands détaillants indépendants ou régionaux comprennent des sociétés comme BMT Group (qui inclut Brault et Martineau et Tanguay), Corbeil, Bad Boy et Lounsbury's. Les petits détaillants indépendants appartiennent souvent à des groupes d'acheteurs comme VIP et Cantrex. Le segment des marques de distribution du marché comprend les produits qui sont fabriqués pour des grands magasins à succursales et qui sont vendus sous les noms commerciaux des détaillants, par exemple Kenmore (Sears) et Beaumark (La Baie). Sears est de loin le plus grand détaillant d'appareils ménagers au Canada, y compris les marchandises qui font l'objet de cette enquête.

7. Pièce du Tribunal NQ-2000-001-7.1, dossier administratif, vol. 3 aux p. 85-125.

Comptes-clients des constructeurs-distributeurs autorisés et des ventes directes aux constructeurs

Le segment des constructeurs-promoteurs immobiliers comprend les constructeurs de maisons individuelles et d'immeubles d'habitation, les entreprises qui produisent des maisons préfabriquées, les gestionnaires immobiliers et plusieurs petits constructeurs d'habitations. Camco, Inglis et WCI Canada vendent directement à ces clients, ainsi que par l'intermédiaire des constructeurs-distributeurs autorisés, comme Coast Wholesale Appliances Ltd., de Vancouver (Colombie-Britannique), Midnorthern Appliance Inc., de Toronto (Ontario), et Appliance Canada, de Concord (Ontario).

Commercialisation

L'industrie a recours à diverses méthodes de promotion du marché de certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sècheuses. La promotion commerciale se fait par l'intermédiaire de publicité des marques à l'échelle nationale (télévision et imprimé), la publicité coopérative, le matériel de publicité sur le lieu de vente (c.-à-d. étiquettes porte-prix, trousse de logotypes, affiches en salle de montre, bannières, etc.), les étalages en magasin, la publicité croisée avec les produits d'autres secteurs industriels, le parrainage d'activité, la formation sur le terrain et les services aux magasins, la promotion consommateur et la promotion distributeur.

Certains montants liés aux escomptes, aux remises, à la promotion et aux incitatifs représentent un coût direct pour le fournisseur. Beaucoup d'éléments de promotion et d'incitatifs ne sont offerts qu'au segment des détaillants. De façon générale, les constructeurs-distributeurs autorisés et les autres constructeurs se font offrir des remises liées aux modalités de paiement et des escomptes sur la quantité.

POSITION DES PARTIES

Branche de production nationale

Camco a dit avoir subi un dommage sensible relatif à sa production et ses ventes de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses, sous la forme d'érosion des prix, de perte de ventes et de part du marché, d'érosion de marge et de perte de rentabilité.

Camco a affirmé qu'elle aurait dû bénéficier de la croissance du marché qui a résulté de la forte demande qui prévaut sur le marché canadien de certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sècheuses depuis plusieurs années. Camco a dit avoir perdu des volumes de vente notables entre 1997 et le premier trimestre de 2000 et a ajouté que sa part du marché a chuté, pendant qu'Inglis, par l'intermédiaire des importations sous-évaluées de Whirlpool, a maintenu une participation proportionnelle à la croissance du marché et que WCI a rapidement augmenté sa part du marché. Camco a soutenu que les pertes de part de marché qu'elle a subies et l'incidence sur la rentabilité de certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sècheuses sont entièrement attribuables à l'existence des marchandises sous-évaluées en question de WCI et de Whirlpool.

Camco a soutenu que les exportations sont un repère intéressant pour mesurer son rendement sur le marché canadien. Elle a ajouté qu'il est difficile de concilier le fait que, sur le marché florissant américain, elle a réussi dans ses ventes de certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sècheuses alors que, sur un marché robuste au Canada, elle a subi des pertes de volume de ventes et de part du marché. Camco a affirmé que ses succès sur le marché à l'exportation découlent d'initiatives nationales, comme le lancement au Canada de ses réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie inférieure auxquelles les

importations ne livrent pas concurrence, l'investissement dans la production de sècheuses qui avait initialement été prévue pour le marché national et la production de lave-vaisselle qui était, et demeure, destinés au marché canadien.

Camco a soutenu qu'il n'y a pas d'élément de preuve à l'appui de l'argument selon lequel d'autres facteurs ont été les causes du dommage sensible subi par la branche de production nationale, par exemple son défaut de mettre en œuvre des stratégies de commercialisation sur le marché national, le fait qu'elle a ciblé les détaillants indépendants plutôt que les grands détaillants, la relation qu'entretiennent Camco et La Baie, les ventes de Camco faites directement aux constructeurs et les plaintes contre la qualité des produits de Camco et l'innovation dans ses produits.

Camco a soutenu que la seule explication des pertes abruptes et marquées de sa part de marché au cours d'une période de forte demande d'électroménagers au Canada réside dans le dumping des marchandises en question sur le marché canadien par WCI et Whirlpool. Camco a soutenu que son refus de réduire ses prix et de les aligner sur ceux des marchandises sous-évaluées en question concurrentes sur le marché canadien, au point où ses ventes étaient non rentables, a été la principale cause de sa perte d'une part énorme du marché. Camco a déclaré que les stratégies de WCI et de Whirlpool sur la façon d'aborder le marché était contraire à la sienne, puisque les deux sociétés susmentionnées réduisaient constamment leurs prix pour augmenter leur part du marché. L'effet de leurs façons d'aborder le marché a été que tant Inglis que WCI Canada ont soit maintenu soit augmenté leur part de marché aux dépens de Camco. Camco a soutenu que l'établissement des prix est très important dans l'industrie et que la sous-cotation par WCI Canada et Inglis sur ce marché sensible aux prix a causé une érosion des prix et une compression des prix. Même si la demande canadienne d'électroménagers s'est accrue durant la période visée par l'enquête du Tribunal, Camco a soutenu que, parce que les marchandises en question ont été importées et vendues à des prix constamment et sensiblement inférieurs aux siens, elle n'a pas pu augmenter sa part au cours de cette période de croissance et s'est même fait enlever une part de marché par les marchandises en question depuis 1997.

Quant aux échecs des tentatives d'augmentation des prix d'Inglis et de WCI Canada, Camco a soutenu qu'il y a une corrélation directe entre de telles tentatives et la dévaluation notable du dollar canadien par rapport au dollar américain. Camco a soutenu qu'aucune augmentation de prix n'a véritablement été mise en place, puisque les augmentations de prix annoncées ont été suivies de remises plus importantes qui les ont absorbées.

Abordant ensuite la question de menace de dommage, Camco a soutenu qu'il est fortement vraisemblable que les deux fournisseurs continueront de réduire leurs prix pour augmenter ou pour conserver leur part du marché canadien. Camco a fait mention de l'importante pénétration sur le marché de WCI Canada depuis plusieurs années et a soutenu que cette pénétration supplémentaire a été réalisée sur la base des prix. Camco a soutenu que, bien que d'autres parties aient tenté d'augmenter leurs prix pour refléter la dévaluation du dollar canadien en 1998, WCI Canada a refusé de le faire et a continué d'établir des prix d'une manière agressive sur le marché canadien. Camco a aussi évoqué le comportement de Whirlpool durant la période qui a mené à la décision provisoire de l'ADRC et au choix délibéré que cette dernière a fait d'exporter de grandes quantités de marchandises en question au Canada au premier trimestre de 2000 pour protéger sa part de marché. Camco a soutenu que, à la lumière de telles tendances dans le comportement de Whirlpool et WCI sur le marché canadien, les éléments de preuve démontrent clairement une propension et une volonté chez ces dernières dans le sens du dumping pour réaliser des niveaux plus élevés de volumes et de part de marché au Canada. Camco a aussi soutenu que, malgré le ralentissement de la demande

d'électroménagers sur le marché américain, tant Whirlpool que WCI continuent d'exploiter leurs usines à des taux élevés d'utilisation de la capacité, pour maximiser la production et répartir leurs frais fixes. Camco a soutenu qu'il pourrait s'ensuivre une concurrence plus agressive au niveau des prix sur le marché canadien et que cela constitue une menace très importante de dommage à la production nationale de réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses.

En conclusion, Camco a soutenu que les prix continueront de baisser si l'importation au Canada des marchandises sous-évaluées en question continue d'être permise au Canada, ce qui entraînera des pertes encore plus marquées pour la branche de production nationale, et elle a demandé des conclusions de dommage ou de menace de dommage.

Quant aux exclusions demandées, Camco a dit s'opposer à l'octroi de toute exclusion relative aux trois produits, puisque les marchandises pour lesquelles des demandes d'exclusion ont été faites font concurrence avec les marchandises de production nationale et sont substituables à ces dernières. Camco a en outre soutenu que, même s'il devait être conclu que les marchandises en question ne font pas concurrence aux marchandises de production nationale, aucune exclusion ne doit être accordée du fait que, étant donné le comportement passé de Whirlpool et WCI, de telles exclusions seraient simplement utilisées comme un permis de pratiquer le dumping et causeraient un dommage à la production canadienne. Plus particulièrement, quant à l'exclusion visant les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, Camco a soutenu que la fonction d'un lave-vaisselle à cuve en matière plastique est la même, que le rendement nettoyant n'est pas amélioré et que les deux lave-vaisselle sont des produits très proches l'un de l'autre, en termes de leurs caractéristiques physiques, et qu'ils se livrent concurrence. Quant aux exclusions visant les sècheuses assorties aux laveuses à chargement frontal et les réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie supérieure d'un volume supérieur à 18 pi³, Camco a soutenu qu'il s'agit de marchandises qui font concurrence sur la base des prix aux marchandises en question et qui sont facilement substituables aux marchandises de production nationale.

Quant à la question de l'importation massive et de l'application possible de droits antidumpings avec effet rétroactif, Camco a soutenu que les éléments de preuve démontrent clairement que le volume des importations de marchandises sous-évaluées a été massif en février 2000. Elle a dit avoir subi un dommage attribuable à un niveau aussi considérable d'importation. Camco a invoqué sa part de marché relativement à chacune des marchandises, qui a atteint son point le plus bas au premier trimestre de 2000, ses pertes de marge sur coûts variables pour chacune des marchandises au premier trimestre de 2000 par rapport à ses pertes de marge sur coûts variables en 1998, ses pertes prononcées de revenu lié à un nombre de grands comptes-clients et ses pertes persistantes attribuables à une grande quantité de stocks excédentaires.

Exportateurs/importateurs

Maytag et Maytag Canada

Maytag a d'abord soutenu que le Tribunal ne devrait pas aviser le Commissaire, aux termes de l'article 46 de la LMSI, d'ouvrir une enquête puisque les marchandises en question qu'elle a produit ne sont pas vendues à des prix sous-évalués au Canada et n'ont pas causé ou ne menacent pas de causer un dommage à Camco.

Maytag Canada a soutenu que le marché canadien a subi une perturbation grave à la suite des prix sous-évalués de Whirlpool et WCI et que, par conséquent, elle appuie la demande de Camco visant à ce que

le Tribunal rend des conclusions de dommage pour mettre fin aux ventes dommageables des marchandises en question au Canada par Whirlpool et WCI.

Maytag Canada a soutenu que sa stratégie cible les marques de commerce à prix majoré qui offrent un rendement concurrentiel supérieur et qu'elle n'a pas tenté d'augmenter sa part de marché en offrant des prix moindres que ceux de ses concurrentes. Au contraire, Maytag Canada a soutenu que, durant la période visée par l'enquête, sa part de marché a diminué à cause de la sous-cotation pratiquée par Whirlpool et WCI. Maytag a souligné que, bien que sa marque soit la marque préférée des consommateurs canadiens des marchandises en question, sa part de marché ne reflète pas un tel état des choses parce que ses prix sur le marché dépassent, de façon persistante, ceux de ses concurrentes. Maytag Canada a dit avoir renoncé à sa tentative d'augmentation de ses prix en mai 1999 à cause des offres à prix réduit faites par WCI Canada et Inglis à différents comptes-clients et a souligné que, étant donné l'abandon de la tentative susmentionnée, sa part de marché n'a pas augmenté, mais est revenue à son niveau antérieur.

Finalement, Maytag et Maytag Canada ont déclaré n'avoir aucun lien corporatif ni commercial avec Camco, qui est l'une de leurs concurrentes sur le marché canadien pour ce qui a trait à certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sécheuses. Maytag a ajouté qu'elle n'a pas été désignée dans la plainte de Camco parce que ses pratiques de commercialisation et d'établissement des prix n'ont pas causé de dommage à la branche de production nationale.

Whirlpool et Inglis

Whirlpool et Inglis ont d'abord rejeté les allégations de dommage causé par les importations américaines relativement à la perte de ventes, la perte de part de marché, l'érosion des prix et la diminution des marges brutes. Elles ont soutenu que, si le rendement financier global national de certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sécheuses a subi un dommage, il s'agit d'un dommage qui a été auto-infligé et qui doit être attribué à des facteurs autres que le dumping. Whirlpool et Inglis ont souligné le rendement financier et les pertes de part de marché de Camco qui se rapportent à des marchandises non visées et a soutenu que Camco fait aussi mal, ou pire, dans les secteurs du marché où il n'y a pas de dumping de Whirlpool.

Pour ce qui a trait aux facteurs autres que le dumping, Whirlpool et Inglis ont souligné les lacunes de Camco en termes d'investissement et d'innovation de produit depuis quelques années et ont fait valoir que, dans la présente période caractérisée par une baisse des prix, il est essentiel d'apporter des investissements majeurs pour réduire les coûts et être davantage compétitif sur le marché. Elles ont soutenu que, contrairement à Camco, la plupart des fabricants ont harmonisé leur production pour réduire leurs coûts plus facilement et que leur propre réussite sur le marché découle de leurs investissements visant la réduction des coûts et de la supériorité aux plans de la qualité et des caractéristiques techniques de leurs produits, et non de leurs prix censément sous-évalués. Whirlpool et Inglis ont aussi souligné l'accent que porte Camco sur l'exportation, principalement de sécheuses, et ajouté que cet accent a été placé aux dépens de la production canadienne destinée à la consommation au Canada. Elles ont soutenu que la question de la production à l'exportation devrait être incluse dans l'évaluation du dommage et qu'il faut évaluer la production de l'ensemble de la société, lorsqu'elle est axée vers les exportations. Finalement, Whirlpool et Inglis ont soutenu que, sur le marché des électroménagers, les facteurs étrangers au prix ont une importance essentielle et elles ont souligné l'importance de facteurs étrangers au prix tels que la réputation de la marque, l'intégrité, la qualité et l'aspect innovateur du produit ainsi que les relations avec les partenaires commerciaux. Elles ont soutenu que Camco a contribué à son propre dommage en prenant certaines décisions relatives au recours à

la publicité coopérative, qui est fortement axée sur le prix, en refusant d'accorder l'exclusivité sur les caractéristiques du produit, comme le lui demandaient ses partenaires commerciaux, et en choisissant de cibler les détaillants indépendants.

Whirlpool et Inglis ont aussi soutenu que la perte de rentabilité de la production nationale de Camco est attribuable aux méthodes de répartition des coûts choisies par Camco et non aux importations sous-évaluées. Elles ont soutenu que ces méthodes ont eu pour effet de constamment placer le fardeau des frais généraux sur la production nationale destinée à la consommation nationale dont la marge sur coûts variables et la rentabilité étaient plus faibles que celles de la production nationale destinée à l'exportation. Elles ont soutenu que, avec une répartition plus juste des frais généraux de fabrication, la situation financière de Camco n'affiche pas de dommage ni sur le marché national ni sur le marché à l'exportation de certains réfrigérateurs, certains lave-vaisselle et certaines sècheuses.

Si le Tribunal devait conclure que la branche de production nationale a subi un dommage sensible, Whirlpool et Inglis ont soutenu que Whirlpool n'a pas causé de dommage. Elles ont soutenu avoir été des dirigeants au niveau des prix sur le marché et avoir, de temps à autre, y compris en 1999, et de nouveau en 2000, introduit des augmentations de prix. Elles ont en outre soutenu ne pas avoir acquis de part de marché aux dépens de Camco et que les parts de marché de la marque Inglis en 1997, 1998 et 1999 ont diminué.

Au sujet des allégations de dommage, Whirlpool et Inglis ont soutenu que le Tribunal doit soit ne tenir aucun compte de cet élément de preuve soit ne lui accorder aucun poids, à la lumière de diverses raisons convaincantes ou parce que les éléments de preuve produits par Inglis ou autrement versés au dossier du Tribunal justifient leur réfutation.

Abordant ensuite la question de menace de dommage, Whirlpool et Inglis ont déclaré que Whirlpool ne dispose pas de capacité excédentaire, puisqu'elle est exploitée à pleine capacité, et que les niveaux des stocks reviennent à la normale après l'augmentation survenue en janvier et février 2000, qui a été un apport unique de produits pour répondre à des engagements existants.

Au sujet de l'importation massive, Whirlpool et Inglis ont soutenu que le grand nombre de produits importés au premier trimestre de 2000 a été attribuable à une croissance sensible sur le marché et au besoin d'exécuter des commandes provenant d'acheteurs qui s'étaient engagés, ainsi qu'aux importations habituelles destinées à répondre aux besoins des grands clients. Combinés, les facteurs susmentionnés justifient, de façon valable, selon Whirlpool et Inglis, les importations effectuées durant cette brève période.

Quant à la question de savoir si le Tribunal devrait aviser le Commissaire, aux termes de l'article 46 de la LMSI, de la présence de Maytag Canada et d'autres importateurs non désignés sur le marché canadien relativement au dumping des marchandises en question dont les utilisations et les caractéristiques sont proches des marchandises de production nationale, Whirlpool et Inglis ont dit faire concurrence sur le marché canadien et ont demandé au Tribunal de renvoyer la question à l'ADRC. Elles ont soutenu, particulièrement pour ce qui concerne Maytag Canada, que cette dernière fait son entrée sur divers grands points de vente au détail et, étant donné la capacité excédentaire de Maytag sur le marché américain, qu'elle a la capacité d'être un joueur très important sur le marché canadien. Elles ont affirmé que la part de marché de Maytag Canada a augmenté énormément au premier trimestre de 2000 étant donné l'établissement de prix davantage concurrentiels et même de prix sous-évalués, et ont soutenu que Maytag aurait dû être désignée dans la présente procédure.

Quant aux exclusions, Whirlpool et Inglis ont demandé des exclusions visant les produits sous le nom commercial Kitchen Aid, les sècheuses vendues aux constructeurs d'habitations, les sècheuses vendues aux détaillants sous marque de distribution, les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, les réfrigérateurs d'un volume supérieur à 18 pi³ avec compartiment de congélation dans la partie supérieure et les importations, par Inglis, de produits destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity* et aux employés d'Inglis.

WCI et WCI Canada

WCI et WCI Canada ont soutenu que les données financières de Camco n'établissent pas la preuve d'un dommage, sous forme d'érosion des prix, de réduction des marges et de diminution persistante de part de marché causées ou menaçant d'être causées par le dumping. Au contraire, WCI et WCI Canada ont soutenu que les données vont fermement dans le sens de la confirmation de l'existence d'une gestion moins que compétente et d'une prise de décisions inefficace, menant à un dommage auto-infligé.

WCI et WCI Canada ont soutenu que le présumé dommage subi par Camco est attribuable à des facteurs autres que le dumping, comme des coûts de production inefficients par rapport à ses concurrentes, qui ont entraîné le rétrécissement des marges, des retards dans l'adoption de l'exclusivité des produits à l'exportation, ce qui a entraîné des pertes et des pénuries de liquidités qui auraient pu servir à moderniser les installations, et une philosophie de gestion qui a appuyé beaucoup de décisions sur l'analyse des marges sur coûts variables, malgré les faiblesses d'une telle analyse aux plans conceptuel et pratique, pouvant mener à un dommage financier auto-infligé. WCI et WCI Canada ont aussi soutenu que Camco aurait dû recourir à une méthode d'établissement complet des coûts, en plus des coûts sur marges variables, pour prendre des décisions de gestion concernant l'établissement des prix, la commercialisation et la production qui, bien exécutées, auraient donné à Camco un rendement beaucoup plus solide, libre de tout dommage. WCI et WCI Canada ont en outre soutenu que le système d'établissement des coûts périmé appliqué par Camco ne tenait pas compte des effets des coûts indirects fixes sur la rentabilité des produits ou sur le rendement du capital investi. Cette méthode ne permettait pas de distinguer correctement les coûts variables et les coûts fixes. Il s'est ensuivi un calcul artificiel des marges sur coûts variables des produits, ce calcul ayant ensuite été incorrectement appliqué aux décisions sur l'établissement des prix, ce qui a entraîné une perte de part de marché lorsqu'il a été décidé de ne pas poursuivre une initiative commerciale. WCI et WCI Canada ont donc soutenu que les résultats financiers de Camco, tels qu'ils ont été déclarés au Tribunal, ne doivent pas servir d'indicateur de dommage sensible.

WCI et WCI Canada ont soutenu que Camco subit une baisse de rentabilité et des pertes de plus en plus importantes dans beaucoup de ses gammes de produits, particulièrement les électroménagers non visés, comme les cuisinières et les laveuses. WCI et WCI Canada ont soutenu que, étant donné l'importance qu'elle accorde aux techniques de marge sur coûts variables, Camco manque de cohérence dans l'établissement de ses prix, a choisi de ne pas livrer concurrence à cause des méthodes qu'elle appliquait à sa prise de décisions et, de ce fait, a subi un dommage dont elle est elle-même responsable.

WCI et WCI Canada ont en outre soutenu que le dommage subi par Camco peut aussi être attribué à divers facteurs autres que le dumping, comme la résistance du consommateur au niveau des prix, la qualité médiocre des marchandises et le défaut de répondre aux besoins du marché pour ce qui a trait à l'innovation. WCI et WCI Canada ont aussi soutenu que la rationalisation et l'efficacité au niveau des coûts qui en découle sont un important facteur de concurrence sur le marché et que le défaut de Camco de rationaliser sa

production et de réduire ses coûts a nui à sa capacité de livrer concurrence et a eu un effet dommageable sur sa rentabilité globale.

Toujours au sujet de la question de dommage, WCI et WCI Canada ont soutenu que, dans la mesure où les détaillants et les constructeurs achètent une gamme de produits, il devient difficile, sinon impossible, d'établir un lien entre la perte d'une vente ou l'érosion des prix et les marchandises sous-évaluées par opposition à des marchandises qui ne sont pas sous-évaluées, et les marchandises en question par opposition à des marchandises non visées. La preuve en est que Camco a subi des pertes de part du marché des électroménagers non visés.

WCI et WCI Canada ont soutenu qu'il n'existe pas de lien de causalité entre le dumping constaté relativement aux marchandises en question et le présumé dommage subi par Camco. WCI et WCI Canada ont déclaré que, s'il y a dommage réel ou potentiel, il est soit auto-infligé soit attribuable à l'incapacité de Camco de répondre aux besoins du marché. Quant à la question des prix, WCI et WCI Canada ont soutenu que, bien que le prix intervienne dans la décision globale d'achat, il n'en n'est pas le facteur déterminant. WCI et WCI Canada ont soutenu que le consommateur est disposé à payer pour obtenir la qualité et la fiabilité. WCI et WCI Canada ont soutenu que les consommateurs ou les détaillants fixent des prix cibles et sont responsables de l'agressivité au niveau des prix sur le marché.

WCI et WCI Canada ont aussi souligné le rendement à l'exportation de Camco, qui, à leur avis, doit être un facteur à prendre en compte pour déterminer si un dommage sensible est causé au producteur national, et ont soutenu que le rendement global de Camco n'a pas subi de dommage attribuable à la présence des importations sur le marché canadien.

Quant à la question de l'importation massive, WCI et WCI Canada ont soutenu ne rien avoir fait de plus que fournir suffisamment de marchandises visées pour répondre à leurs engagements en cours et, donc, qu'il n'existe pas d'élément de preuve de dommage causé à Camco par WCI et WCI Canada.

Abordant ensuite les demandes d'exclusion, WCI et WCI Canada ont soutenu qu'une exclusion visant les réfrigérateurs d'un volume supérieur à 17,7 pi³ devrait être accordé, puisque Camco ne produit pas d'articles de ce genre au Canada et étant donné la présence considérable de grands réfrigérateurs non sous-évalués provenant d'autres exportateurs. WCI et WCI Canada ont aussi demandé des exclusions visant les sècheuses assorties aux laveuses à chargement frontal, puisque de tels produits sont uniques sur le marché.

Autres parties

Sears

Sears a d'abord soutenu qu'elle ne conteste pas l'existence d'un dommage, mais le fait que, s'il y a dommage, ce dernier est attribuable au dumping. Sears a soutenu que le dommage doit être attribué à des facteurs autres que le dumping. Plus particulièrement, Sears a soutenu que, bien que le dommage n'ait pas été causé par l'achat, par Sears, des marchandises en question auprès des importateurs, il doit être attribué à la nature de la relation entre elle et Camco et aux raisons pour lesquelles elle n'achète pas de marchandises de production nationale de Camco.

Quant aux autres facteurs qui ont causé le dommage, Sears a fait mention des facteurs liés à la qualité, au rendement, à l'innovation, à l'exclusivité du style des caractéristiques, à la technologie et à la fiabilité et a souligné que, bien que le prix soit un facteur, il n'est pas le facteur le plus important. En fait,

Sears a déclaré que le prix a toujours été comparable pour ce qui se rapporte aux offres concurrentielles de Camco et de Whirlpool. Selon Sears, des questions de qualité ou fiabilité se sont posées, y compris la fréquence des incidents et des articles retournés relatifs aux réfrigérateurs et lave-vaisselle que produit Camco. Sears a souligné que divers facteurs ont causé un dommage à Camco, par exemple le manque d'innovation et de caractéristiques rehaussant le rendement des réfrigérateurs et des lave-vaisselle de Camco, l'omission de cette dernière de suivre les tendances et le style, la réticence considérable à vendre les produits fabriqués par Camco manifestée par l'effectif de vente à commission de Sears, le manque de participation de Camco, avec Sears, à l'élaboration de son activité commerciale et le peu d'empressement de Camco à porter attention aux besoins changeants de Sears et à certains problèmes de relations avec la clientèle. Sears a souligné, à cet égard, la relation étroite qui unit Camco et La Baie, un grand magasin à succursales concurrent, et le rôle de Camco en tant que fournisseur exclusif de la marque de distribution de La Baie. Sears a finalement soutenu qu'un point majeur se rapporte au manque de crédibilité de Camco quant à la capacité de cette dernière d'approvisionner une partie majeure de la gamme de produits Kenmore à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Sears a soutenu que, étant donné tous les facteurs susmentionnés, Camco a connu une baisse des ventes par rapport à Sears et à d'autres grands fournisseurs, une baisse qui, par voie de cause à effet, s'est traduite par une baisse globale de sa part de marché. Sears a soutenu que la réduction des prix est attribuable à des détaillants plus exigeants qui ont incité les fabricants à réduire les prix et à augmenter le soutien à la commercialisation pour accroître le volume et offrir aux consommateurs une meilleure valeur et que ladite réduction des prix n'a pas été causée par le dumping des marchandises en question. Sears a en outre soutenu que tout dommage subi par Camco doit aussi être attribué au défaut de Camco de réagir en temps opportun à la rationalisation nord-américaine de la production et à la production en exclusivité comme les autres producteurs l'ont fait au début des années 90.

Au sujet des réfrigérateurs, Sears a soutenu que Camco n'a pas investi dans certains réfrigérateurs à compartiment de congélation dans la partie supérieure, puisque la production en cessera bientôt, et que les réfrigérateurs de Camco présentent un grave problème de qualité. Quant aux lave-vaisselle, Sears a fait mention du rendement assez bon de Camco et de son incapacité à fournir des lave-vaisselle en acier inoxydable, un article qui devient un élément très important de la gamme de produits. Finalement, quant aux sécheuses, Sears a soutenu que, bien que Camco produise une bonne sécheuse, elle ne produit pas de laveuse assortie de même qualité.

Au sujet des exclusions, Sears a demandé des exclusions visant les réfrigérateurs d'un volume supérieur à 17,7 pi³ et tous les produits vendus sous la marque de distribution Kenmore qui sont fabriqués selon ses propres prescriptions et caractéristiques de conception qui ne sont pas fabriqués par le producteur canadien de marchandises sous marque de distribution, sauf dans le cas des réfrigérateurs d'un volume inférieur à 18 pi³. Sears a aussi demandé des exclusions visant les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, les sécheuses à chargement frontal assorties aux laveuses à chargement frontal, les sécheuses assorties aux laveuses-sécheuses combinées empilables et les nouveaux modèles exclusifs de sécheuses à tableau de commande électronique qui ne sont pas disponibles sauf sous le nom commercial Kenmore. Sears a soutenu que Camco ne fabrique pas les produits susmentionnés au Canada et que, de ce fait, lesdits produits devraient être exclus si des conclusions de dommage devaient être rendues.

Commissaire de la concurrence

Le Commissaire de la concurrence a fait écho aux opinions exprimées par WCI Canada, Inglis et Sears selon lesquelles, si Camco a subi un dommage, ledit dommage a été attribuable à des facteurs étrangers au prix. Il a déclaré que le fait que Camco soit perçu par les détaillants comme étant en position de désavantage concurrentiel relativement à la plupart de ces facteurs étrangers au prix explique, d'une façon raisonnable, le dommage subi par Camco. Le Commissaire de la concurrence a en outre soutenu que Camco n'a pas subi de dommage sensible relatif aux sécheuses et aux lave-vaisselle en question, puisque la production de Camco dans chacune de ces catégories a augmenté, les prix moyens demeurant relativement stables durant la période visée par la présente enquête.

Quant aux prix, le Commissaire de la concurrence a soutenu que les plus bas prix des marchandises en question au Canada sont peut-être en partie attribuables aux écarts de revenus au Canada et aux États-Unis, des écarts qui ne sont pas liés au dumping.

Quant aux demandes d'exclusion, le Commissaire de la concurrence a soutenu que le Tribunal devrait exclure, de la portée des marchandises en question, les réfrigérateurs à compartiment de congélation dans la partie supérieure d'un volume supérieur à 17,7 pi³, connus sous l'appellation de réfrigérateurs de 18 pi³, et les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, puisque Camco n'en produit pas.

ANALYSE

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal « fait enquête sur [...] [la question de savoir] si le dumping [de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses] [...] soit a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) comme « dommage sensible causé à une branche de production nationale ».

Marchandises similaires

Le Tribunal doit déterminer quelles marchandises de production nationale sont des marchandises similaires aux réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses fabriqués par les exportateurs désignés.

Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit ainsi les « marchandises similaires », par rapport à toutes les autres marchandises :

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

Le Commissaire définit les marchandises en question ainsi qu'il suit : « réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, de volume supérieur à 14,5 pi³ (410,59 litres) et inférieur à 22 pi³ (622,97 litres), lave-vaisselle électriques de type ménager encastrables ou mobiles, d'une largeur supérieure à 18 po (45,72 cm) et sécheuses au gaz ou électriques ».

Les éléments de preuve montrent que les réfrigérateurs de production nationale, définis de la même manière que les réfrigérateurs en question, sont généralement semblables, au plan de leurs caractéristiques physiques, de leurs utilisations finales et de leur substituabilité, aux réfrigérateurs en question. Il en va de même pour les lave-vaisselle et les sécheuses de production nationale par rapport aux lave-vaisselle et aux sécheuses visés. De ce fait, aux fins de la présente enquête, le Tribunal conclut que les réfrigérateurs, les

lave-vaisselle et les sècheuses fabriqués par la branche de production nationale constituent des marchandises similaires aux réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses visés.

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, le Tribunal a fait savoir que son enquête viserait trois produits distincts et qu'il traiterait séparément des marchandises faisant l'objet de la décision provisoire, à savoir les réfrigérateurs, les lave-vaisselle et les sècheuses.

Branche de production nationale

Dans une enquête menée aux termes de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si le dumping a causé ou menace de causer un « dommage sensible à une branche de production nationale ». Le paragraphe 2(1) définit ainsi l'expression « branche de production nationale » :

« branche de production nationale » Sauf pour l'application de l'article 31 et sous réserve du paragraphe (1.1), l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou les producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale des marchandises similaires. Peut toutefois être exclu le producteur national qui est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou qui est lui-même un importateur de telles marchandises.

Étant donné que Camco est le seul producteur national de marchandises similaires au Canada, le Tribunal conclut que, aux fins de la présente enquête, Camco constitue la « branche de production nationale » relativement aux réfrigérateurs, aux lave-vaisselle et aux sècheuses de production nationale.

Effets cumulatifs

Le Tribunal prend note que Whirlpool a affirmé qu'il devrait être conclu qu'elle n'a pas causé de dommage, mais que si des conclusions de dommage la désignant devaient être rendues, elle devrait faire l'objet d'une exclusion.

Rien dans la LMSI n'oblige le Tribunal à effectuer, relativement aux exportateurs d'un pays, des analyses spécifiques à chaque exportateur lorsqu'il décide de la question de savoir si la branche de production nationale subit un dommage sensible. En fait, il s'agit d'un point de droit établi, depuis la décision de la Cour suprême du Canada dans *Hitachi Limited c. Le Tribunal antidumping*⁸, que le Tribunal, comme ses prédécesseurs, a le pouvoir discrétionnaire de rendre des conclusions au sujet de toutes les marchandises sous-évaluées en provenance de plusieurs exportateurs, qu'il existe ou non des éléments de preuve que certains de ces exportateurs ont contribué au dommage causé à la branche de production nationale. De même, le Tribunal n'est pas tenu d'évaluer l'incidence spécifique d'un exportateur désigné par opposition à l'incidence d'un autre exportateur désigné, particulièrement s'il existe des éléments de preuve de concurrence directe à la fois entre ces exportateurs eux-mêmes et entre ces exportateurs et la branche de production nationale. Le Tribunal, par conséquent, a mené son analyse à l'égard de toutes les marchandises sous-évaluées.

8. [1979] 1 R.C.S. 93.

Conjoncture du marché et de la branche de production

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*⁹ prévoit certains facteurs dont le Tribunal peut tenir compte pour décider si des importations sous-évaluées ont causé un dommage sensible à une branche de production nationale ou si le dumping menace de causer un dommage. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées et leur effet sur les prix des marchandises similaires présentes sur le marché national, et l'incidence de ces importations sur divers facteurs économiques. Dans la présente cause, ces facteurs économiques incluent les déclinés réels ou potentiels dans les ventes nationales, la part de marché, les prix nationaux et les résultats financiers. Le paragraphe 37.1(3) du Règlement sur la LMSI prévoit aussi que le Tribunal doit prendre en considération des facteurs autres que le dumping, dont le volume et le prix des marchandises similaires importées qui ne sont pas sous-évaluées, le rendement à l'exportation des producteurs nationaux et tout autre facteur pertinent dans les circonstances, pour veiller à ce qu'un dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas imputé aux importations sous-évaluées.

Si le Tribunal conclut que les importations sous-évaluées de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses n'ont pas causé de dommage sensible à la branche de production nationale, le Tribunal doit alors étudier la question de savoir si les importations sous-évaluées des réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses menacent de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Pour décider de cette question, le Tribunal est guidé par le paragraphe 37.1(2) du Règlement de la LMSI, qui fait mention des facteurs suivants : 1) s'il y a un eu un taux d'augmentation marquée des marchandises sous-évaluées importées au Canada; 2) s'il y a une capacité disponible suffisante ou une augmentation imminente et marquée dans la capacité d'un exportateur, laquelle indique qu'il y aura vraisemblablement une augmentation importante des marchandises sous-évaluées, compte tenu de l'existence d'autres marchés d'exportation pouvant absorber des exportations additionnelles; 3) si les marchandises sont importées sur le marché national à des prix qui auront vraisemblablement pour effet de faire baisser ou de comprimer de façon marquée les prix de marchandises similaires; 4) l'importance de la marge de dumping en ce qui concerne les marchandises sous-évaluées; 5) tout autre facteur pertinent. Enfin, le Tribunal fait observer que, pour rendre des conclusions de menace de dommage sensible à la branche de production nationale, le paragraphe 2(1.5) de la LMSI prescrit qu'il faut que « les circonstances dans lesquelles le dumping [...] [des marchandises visées] est susceptible de causer un dommage soit nettement prévues et imminentes ».

9. D.O.R.S./84-927 [ci-après Règlement sur la LMSI].

Réfrigérateurs

Le tableau 2 montre des indicateurs, rendus publics, du marché et du rendement de la branche de production de certains réfrigérateurs.

Tableau 2					
Indicateurs clés du marché et des résultats de la branche de production					
Certains réfrigérateurs					
	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>1999-T1</u>	<u>2000-T1</u>
Production de Camco (unités)	-	-	-	-	-
% d'augmentation (de diminution)		(3)	(17)		(17)
Importations apparentes totales (unités)	306 805	332 820	387 694	67 594	118 037
% d'augmentation (de diminution)					
Marchandises visées		8	20		94
Marchandises non visées		10	7		23
Marché national apparent (unités)	448 102	459 366	489 782	84 017	106 884
% d'augmentation (de diminution)					
Marché total		3	7		27
Camco		(6)	(15)		(20)
Marchandises visées		7	17		44
Marchandises non visées		3	6		25
Prix nationaux moyens (\$/unité)	603	589	569	570	567
% d'augmentation (de diminution)					
Prix du marché		(2)	(4)		(1)
Prix de Camco		(2)	0		1
Marchandises visées		(3)	(5)		2
Marchandises non visées		(1)	(4)		(6)
Données financières					
% d'augmentation (de diminution)					
Marge brute		(33)	(25)		64
Bénéfice d'exploitation net		(242)	(62)		21

Source : *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), dossier administratif, vol. 2B aux p. 14, 29, 39, 53 et 82.

La production nationale de certains réfrigérateurs a diminué de façon soutenue tout au long de la période de l'enquête. La production a baissé de 17 p. 100 en 1999 par rapport à 1998, puis d'un autre 17 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de 1999.

Les importations totales ont augmenté, passant de 306 805 unités en 1997 à 387 694 unités en 1999. Une grande partie de cette augmentation peut être attribuée aux importations combinées des réfrigérateurs visés de WCI et de Whirlpool. Cependant, les importations en provenance de sociétés non désignées, comme

Maytag et Amana, ont augmenté elles aussi, bien que dans une moindre mesure, en 1999 et au premier trimestre de 2000.

La valeur totale du marché canadien de certains réfrigérateurs en 1999 a atteint plus de 278 millions de dollars. Le marché canadien de certains réfrigérateurs s'est accru, passant de 448 102 unités en 1997 à 489 782 unités en 1999. La croissance du marché a été de 3 p. 100 entre 1997 et 1998 et de 7 p. 100 entre 1998 et 1999. Les ventes de Camco ont diminué de 6 p. 100 et de 15 p. 100 durant ces mêmes périodes. Les ventes des réfrigérateurs visés ont augmenté de 7 p. 100 entre 1997 et 1998 et de 17 p. 100 entre 1998 et 1999. La comparaison des données du premier trimestre de 1999 et du premier trimestre de 2000 révèle que le marché a affiché une croissance de 27 p. 100. Une comparaison analogue montre que les ventes de Camco ont baissé de 20 p. 100, tandis que les ventes des réfrigérateurs visés ont augmenté de 44 p. 100. Le volume des ventes combinées des importations en provenance de sources non désignées a augmenté de 3 p. 100 entre 1997 et 1998, de 6 p. 100 entre 1998 et 1999 et d'un autre 25 p. 100 au premier trimestre de 2000.

La part de marché de Camco a baissé de 7 points de pourcentage entre 1997 et 1999. La part de marché des importateurs des réfrigérateurs visés a augmenté de 8 points de pourcentage durant la même période. La comparaison des données du premier trimestre de 1999 et du premier trimestre de 2000 montre que la part de marché de Camco a baissé de 7 points de pourcentage, tandis que WCI Canada et Inglis ont augmenté leur part collective de marché de 7 points de pourcentage¹⁰.

Le prix moyen du marché global des réfrigérateurs a baissé d'environ 6 p. 100 durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Une étude des prix moyens montre que le prix moyen des réfrigérateurs produits au Canada a légèrement baissé entre 1997 et 1998 et qu'il est demeuré stable entre 1998 et 1999. Le prix moyen des importations visées a baissé de 5 p. 100 entre 1998 et 1999.

Le Tribunal a aussi examiné les prix moyens de certains réfrigérateurs en appliquant les groupes de modèles du Tribunal¹¹. L'étude du Tribunal sur les prix moyens, pour chaque groupe de modèles du producteur national et de chacun des importateurs révèle, à l'exception du groupe de modèles les moins chers, que les prix moyens des produits de WCI Canada et d'Inglis sont inférieurs au prix de Camco. Plus particulièrement, il existe des cas où le prix moyen d'un réfrigérateur de WCI Canada d'un groupe de modèles plus complexes est inférieur au prix d'un réfrigérateur de Camco d'un groupe de modèles plus simples.

Les résultats financiers de Camco pour certains réfrigérateurs ont baissé à chaque année durant la période visée par l'enquête. Ses marges brutes ont diminué de 33 p. 100 entre 1997 et 1998 et de 25 p. 100 entre 1998 et 1999. Camco affiche une perte plutôt qu'un bénéfice d'exploitation net depuis 1998¹². Son

10. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), dossier administratif, vol. 2B à la p. 29.

11. Pour faciliter les comparaisons des prix, le Tribunal a établi des groupes de modèles de réfrigérateurs fondés sur la taille et le type des tablettes. Bien que les réfrigérateurs visés par la présente enquête présentent beaucoup de caractéristiques différentes, ces caractéristiques ont tendance à être groupées. Le type de tablettes est la caractéristique qui est ressortie comme étant le meilleur indicateur du niveau global des caractéristiques. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-31A (protégée), dossier administratif, vol. 2B aux p. 204-210.

12. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), dossier administratif, vol. 2B à la p. 39.

bénéfice d'exploitation net a baissé de 242 p. 100 entre 1997 et 1998, et d'un autre 62 p. 100 entre 1998 et 1999.

Lave-vaisselle

Le tableau 3 montre des indicateurs, rendus publics, du marché et du rendement de la branche de production de certains lave-vaisselle.

Tableau 3					
Indicateurs clés du marché et des résultats de la branche de production					
Certains lave-vaisselle					
	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>1999-T1</u>	<u>2000-T1</u>
Production de Camco (unités)	-	-	-	-	-
% d'augmentation (de diminution)		(46)	52		133
% du volume des ventes de Camco					
Marché national	51	65	45	53	25
Exportation	49	35	55	47	75
Importations apparentes totales (unités)	305 996	327 868	386 996	84 754	139 562
% d'augmentation (de diminution)					
Marchandises visées		4	22		80
Marchandises non visées		17	8		9
Marché national apparent (unités)	404 358	416 966	473 351	99 480	132 685
% d'augmentation (de diminution)					
Marché total		3	14		33
Camco		(11)	(6)		(6)
Marchandises visées		6	21		49
Marchandises non visées		14	10		10
Prix nationaux moyens (\$/unité)	372	373	369	365	361
% d'augmentation (de diminution)					
Prix du marché		0	(1)		(1)
Prix de Camco		(1)	3		1
Marchandises visées		0	0		(1)
Marchandises non visées		(4)	(6)		2
Données financières					
% d'augmentation (de diminution)					
Marge brute		(21)	2		(1)
Bénéfice d'exploitation net		(49)	9		(46)

Source : *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-33B (protégée), dossier administratif, vol. 2C aux p. 220, 223, 225 et 227; et *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-33 (protégée), dossier administratif, vol. 2C aux p. 19 et 20.

La production nationale totale de lave-vaisselle a diminué de 1997 à 1998. Cependant, elle a augmenté de 52 p. 100 en 1999, par rapport à 1998, et d'un autre 133 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de 1999, en raison de l'augmentation des ventes à l'exportation.

Les importations totales ont augmenté, passant de 305 996 unités en 1997 à 386 996 unités en 1999. Une grande partie de cette augmentation peut être attribuée aux importations combinées des lave-vaisselle visés de WCI et de Whirlpool; cependant, les importations des marchandises non visées ont aussi augmenté, bien que dans une moindre mesure, en 1999 et au premier trimestre de 2000.

La valeur totale du marché canadien de certains lave-vaisselle en 1999 approchait 175 millions de dollars. Le marché canadien de certains lave-vaisselle s'est accru, passant de 404 358 unités en 1997 à 473 351 unités en 1999. La croissance du marché a été de 3 p. 100 entre 1997 et 1998, et de 14 p. 100 entre 1998 et 1999. Les ventes nationales de lave-vaisselle de Camco ont baissé de 11 p. 100 et de 6 p. 100 durant ces mêmes périodes. Les ventes des lave-vaisselle visés ont augmenté de 6 p. 100 entre 1997 et 1998, et de 21 p. 100 entre 1998 et 1999. La comparaison des données du premier trimestre de 1999 et du premier trimestre de 2000 révèle que le marché a affiché une croissance de 33 p. 100. Les ventes nationales de Camco ont diminué de 6 p. 100, tandis que les ventes des marchandises visées ont augmenté de 49 p. 100 durant la même période. Le volume des ventes combinées des importations en provenance de sources non désignées a augmenté de 14 p. 100 entre 1997 et 1998, de 10 p. 100 entre 1998 et 1999, et d'un autre 10 p. 100 au premier trimestre de 2000.

La part de marché de Camco a baissé de 7 points de pourcentage entre 1997 et 1999. La part de marché des importateurs des lave-vaisselle visés a augmenté de 5 points de pourcentage durant la même période. La comparaison des données du premier trimestre de 1999 et du premier trimestre de 2000 montre que la part de marché de Camco a baissé de 4 points de pourcentage, tandis que les importateurs des marchandises visées ont augmenté leur part collective de marché de 8 points de pourcentage¹³.

Le prix moyen du marché global a légèrement baissé durant la période visée par l'enquête. Une étude des prix moyens des lave-vaisselle visés montre que ces prix sont demeurés stables de 1997 à 1999. Le prix moyen de certains lave-vaisselle produits au Canada a affiché une légère baisse entre 1997 et 1998, et une augmentation de 3 p. 100 entre 1998 et 1999.

Le Tribunal a aussi examiné les prix moyens de certains lave-vaisselle en appliquant les groupes de modèles du Tribunal¹⁴. L'étude du Tribunal sur les prix moyens a révélé que, pour le groupe de modèles les moins chers et les plus simples (représentant les lave-vaisselle qui seraient plus vraisemblablement vendus au segment du marché des constructeurs), les prix moyens tant de WCI Canada que d'Inglis sont considérablement moindres que le prix de Camco. Cependant, pour les autres groupes de modèles de

13. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-33B (protégée), dossier administratif, vol. 2C à la p. 223.

14. Pour faciliter les comparaisons des prix, le Tribunal a établi des groupes de modèles de lave-vaisselle qui se sont fondés, initialement, sur le type de cuve et, par la suite, sur le type et le nombre de commandes. Le type de cuve a servi pour distinguer les appareils à des fins de comparaison des prix. Bien que les lave-vaisselle visés dans la présente enquête présentent beaucoup de caractéristiques différentes, ces caractéristiques ont tendance à être groupées. Le type de commandes (c.-à-d. électroniques ou non) et le nombre de commandes sont les caractéristiques qui sont ressorties comme étant les meilleurs indicateurs du niveau global des caractéristiques. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-33A (protégée), dossier administratif, vol. 2C aux p. 214-218.

lave-vaisselle plus complexes, les prix moyens de Camco étaient égaux ou supérieurs aux prix d'Inglis, mais inférieurs aux prix de WCI Canada.

Les résultats financiers de Camco afférents aux ventes nationales de certains lave-vaisselle ont fluctué durant la période visée par l'enquête. Ses marges brutes ont baissé de 21 p. 100 entre 1997 et 1998, mais ont augmenté de 2 p. 100 entre 1998 et 1999. Son bénéfice d'exploitation net a baissé de 49 p. 100 entre 1997 et 1998, et augmenté de 9 p. 100 entre 1998 et 1999. Ses marges brutes ont baissé de 2 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de 1999, tandis que son bénéfice d'exploitation net a baissé de 46 p. 100 durant la même période. Les résultats financiers de Camco pour ses ventes à l'exportation ont affiché un profil sensiblement différent durant toute la période visée par l'enquête¹⁵.

Sécheuses

Le tableau 4 montre des indicateurs, rendus publics, du marché et du rendement de la branche de production de certaines sécheuses.

15. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-33 (protégée), dossier administratif, vol. 2C à la p. 20.

Tableau 4
Indicateurs clés du marché et des résultats de la branche de production
Certaines sécheuses

	<u>1997</u>	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>1999-T1</u>	<u>2000-T1</u>
Production de Camco (unités)	-	-	-	-	-
% d'augmentation (de diminution)		32	17		37
% du volume des ventes de Camco					
Marché national	24	16	13	11	8
Exportation	76	84	87	89	92
Importations apparentes totales (unités)	368 293	377 572	414 106	85 839	160 455
% d'augmentation (de diminution)					
Marchandises visées		6	12		107
Marchandises non visées		(8)	2		11
Marché national apparent (unités)	479 083	476 136	502 471	99 152	152 510
% d'augmentation (de diminution)					
Marché total		(1)	6		54
Camco		(10)	(10)		(5)
Marchandises visées		7	10		81
Marchandises non visées		(14)	7		10
Prix nationaux moyens (\$/unité)	310	307	315	319	297
% d'augmentation (de diminution)					
Prix du marché		(1)	2		(7)
Prix de Camco		(4)	2		(3)
Marchandises visées		2	3		(3)
Marchandises non visées		2	(0)		(3)
Données financières					
% d'augmentation (de diminution)					
Marge brute		(17)	(15)		54
Bénéfice d'exploitation net		<1000	(21)		57

Source : *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-35B (protégée), dossier administratif, vol. 2D aux p. 235, 238, 240 et 242; *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-35 (protégée), dossier administratif, vol. 2D aux p. 19 et 20.

La production nationale de sécheuses a augmenté considérablement chaque année durant la période visée par l'enquête en raison de l'augmentation des ventes à l'exportation.

Les importations totales ont augmenté, passant de 368 293 unités en 1997 à 414 106 unités en 1999. Une grande partie de cette augmentation peut être attribuée aux importations combinées des sécheuses visées de WCI et de Whirlpool. Les importations de marchandises non visées ont baissé entre 1997 et 1998, mais ont remonté légèrement vers la fin de la période.

La valeur totale du marché canadien de certaines sécheuses en 1999 a dépassé 158 millions de dollars. Le marché canadien de certaines sécheuses s'est accru, passant de 479 083 unités en 1997 à 502 471 unités en 1999. Le marché a affiché un recul de 1 p. 100 entre 1997 et 1998 et une remontée de 6 p. 100 entre 1998 et 1999. Les ventes nationales de sécheuses de Camco ont baissé de 10 p. 100 chaque année durant les mêmes périodes. Les ventes des sécheuses visées ont augmenté de 2 p. 100 entre 1997 et 1998 et de 10 p. 100 entre 1998 et 1999. Le marché a affiché une croissance de 54 p. 100 entre le premier trimestre de 1999 et le premier trimestre de 2000. Durant la même période, les ventes nationales de Camco ont baissé de 6 p. 100, et les ventes des marchandises visées ont augmenté de 81 p. 100. Le volume des ventes combinées des importations en provenance de sources non désignées a diminué de 14 p. 100 entre 1997 et 1998, mais il a augmenté de 7 p. 100 entre 1998 et 1999, et d'un autre 10 p. 100 au premier trimestre de 2000.

La part de marché de Camco a baissé de 6 points de pourcentage entre 1997 et 1999. La part de marché des importateurs des sécheuses visées a augmenté de 8 points de pourcentage durant la même période. La comparaison des données du premier trimestre de 1999 et du premier trimestre de 2000 montre que la part de marché de Camco a baissé de 6 points de pourcentage, tandis que les importateurs des marchandises visées ont augmenté leur part collective de marché de 12 points de pourcentage¹⁶.

Le prix moyen du marché global a légèrement augmenté durant la période visée par l'enquête jusqu'au premier trimestre de 2000, où il a baissé de 7 p. 100. L'étude des prix moyens des sécheuses visées sur le marché canadien révèle une augmentation de près de 6 p. 100 de 1997 jusqu'à 1999. Le prix moyen de certaines sécheuses fabriquées au Canada a augmenté de 4 p. 100 entre 1997 et 1998, puis d'un autre 2 p. 100 entre 1998 et 1999.

Le Tribunal a aussi étudié les prix moyens de certaines sécheuses en appliquant les groupes de modèles du Tribunal¹⁷. L'étude du Tribunal des prix moyens sur le marché canadien a révélé que, dans le cas des sécheuses à chauffage électrique, les prix moyens d'Inglis sont inférieurs aux prix de Camco dans tous les cas et que les prix moyens de WCI Canada sont inférieurs à ceux de Camco dans le cas des sécheuses des groupes de modèles plus simples. Cependant, dans le cas des sécheuses au gaz¹⁸, le prix moyen de Camco est considérablement inférieur à ceux tant d'Inglis que de WCI Canada.

La performance financière de Camco pour ses ventes nationales de certaines sécheuses a diminué chaque année entre 1997 et 1999. Ses marges brutes ont baissé de 17 p. 100 entre 1997 et 1998 et de 15 p. 100 entre 1998 et 1999. Son bénéfice d'exploitation net était 12 fois moindre en 1998 qu'en 1997, et a

16. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-35B (protégée), dossier administratif, vol. 2D à la p. 238.

17. Pour faciliter les comparaisons des prix, le Tribunal a établi des groupes de modèles de sécheuses fondés, initialement, sur la nature du chauffage de la sécheuse, au gaz ou électrique, puis, sur la présence d'un détecteur d'humidité et, finalement, sur le nombre de cycles. Bien que les sécheuses visées dans la présente enquête présentent beaucoup de caractéristiques différentes, ces caractéristiques ont tendance à être groupées. Dans le cas des sécheuses à chauffage électrique, la présence d'un détecteur d'humidité et ensuite le nombre de cycles sont les caractéristiques qui sont ressorties comme étant les meilleurs indicateurs du niveau global des caractéristiques. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-35A (protégée), dossier administratif, vol. 2D aux p. 230-233.

18. Selon les données de l'Association canadienne des fabricants de gros appareils ménagers fournies par Camco, les sécheuses au gaz représentaient environ 8 p. 100 de l'ensemble des ventes de sécheuses au gaz au Canada durant la période de l'enquête, pièce du Tribunal NQ-2000-001-7.1, dossier administratif, vol. 3 à la p. 92.

encore reculé de 21 p. 100 entre 1998 et 1999. Ses marges brutes ont augmenté de 54 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de 1999, tandis que son bénéfice d'exploitation net a augmenté de 57 p. 100 durant la même période. Malgré une augmentation de ses marges brutes au premier trimestre de 2000, ses résultats d'exploitation affichaient encore une perte. Les résultats financiers de Camco pour ses ventes à l'exportation ont affiché un profil sensiblement différent durant toute la période visée par l'enquête¹⁹.

Dommmage et causalité

Ayant examiné la situation du marché canadien et de la branche de production de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses, le Tribunal aborde maintenant la question de savoir si le dumping des marchandises visées a, à lui seul, causé un dommage sensible à la branche de production nationale. Bien que le Tribunal doive rendre une conclusion distincte au sujet de chacun des appareils faisant l'objet de la présente enquête, la similarité des tendances relatives au marché canadien, au volume et aux prix des importations sous-évaluées et d'autres facteurs autorisent une analyse parallèle. L'analyse met en évidence toute distinction entre les produits dans le cas de toute question particulière.

Durant la période visée par l'enquête du Tribunal, le marché canadien de chacun des groupes d'appareils a d'une façon générale été robuste. Les données au dossier montrent que, entre 1997 et 1999, la demande globale au Canada pour certains réfrigérateurs a augmenté de 10 p. 100, de 17 p. 100 pour certains lave-vaisselle et de 5 p. 100 pour certaines sécheuses. Malgré la croissance globale du marché canadien, la part de marché que représentaient les ventes à partir de la production nationale de Camco diminuait, alors que les importations sous-évaluées de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses étaient vendues en volumes de plus en plus grands sur le marché très concurrentiel des appareils ménagers. Au cours de la période 1998-1999, les importations des réfrigérateurs visés ont augmenté de 20 p. 100, les importations des lave-vaisselle visés ont augmenté de 22 p. 100 et les importations des sécheuses visées ont augmenté de 12 p. 100.

Camco a soutenu que l'ampleur de la perte de part de marché qu'elle a subie relativement à chacun des produits durant la période visée par l'enquête constitue un dommage grave, particulièrement sur un marché où la dynamique est tellement concurrentielle. Les déclarations de divers témoins, y compris le témoin d'Inglis, corroborent la notion qu'il est important de maintenir une part de marché dans ce marché compétitif²⁰. Le témoin d'Inglis a convenu qu'une baisse de part de marché sensiblement moindre que celle qu'a subie Camco représentait un recul marqué²¹. Le Tribunal est d'avis que cette situation est particulièrement vraie pour une société comme Camco, qui est relativement plus petite que ses principales concurrentes, et, par conséquent, toute perte de part de marché peut avoir une incidence importante sur l'économie de sa production.

Le Tribunal est conscient de l'importance du rôle joué par Sears sur le marché canadien des appareils ménagers, en général, ainsi que sur celui des réfrigérateurs, des lave-vaisselle et des sécheuses visés dans la présente enquête. Il est estimé que Sears détient une part d'environ 30 p. 100 du marché du détail de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses au Canada²². Les éléments de preuve montrent

19. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-35 (protégée), dossier administratif, vol. 2D à la p. 20.

20. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 28 juin 2000 à la p. 478, et vol. 4, 29 juin 2000 à la p. 628.

21. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 29 juin 2000 à la p. 478.

22. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, le 30 juin 2000 à la p. 869.

qu'une part importante de l'augmentation sur le marché global pour chacun des produits est attribuable à la croissance de Sears²³ et est le résultat direct des efforts de Sears pour augmenter ses ventes d'appareils ménagers²⁴. Le Tribunal fait observer qu'une grande partie de l'augmentation chez Sears était liée aux produits de marque Kenmore; cependant, des augmentations notables ont aussi été relevées dans le cas des produits de marques nationales provenant principalement des importations des États-Unis.

Sears, Whirlpool et Inglis ont soutenu que les pertes de Camco chez Sears ont eu lieu avant la période visée par l'enquête du Tribunal et n'ont pas été causées par l'établissement des prix de Whirlpool/Inglis. Sears a témoigné que Camco a perdu une grande partie de son chiffre d'affaires chez Sears pour nombre de raisons, dont la plupart n'avaient guère rapport avec le prix²⁵. Les éléments de preuve au dossier montrent que les prix établis par Whirlpool relativement à certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses pour Sears ont été relativement stables durant la période visée par l'enquête. Le Tribunal comprend et admet nombre des raisons avancées par le témoin de Sears expliquant pourquoi Camco n'a pas pu remporter beaucoup de succès auprès de Sears depuis plusieurs années. Il existe aussi d'autres facteurs, comme le lien d'achat entre Sears et Sears, Roebuck & Co. (États-Unis), qui font qu'il est difficile pour Camco de vendre à Sears et qui échappent en grande partie à son emprise²⁶. Cependant, le Tribunal note que Sears a bénéficié de la disponibilité d'importations sous-évaluées et, de ce fait, étant donné sa position de dominance, a eu une incidence sur le niveau global des prix et sur la concurrence sur le marché des appareils ménagers au Canada. Le Tribunal reconnaît la force que représente Sears sur le marché et observe que cette dernière livre concurrence aux autres grands détaillants avec des produits importés à des prix sous-évalués et, de ce fait, influence le prix de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses au Canada.

Le Tribunal constate que, indépendamment de la grande part du marché occupée par Sears et de sa participation à la croissance du marché, elle n'est pas le seul joueur sur le marché. À cet égard, l'analyse du Tribunal cible aussi ces autres joueurs, là où la présence de Camco est la plus forte et où elle a été concurrentielle. Il s'agit, plus précisément, des segments du marché composés des détaillants, des constructeurs-promoteurs immobiliers et des constructeurs-distributeurs autorisés. Il existe bon nombre de détaillants et de constructeurs-distributeurs autorisés et ils représentent une part importante de l'activité commerciale de la branche de production des appareils ménagers. Le Tribunal a examiné avec soin les volumes des ventes et les données sur les prix versés au dossier qui se rapportent à ces clients. C'est pour nombre de ces clients que la concurrence des prix des produits sous-évalués a permis à Whirlpool, et encore plus à WCI, de capturer des ventes auparavant détenues par Camco.

Le Tribunal est d'avis qu'une grande partie du dommage subi par Camco se rapporte aux segments des constructeurs-promoteurs immobiliers et des constructeurs-distributeurs autorisés du marché²⁷. Après une restructuration, WCI est revenue sur le marché canadien, à la fin de 1997 et au début de 1998, avec des produits neufs, perfectionnés et améliorés. Elle a introduit ces nouveaux produits au moyen d'une nouvelle méthode de commercialisation qui incluait l'édification d'une meilleure relation avec ses clients²⁸. Les

23. Pièce de l'importateur F-3 (protégée), pièce jointe J, dossier administratif, vol. 14.4.

24. Pièce du Tribunal NQ-2000-001-19.36, dossier administratif, vol. 5.2B à la p. 91.

25. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 aux p. 849-872; pièce du Tribunal NQ-2000-001-19.36, dossier administratif, vol. 5.2B à la p. 94.

26. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 aux p. 871, 918-19 et 951-52.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 27 juin 2000 à la p. 325.

28. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 29 juin 2000 à la p. 729.

éléments de preuve montrent que les produits sous-évalués de WCI ont déplacé les produits de Camco chez beaucoup de clients comme des constructeurs-distributeurs autorisés importants et des détaillants^{29 30}.

Bien que WCI ait été très active tant sur le segment du marché des détaillants que celui des constructeurs-promoteurs immobiliers, il ressort des éléments de preuve que les produits sous-évalués de Whirlpool ont été très compétitifs relativement aux réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses de Camco sur le segment du marché des détaillants. Le dossier montre que les produits de Whirlpool ont déplacé les produits de Camco chez un certain nombre de grands détaillants³¹. Par conséquent, il est clair, selon le Tribunal, que les importations sous-évaluées ont déplacé les produits de Camco à la fois chez les détaillants et chez les constructeurs-promoteurs immobiliers.

WCI et Whirlpool ont soutenu que le volume croissant des importations en provenance de sources non désignées, comme Maytag et d'autres importateurs non identifiés, représente une plus grande concurrence sur le marché canadien et a enlevé une part de marché à WCI et Whirlpool ainsi qu'à Camco. À cet égard, le dossier montre que les importations originaires de sources non désignées, y compris Maytag et Amana, ont augmenté en 1999 et au premier trimestre de 2000, mais pas aussi rapidement que les importations visées. En outre, le Tribunal constate que ces marchandises ne sont pas visées dans la décision définitive de dumping et conclut que le volume de ces importations n'est pas considérable relativement à la taille du marché canadien et qu'elles se situent généralement dans le segment de marché dont les prix sont supérieures. Par conséquent, le Tribunal conclut que lesdites importations n'ont pas causé le dommage subi par Camco.

L'argumentation de Camco gravite autour du fait que les importations sous-évaluées l'ont contrainte à soit ajuster ses prix à la baisse, soit accepter de perdre des ventes. À cet égard, le Tribunal a examiné la question de l'érosion des prix et de la sensibilité au prix des appareils ménagers sur le marché canadien pour comprendre les causes de l'importante perte de part de marché de Camco relativement à chacun des produits distincts (réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses). Bien que le dommage subi par Camco se soit principalement manifesté sous forme de perte de ventes et de diminution de part de marché durant la période visée par l'enquête du Tribunal, Camco a témoigné qu'elle a été contrainte d'abaisser ses prix jusqu'à un certain point et, lorsqu'elle a décidé que ses prix ne pouvaient plus baisser, elle a perdu des ventes. À cet égard, le Tribunal a entendu des déclarations de témoins représentant les segments du marché des détaillants et des constructeurs-distributeurs autorisés, qui ont confirmé la présence sur le marché d'importations à des prix établis de manière agressive et l'importance du prix dans leurs décisions générales d'achat.

29. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièces du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), NQ-2000-001-33 (protégée) et NQ-2000-001-35 (protégée), dossier administratif, vol. 2B aux p. 123-132, vol. 2C aux p. 119-128 et vol. 2D aux p. 125-133 respectivement.

30. Dans son examen des effets dommageables du dumping des marchandises visées sur la branche de production nationale, le Tribunal a, d'une façon générale, jugé non fiables les éléments de preuve soumis par le producteur national, sous la forme d'allégations de dommage chez des clients spécifiques, étant donné les réponses des importateurs et les témoignages entendus durant l'audience. Par conséquent, dans l'ensemble, le Tribunal n'a pas jugé ces éléments de preuve convaincants. Cependant, le Tribunal a été convaincu par les éléments de preuve portant sur l'établissement des prix pour des clients spécifiques qui ont été soumis en réponse aux questionnaires du Tribunal et d'autres éléments de preuve produits à l'audience.

31. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièces du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), NQ-2000-001-33 (protégée) et NQ-2000-001-35 (protégée), dossier administratif, vol. 2B aux p. 123-132, vol. 2C aux p. 119-128 et vol. 2D aux p. 125-133 respectivement.

Au cours de l'audience, le Tribunal a entendu des témoignages à l'effet que le marché de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sècheuses est très sensible au prix³². Les témoins ont donné des exemples de tentatives d'augmentation de prix³³. Plus souvent qu'autrement, ces augmentations de prix n'ont pas pu être maintenues. Par exemple, les témoins d'Inglis ont déclaré que, dès que l'entreprise tentait d'augmenter ses prix, sa part de marché diminuait et demeurait à la baisse jusqu'à ce que les anciens prix soient rétablis³⁴. Les données recueillies par le Tribunal au moyen de son questionnaire sur les caractéristiques du marché corroborent aussi ce témoignage selon lequel la décision d'acheter ces produits plutôt que des produits ou des marques concurrents est très sensible au prix. Les réponses à la question sur la sensibilité, au prix, de la substitution de produits dans les trois catégories, portaient à croire que l'acheteur moyen changerait de source d'approvisionnement en faveur du produit importé si le prix du produit importé baissait d'environ 5 p. 100³⁵.

En ce qui a trait à la sensibilité, au prix, dans les segments des constructeurs-promoteurs immobiliers et des constructeurs-distributeurs autorisés du marché, les éléments de preuve montrent que les constructeurs-promoteurs recherchent en général des appareils ménagers simples, de bas de gamme et à bas prix, du type « modèles des constructeurs-promoteurs »³⁶. Une différence de quelques points de pourcentage dans le prix peut changer, et le fait souvent, les décisions d'achat des constructeurs-promoteurs immobiliers et des constructeurs-distributeurs autorisés. Bien que certains constructeurs-promoteurs immobiliers soient relativement loyaux à certains noms commerciaux, puisque eux-mêmes ou leurs clients perçoivent l'existence d'une certaine qualité implicite inhérente à une marque donnée, les éléments de preuve convainquent le Tribunal que le prix est le principal facteur de la décision d'achat dans le segment des constructeurs-promoteurs immobiliers du marché³⁷.

Le Tribunal est également conscient de la nature agressive et compétitive du segment des détaillants. Les éléments de preuve au dossier montrent clairement que les détaillants nationaux représentent une force majeure sur le marché³⁸. Les détaillants, comme The Brick, Future Shop et Leon's, se livrent une concurrence féroce au niveau des prix. Les éléments de preuve montrent qu'une publicité constante et « hautement visible »³⁹ est une tactique importante chez ces détaillants. Leurs annonces gravitent autour du prix⁴⁰. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que ces grands détaillants nationaux mettent principalement l'accent sur le prix.

D'autres détaillants, comme Sears et beaucoup de petits détaillants indépendants, sont davantage centrés sur des facteurs autres que le prix. Par exemple, Sears a tenté de se distinguer des autres détaillants

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 26 juin 2000 aux p. 12-14, vol. 3, 28 juin 2000 à la p. 435, et vol. 5, 30 juin 2000 à la p. 751; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 27 juin 2000 aux p. 11-12.

33. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 28 juin 2000 à la p. 426, et vol. 4, 29 juin 2000 aux p. 602-603; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 29 juin 2000 aux p. 483-487.

34. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 29 juin 2000 aux p. 483-487.

35. *Public Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièces du Tribunal NQ-2000-001-30, NQ-2000-001-32 et NQ-2000-001-34, dossier administratif, vol. 1B à la p. 71, vol. 1C à la p. 48 et vol. 1D à la p. 50 respectivement.

36. *Transcription de l'audience publique*, vol. 6, 4 juillet 2000 aux p. 1011 et 1110.

37. Pièce du fabricant A-2 (protégée), onglet 11, dossier administratif, vol. 12.

38. Pièce de l'importateur D-1, paragraphes 39, 76 et 84, dossier administratif, vol. 13.2.

39. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 aux p. 924 et 925. M. Dietrich a décrit Future Shop, Leon's et The Brick comme des « coupeurs de prix agressifs ».

40. Pièce de l'importateur F-2, par. 6, dossier administratif, vol. 13.4 et pièce de l'importateur D-4 (pièce unique), vol. 1 à 8.

en promouvant la qualité, le service et la satisfaction garantie. Il semblerait aussi que les petits détaillants indépendants, auprès desquels Camco a maintenu ses volumes de vente, apportent davantage d'attention au service et à la qualité qu'au prix.

Le Tribunal a examiné les éléments de preuve au dossier au sujet des volumes des ventes et des prix de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses aux grands clients au Canada, tels qu'indiqués au rapport préalable à l'audience⁴¹. Les données globales sur l'établissement des prix des lave-vaisselle et des sécheuses n'indiquent pas, d'une manière générale, de tendances à la baisse ni dans le cas des produits importés ni dans le cas des produits nationaux. Le Tribunal est conscient de la faiblesse inhérente de l'utilisation de prix moyens. Ceux-ci ne sont pas toujours un bon indicateur étant donné l'existence de facteurs tels que la gamme de produits, l'établissement de prix de liquidation et l'introduction de nouveaux produits, pour n'en citer que quelques-uns. Cependant, des diminutions de prix pour certains clients ont eu lieu relativement à des modèles spécifiques de réfrigérateurs, de lave-vaisselle et, dans une moindre mesure, de sécheuses⁴².

Les éléments de preuve indiquent que les appareils ménagers sont commercialisés à divers prix cible et que Camco a tenté de maintenir ses prix durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Par le passé, certains modèles de Camco faisaient concurrence, pour certains prix cible, avec des modèles relativement équivalents offerts par WCI et Whirlpool. Aujourd'hui, Camco fait face à la concurrence des importations sous-évaluées qui permettent à WCI et à Whirlpool d'offrir des modèles plus complexes que ceux de Camco, pour le même prix cible que Camco ou à un prix très proche. Le Tribunal est d'avis que, en l'absence de dumping, les prix des produits comportant des caractéristiques de haut niveau de WCI et de Whirlpool auraient été plus élevés et, donc, auraient dû livrer concurrence à Camco à des prix cible plus élevés.

Camco a affirmé se servir d'une analyse des marges sur coûts variables pour déterminer jusqu'à quel point les prix peuvent baisser avant de décider de ne plus les réduire davantage. Selon WCI, la méthode qui fonde de telles décisions par Camco est viciée⁴³. WCI a souligné les lacunes de l'analyse des marges sur coûts variables aux fins de l'établissement des prix des produits. Essentiellement, WCI a soutenu que les méthodes comptables de Camco ne conviennent pas et que ses prix auraient pu être baissés davantage pour maintenir une part de marché tout en continuant à retirer des bénéfices. Le Tribunal est d'avis, cependant, que Camco n'était pas tenue de réduire davantage ses prix pour concurrencer les prix de dumping. Camco a affirmé avoir atteint un point où elle ne pouvait plus réduire ses prix davantage sans mettre ses recettes en péril. En outre, le Tribunal fait observer que, malgré l'argument avancé par Whirlpool et WCI, et indépendamment des méthodes comptables appliquées par Camco pour déterminer les prix minimum, cette société a été un joueur important sur le marché canadien par le passé et pourrait continuer de l'être à l'avenir.

Après avoir entendu et interrogé les témoins des détaillants et des constructeurs-distributeurs autorisés, et après avoir examiné les éléments de preuve, le Tribunal est d'avis que le prix est un facteur clé

41. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièces du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), NQ-2000-001-33 (protégée) et NQ-2000-001-35 (protégée), dossier administratif, vol. 2B aux p. 87-141, vol. 2C aux p. 63-137 et vol. 2D aux p. 66-143 respectivement, révisé 19 juin 2000.

42. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 19 juin 2000, pièces du Tribunal NQ-2000-001-31A (protégée), NQ-2000-001-33A (protégée) et NQ-2000-001-35A (protégée), dossier administratif, vol. 2B aux p. 155-160, vol. 2C aux p. 148-156 et vol. 2D aux p. 156-162 respectivement.

43. *Transcription de l'argumentation publique*, vol. 1, 5 juillet 2000 à la p. 199.

dans la prise de décisions de l'acheteur quant au choix d'un fournisseur donné relativement à une gamme donnée d'appareils ménagers.

Le Tribunal est d'avis que, dans une branche de production aussi concurrentielle au niveau des prix que l'est celle-ci, des marges de dumping de 5,5 à 16,3 p. 100 à l'égard des réfrigérateurs, de 13 à 13,7 p. 100 à l'égard des lave-vaisselle et de 13,3 à 15,9 p. 100 à l'égard des sécheuses sont loin d'être minimales. Sur le marché en question, de telles marges de dumping pourraient donner à un concurrent une grande marge de manœuvre et lui permettre d'obtenir ou de maintenir une part de marché. Le dossier de la présente enquête renferme plusieurs exemples qui décrivent le déplacement des ventes d'un fournisseur à un autre⁴⁴. Par exemple, malgré la relation d'affaire qu'entretiennent The Brick et Camco depuis longtemps, une lettre au dossier, adressée par The Brick à Camco, témoigne de l'incidence des offres à bas prix⁴⁵.

Le Tribunal conclut que Camco a subi une perte notable de part de marché en raison directe de l'augmentation des ventes des importations à des prix de dumping de WCI et de Whirlpool. En outre, le fait que le marché global était en croissance amplifie les pertes de Camco puisque, de l'avis du Tribunal, en l'absence de dumping, le volume des ventes de Camco aurait été plus élevé. En outre, le Tribunal conclut que Camco a subi une compression des prix et, dans une moindre mesure, une érosion des prix. Le Tribunal conclut que l'ampleur de la diminution de part de marché de Camco pour chacun des produits en cause, particulièrement dans une période de croissance du marché, est importante et constitue un dommage à la production de marchandises similaires de la branche de production nationale.

Autres facteurs

Whirlpool, WCI, Sears et le Commissaire de la concurrence ont soutenu que des facteurs autres que le dumping ont causé le dommage subi par le producteur national. Le Tribunal fait observer que, dans des enquêtes de dommage, d'autres facteurs sont presque toujours présents et qu'il ne peut imputer au dumping le dommage causé par ces autres facteurs. Il n'est pas nécessaire, toutefois, que le dumping soit l'unique cause ou la cause principale du dommage. Les dispositions législatives prescrivent que le dommage causé par le dumping doit être un dommage sensible.

Le Tribunal a examiné l'importance des facteurs autres que le prix dans la décision d'achat des détaillants, des constructeurs-promoteurs immobiliers et des constructeurs-distributeurs autorisés. Le Tribunal a entendu les témoignages de cinq acheteurs différents qui ont présenté leur évaluation des divers fournisseurs d'appareils ménagers d'après ces facteurs étrangers au prix. À cet égard, les observations présentées se rapportaient généralement à chacun des groupes de produits. Ces facteurs étrangers au prix comprennent les facteurs suivants : 1) qualité du produit, performance, style et innovation; 2) pratiques de vente et de commercialisation, y compris les relations avec ses partenaires commerciaux, la satisfaction, le service et l'intégrité; 3) stratégies et décisions d'affaires de Camco; 4) vente directe par Camco aux constructeurs-promoteurs et le peu de succès qui s'est ensuivi sur les segments des constructeurs-promoteurs et des constructeurs-distributeurs autorisés du marché; 5) insuffisance de l'investissement de Camco et retard accusé dans la rationalisation de sa production.

44. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 23 mai 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-31 (protégée), dossier administratif, vol. 2B à la p. 29, *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé 29 juin 2000, pièce du Tribunal NQ-2000-001-33B (protégée), dossier administratif, vol. 2C à la p. 223 et pièce du Tribunal NQ-2000-001-35B (protégée), dossier administratif, vol. 2D à la p. 238.

45. Pièce du fabricant A-2 (protégée), onglet 11, dossier administratif, vol. 12.

Le Tribunal a d'abord examiné le facteur lié à la qualité du produit, à la performance, au style et à l'innovation. À cet égard, le Tribunal constate le succès et l'acceptation afférents aux lave-vaisselle et aux sècheuses de Camco aux États-Unis, ainsi qu'à ses réfrigérateurs à compartiment de congélation dans la partie inférieure et à ses réfrigérateurs fabriqués sur demande. Sears, Roebuck & Co. (États-Unis), achète les sècheuses de Camco et le témoin de Sears a déclaré que Camco produit une sècheuse de bonne qualité⁴⁶. Pour ce qui est des réfrigérateurs fabriqués à Hamilton, le Tribunal fait observer qu'il s'agit de produits qui répondent aux normes élevées de Sears, puisque certains réfrigérateurs à compartiment de congélation dans la partie supérieure sont fabriqués par Camco au Canada, sous le nom commercial Kenmore. Au cours de l'audience, le Tribunal a entendu beaucoup discuter des réfrigérateurs à serpentins à l'arrière parfois appelés réfrigérateurs « à arrière sale ». Dans ce cas encore, le Tribunal fait observer que WCI vend ces produits sans susciter de préoccupation apparente du consommateur. Au sujet des préoccupations générales sur la qualité du produit, le Tribunal a examiné l'étude menée par Inglis, dans laquelle des détaillants indépendants ont été sondés. L'étude montre que la qualité des produits de Camco correspond à la fourchette de qualité des produits de WCI et de Whirlpool⁴⁷.

En deuxième lieu, le Tribunal a pris en considération les affirmations concernant les pratiques de vente et de commercialisation de Camco. Inglis a soutenu que l'échec de Camco sur le marché canadien peut être attribué à un manque de publicité de la marque nationale. Selon le Tribunal, il existe suffisamment d'éléments de preuve au dossier qui contredisent une telle affirmation. Premièrement, GE bénéficie d'une image de marque très bien connue, établie depuis nombre d'années. Le témoin d'Inglis a déclaré que la marque GE s'applique à beaucoup plus qu'aux appareils ménagers et que, dans l'ensemble, GE, en tant que nom commercial, est très bien connu des consommateurs sur le marché canadien⁴⁸. Deuxièmement, une société comme Maytag qui s'engage dans une promotion étendue de sa marque nationale et bénéficie d'une reconnaissance de marque très forte et d'un engagement marqué ne détient pas une part de marché qui correspond à un tel effort de publicité. Ainsi que l'a déclaré un des témoins, « les gens ont [les appareils] Maytag en tête, mais pas à la maison » [traduction]⁴⁹.

Un autre élément de l'argument avancé au sujet des mauvaises pratiques de commercialisation de Camco se rapporte à ses relations avec ses partenaires commerciaux, y compris la satisfaction, le service et l'intégrité. Il semblerait que Camco a, effectivement, perdu un certain chiffre d'affaires à la suite d'incidents, comme lorsque Camco a changé la gamme de modèles qu'elle devait fournir à Brault et Martineau. Ce changement est survenu à un moment critique pour Brault et Martineau, durant la période du « ménage » au Québec⁵⁰. Il a été déclaré qu'un détaillant du Québec ne peut se permettre d'avoir des problèmes d'approvisionnement au moment le plus occupé de l'année. Si les changements de gamme de produits et les stocks ne peuvent être garantis, les acheteurs et leur personnel de vente ne seront pas en mesure de vendre ou de promouvoir ces appareils. De plus, il semble que, lorsque Camco a changé certains de ses représentants des ventes affectés à divers clients et à des cadres supérieurs, des conflits de personnalité ont éclaté et que les acheteurs ainsi que leur effectif de vente n'étaient pas enclins à faire affaires avec Camco ou à promouvoir la gamme de produits GE⁵¹. Le Tribunal reconnaît que certaines ventes perdues par Camco

46. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 à la p. 941.

47. Pièce du Tribunal NQ-2000-001-RI-3A (protégée), dossier administratif, vol. 10.2A aux p. 298-417; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 3, 29 juin 2000 aux p. 433-434.

48. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 29 juin 2000 à la p. 592.

49. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 26 juin 2000 à la p. 120.

50. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 5, 4 juillet 2000 aux p. 745-747.

51. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 5, 4 juillet 2000 aux p. 792-797.

l'ont été à cause des points décrits par les témoins de Midnorthern Appliance Inc. et de Brault et Martineau. Ces pertes de ventes ne peuvent être attribuées au dumping.

Le troisième facteur considéré par le Tribunal traite des arguments avancés par WCI et Whirlpool selon lesquels la faiblesse des décisions commerciales stratégiques de Camco, par exemple sa décision de cibler ses efforts de vente sur le segment en décroissance des détaillants indépendants et des détaillants, comme Eaton et La Baie, a causé un dommage à la branche de production nationale. Camco a soutenu avoir ciblé les détaillants indépendants plutôt que les grands détaillants parce qu'il lui a fallu le faire. Le dossier montre que les effets du dumping étaient plus apparents chez les grands détaillants, par rapport aux indépendants et, de ce fait, le Tribunal estime que cela a nui à la capacité de Camco de livrer concurrence sur ce segment du marché. Il en est résulté que le seul autre choix offert à Camco a été de cibler les marchands indépendants de plus petite taille, un segment où Camco n'était pas contrainte de faire concurrence au niveau des prix comme elle devait le faire pour les grands détaillants. Quant à Eaton et La Baie, le Tribunal note que les résultats de ces grands détaillants au plan des ventes d'appareils ménagers et de part de marché ont été relativement faibles et timides par rapport au succès de Sears. Par conséquent, le Tribunal est d'avis que la décision d'affaires de Camco de vendre aux distributeurs indépendants n'a pas, à elle seule, causé de dommage à Camco, mais démontre plutôt un autre effet du dumping.

Le quatrième facteur pris en considération par le Tribunal se rapporte aux arguments selon lesquels le manque de succès de Camco sur le marché des constructeurs-promoteurs est attribuable à la vente directe de Camco aux constructeurs-promoteurs, ce qui lui a aliéné les constructeurs-distributeurs autorisés. Camco a soutenu que la vente directe au segment des constructeurs-promoteurs immobiliers n'a rien de nouveau. Plusieurs fabricants vendent directement aux constructeurs et le font depuis plusieurs années et continueront à le faire à l'avenir⁵². Le témoin de GEA a souligné l'importance du marché direct des constructeurs-promoteurs pour GEA et le fait que la vente directe aux constructeurs d'habitations est une pratique normale chez GEA⁵³. Le témoin de Midnorthern Appliance Inc. a expliqué que ce n'est pas le fait que Camco a vendu directement au circuit de constructeurs-promoteurs mais plutôt la façon dont Camco s'y est prise pour gagner des clients chez les constructeurs-promoteurs qui préoccupaient Midnorthern Appliance Inc. Le Tribunal est d'avis qu'une partie des pertes subies par Camco sur le segment des constructeurs-promoteurs immobiliers du marché découle de la nature de son activité sur ce segment du marché. Cependant, le Tribunal maintient que l'importance du prix et la disponibilité de produits à des prix de dumping sont les facteurs dominants qui ont causé des pertes de ventes pour Camco. Étant donné la présence d'importations sous-évaluées chez les clients qui étaient constructeurs-distributeurs autorisés, Camco s'est rendu compte qu'elle ne pouvait pas, au niveau des prix, faire concurrence aux importations sous-évaluées et, donc, a davantage ciblé directement le segment des constructeurs-promoteurs⁵⁴. Camco a soutenu que, depuis la décision provisoire de dumping, nombre de constructeurs-distributeurs autorisés ont communiqué avec Camco parce qu'ils trouvent maintenant que les prix de Camco sont concurrentiels.

Le dernier facteur examiné par le Tribunal qui concerne les trois groupes de produits, se rapporte aux allégations de WCI et de Whirlpool selon lesquelles le manque d'investissement de Camco et son retard à rationaliser sa production sont la cause de tout dommage subi par Camco. WCI et Whirlpool ont affirmé que la rationalisation et les efficacités de coût qui en découlent sont des facteurs importants pour réussir à livrer concurrence sur le marché et que le fait que Camco ait omis de rationaliser sa production et de réduire

52. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 26 juin 2000 à la p. 22.

53. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 30 juin 2000 aux p. 629-631.

54. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 27 juin 2000 aux p. 323-324 et 353-354.

ses coûts a nui à sa capacité de livrer concurrence et a causé un dommage à sa rentabilité globale. Au sujet du moment de la décision de Camco de rationaliser sa production, et de sa capacité à le faire, le Tribunal fait observer le type de relation qui existe entre Camco et GEA. La position de Camco dans les plans globaux de GEA semble passablement différente de celle à laquelle on s'attendrait normalement. Le témoin de GEA a expliqué au Tribunal que cette dernière détient une participation qui lui assure le contrôle de Camco, du point de vue des détenteurs d'actions, mais non du point de vue du conseil d'administration. GEA perçoit Camco comme une société affiliée, et non une filiale. Elle entretient avec cette dernière une relation d'achat-vente. À cet égard, Camco livre concurrence pour faire affaires avec GEA. Récemment, une nouvelle entente d'approvisionnement a été conclue concernant la fourniture à GEA de certains modèles de sécheuses jusqu'à décembre 2003. Cependant, le témoin de GEA a souligné que le dernier cycle de rationalisation des sécheuses, pour les petites sécheuses, a été confié à la société américaine Frigidaire⁵⁵. Quant aux lave-vaisselle, les éléments de preuve montrent que Camco a perdu un fort volume de vente à GEA en 1998. Le témoin de Camco a affirmé que les ventes de lave-vaisselle de Camco à GEA fluctuent de façon très marquée d'une année à l'autre parce que Camco agit comme une installation de dépannage lorsque la demande est forte aux États-Unis⁵⁶. Par conséquent, selon la nature de la concurrence sur le marché des États-Unis, Camco pourrait remporter ou perdre des ventes à GEA. Puisque Camco ne semble pas faire partie du plan global de GEA en Amérique du Nord, Camco est forcée de planifier sa rationalisation indépendamment de GEA. Étant donné la nature de la relation de Camco avec GEA, le Tribunal est d'avis que Camco doit être très concurrentielle pour se gagner une place dans le plan de GEA pour l'Amérique du Nord. Dans la mesure où Camco obtient de mauvais résultats des points de vue des ventes et de sa part de marché au Canada, la rationalisation devient beaucoup plus difficile.

Le Tribunal est d'avis que la réussite de Camco en ce qui concerne ses ventes à l'exportation à GEA s'appuie sur sa capacité de développer et de fabriquer un produit compétitif au Canada. La capacité de rationalisation de Camco dépend, dans une très grande mesure, de sa capacité d'offrir des produits nouveaux et acceptables à GEA. À cet égard, le Tribunal est d'avis que Camco a fait des progrès notables dans ses plans de rationalisation. Elle a atteint ses objectifs en ce qui concerne la production de sécheuses. Camco est à mi-chemin pour ce qui concerne les lave-vaisselle et a commencé à concentrer ses efforts sur la rationalisation de sa production de réfrigérateurs. Camco et GEA collaborent également pour l'achat de certaines pièces et assemblages, ce qui confère à Camco l'avantage du pouvoir d'achat de GEA. Étant donné les diverses améliorations susmentionnées, Camco aurait dû pouvoir faire face à la concurrence, s'il n'y avait pas eu de dumping.

Le Tribunal a examiné d'autres facteurs, dans le cas de certains appareils ménagers. Le premier de ces autres facteurs a été la décision de Camco de mettre fin à la production des réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³ au moment où les nouvelles normes sur l'efficacité énergétique entrèrent en vigueur au Canada, vers juillet 2002, et le deuxième de ces autres facteurs a été le rendement à l'exportation de Camco pour les lave-vaisselle et les sécheuses.

En ce qui a trait à la décision de Camco de mettre fin à la production de certains réfrigérateurs, le Tribunal fait observer que la production de ces réfrigérateurs continuera au Canada jusqu'à ce que les nouvelles normes sur l'efficacité énergétique entrent en vigueur, soit aux environs de juillet 2002. La décision de mettre fin à cette production est publiquement connue depuis quelque temps. Un communiqué, en novembre 1999, annonçait les projets de Camco concernant l'arrêt de sa production des réfrigérateurs

55. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 aux p. 790 et 796.

56. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 27 juin 2000 aux p. 317.

de 16 et de 18 pi³ avec compartiment de congélation dans la partie supérieure et l'entente d'approvisionnement passée avec Amana concernant les réfrigérateurs de 16 et de 19 pi³. Il ressort clairement des éléments de preuve que les acheteurs des segments des détaillants et des constructeurs-promoteurs immobiliers ont continué à acheter les produits de Camco après que sa décision ait été rendue publique. Camco n'abandonne pas son activité dans le domaine des réfrigérateurs. Elle changera simplement de cible et se concentrera dans la production de certains réfrigérateurs spécialisés. De plus, jusqu'à ce que Camco mette fin à sa production et se procure certains réfrigérateurs d'Amana, le Tribunal est d'avis que, du point de vue du consommateur, rien n'aura changé. Camco soutiendra ses garanties, et les réfrigérateurs de 16 et de 18 pi³ vendus sous la marque GE continueront d'être disponibles sur le marché canadien après la cessation de la production.

Pour ce qui est du rendement à l'exportation des lave-vaisselle et des sécheuses de Camco, tous les éléments de preuve portent à conclure que Camco est rentable et que sa situation est raisonnablement saine à ce point de vue. Le Tribunal reconnaît que l'activité à l'exportation de Camco a contribué à son exploitation globale en l'aidant à payer les améliorations de ses installations et de ses produits. De plus, ses ventes à l'exportation ont beaucoup contribué à l'atteinte d'une meilleure productivité. Dans des circonstances normales, cela aurait dû faire de Camco une concurrente formidable. Cependant, les circonstances n'étaient pas normales, puisque la présence de produits sous-évalués a fait que Camco a dû se débattre sur son marché national. La majorité du Tribunal, en l'espèce, est d'avis que la réussite financière sur le marché à l'exportation ne doit pas être utilisée pour compenser le dommage subi par Camco sur le marché national et que le dommage ne peut pas être évalué d'après les opérations mondiales de Camco.

En conclusion, la plupart des facteurs susmentionnés n'expliquent pas l'importante perte de part du marché de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses subie par Camco. Le Tribunal convient que certaines des pratiques de vente et de commercialisation de Camco ont causé un dommage et reconnaît qu'il s'agit là d'éléments très importants dans la conduite des affaires. Cependant, les incidents invoqués versés au dossier ne semblent pas être d'une ampleur telle qu'ils expliquent l'importante perte de part de marché. Plutôt, la source majeure des récents changements survenus sur le marché est le fait que WCI et Whirlpool pratiquent le dumping au Canada de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses. L'importance du facteur prix ne peut être sous-estimée. Le renouvellement de l'intérêt à l'égard des produits de Camco, depuis la décision provisoire, est un témoignage éloquent du rôle du prix dans cette branche de production⁵⁷. À cet égard, l'incidence de ces autres facteurs n'empêche pas le Tribunal de conclure que les prix de dumping ont causé une perte de part de marché de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses pour Camco.

Enfin, le Tribunal a examiné les recettes que Camco a tirées des ventes de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses sur le marché canadien. Le Tribunal fait observer que, si elle avait maintenu la part de marché qu'elle détenait en 1997 pour chacun des groupes de produits, les recettes que Camco aurait tirées de ses ventes nationales en 1999 auraient été sensiblement plus élevées. En se fondant sur les prix de vente moyens obtenus par Camco en 1999, la perte de recettes se chiffre à plus de 18 millions de dollars pour les réfrigérateurs, 10 millions de dollars pour les lave-vaisselle et 7 millions de dollars pour les sécheuses. À cet égard, WCI et Whirlpool ont soutenu que Camco aurait pu baisser ses prix pour maintenir sa part de marché. Le Tribunal est d'avis que, même si Camco avait baissé ses prix, rien ne garantit qu'elle aurait maintenu sa part du marché, étant donné la présence des importations sous évaluées.

57. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 5, 4 juillet 2000 aux p. 734, 740 et 753.

En ce qui concerne les résultats financiers déclarés par Camco relativement à ses ventes nationales, le Tribunal fait observer que le portrait qui s'en dégage est moins clair. Le Tribunal accueille les arguments de WCI et de Whirlpool selon lesquels les méthodes de répartition des coûts fixes de production et des frais généraux, de vente et d'administration (GV et A) sont imparfaites et passablement arbitraires. De plus, dans le cas des lave-vaisselle et des sécheuses, le Tribunal s'interroge sur la répartition des coûts entre les ventes nationales et les ventes à l'exportation. Il a été soutenu que la répartition de Camco a pour effet général de geler les frais généraux de production attribués aux ventes à l'exportation au niveau des exportations de 1995. Le Tribunal est aussi d'avis que, à cause des méthodes de répartition choisies par Camco, les coûts associés à la production du produit national sont exagérés par rapport aux produits exportés, particulièrement étant donné la croissance des volumes d'exportation. Dans le cas des lave-vaisselle et des sécheuses, le Tribunal est d'avis que les coûts, tels qu'ils ont été déclarés par Camco, ne reflètent pas fidèlement les coûts de production du produit national et, par voie de cause à effet, la marge brute et le bénéfice d'exploitation déclarés. Camco a convenu que, dans l'application d'une analyse des marges sur coûts variables, il est essentiel de séparer avec soin les coûts fixes et les coûts variables, et qu'à défaut, les résultats pourraient être trompeurs⁵⁸. Au cours du contre-interrogatoire des témoins de Camco, il est devenu manifeste, pour le Tribunal, que beaucoup des montants alloués par Camco aux dépenses fixes et aux dépenses variables ainsi qu'aux dépenses nationales et à l'exportation de lave-vaisselle et de sécheuses sont d'une fiabilité douteuse. Le Tribunal a ainsi été amené à douter de l'à-propos des montants répartis par Camco et des résultats financiers qu'elle a déclarés. De ce fait, le Tribunal accorde peu de poids aux résultats de l'analyse des marges sur coûts variables préparée par Camco.

Pour dégager un état des revenus plus précis relativement aux ventes nationales de lave-vaisselle et de sécheuses, le Tribunal a combiné les états relatifs aux coûts nationaux et à l'exportation des marchandises fabriquées puis a procédé à une nouvelle répartition des coûts fondée sur les volumes réels de production des marchandises destinées à l'exportation et des marchandises destinées au marché national, pour les années visées par la période d'enquête. Pour minimiser l'effet des méthodes de répartition des frais GV et A relatifs à chacun des trois produits, le Tribunal a uniquement pris en considération les états des résultats reformulés jusqu'à la ligne de la marge brute. Dans le cas des réfrigérateurs, la marge brute dégagée par Camco a baissé de 33 p. 100 en 1998 et d'un autre 25 p. 100 en 1999⁵⁹. Dans le cas des lave-vaisselle, la marge brute dégagée pour les ventes nationales a baissé de 33 p. 100 en 1998, puis a remonté en 1999, mais sans atteindre les niveaux dégagés en 1997. Dans le cas des sécheuses, la marge brute dégagée sur les ventes nationales a baissé de 13 p. 100 en 1998 et d'un autre 1 p. 100 en 1999. Le Tribunal est convaincu que ces diminutions des marges brutes de Camco pour certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses sont liées, dans une mesure notable, à la concurrence importante et croissante des importations sous-évaluées de WCI et Whirlpool.

En résumé, il ressort clairement des éléments de preuve que le dumping a causé un dommage sensible à la production de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses de Camco.

58. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 1, 27 juin 2000 à la p. 191.

59. Le Tribunal reconnaît que les marges brutes dégagées par Camco pour chacune des trois catégories de produits se sont améliorées au premier trimestre de 2000. Le Tribunal est d'avis que, à la suite de l'ouverture de l'enquête par l'ADRC, le 30 novembre 1999, les pertes de Camco au niveau de la marge brute ont été mitigées. De plus, il se peut que les résultats du premier trimestre ne reflètent pas les résultats annuels globaux.

IMPORTATION MASSIVE

Camco a soutenu que, en plus de conclusions de dommage ou de menace de dommage, le Tribunal devrait aussi rendre des conclusions d'importation massive en application de l'alinéa 42(1)(b) de la LMSI, qui autorise de telles conclusions lorsqu'une importation considérable des marchandises visées a eu lieu ou lorsque l'importateur des marchandises était ou aurait dû être au courant du dumping que pratiquait l'exportateur et du fait que ce dumping causait un dommage, et lorsqu'une telle importation est massive ou appartient à une série d'importations, massives dans l'ensemble et échelonnées sur une période relativement courte.

Camco a soutenu que les importations au premier trimestre de 2000 ont augmenté de 94 p. 100 pour les réfrigérateurs, de 80 p. 100 pour les lave-vaisselle et de 107 p. 100 pour les sécheuses. Camco a souligné que, en janvier et février 2000, sa part de marché de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses a diminué sensiblement par rapport à la même période en 1999 et a atteint son niveau le plus bas depuis qu'elle existe. Camco a invoqué de nombreux rapports provenant de son effectif de vente qui traitent d'importation massive tant sous forme d'accumulation de stocks par Inglis et WCI Canada que de constitution et d'accumulation par les distributeurs de stocks bien supérieurs aux besoins associés au cours normal des affaires. Camco a soutenu que beaucoup d'autres rapports provenant de son effectif de vente montrent que des clients de toute taille dans toutes les régions du pays se sont monté plus de stocks que nécessaire, beaucoup à des conditions préférentielles au niveau des prix, des modalités de paiement et des offres de l'importateur de payer pour l'entreposage externe.

Selon l'évaluation de Camco, les importations des marchandises visées en février 2000 à elles seules, qui ont dépassé le volume total des importations des importateurs désignés au premier trimestre de 1998 et au premier trimestre de 1999, devraient être réputées comme étant massives. De plus, Camco a souligné que les importateurs étaient au courant que les marchandises étaient importées à des prix de dumping et causaient un dommage à la branche de production nationale, puisque ces compagnies sont des exploitants avisés qui comprennent le lien entre l'établissement des prix et le volume des produits qu'ils importent.

Les importateurs ont souligné qu'ils ne savaient pas si les marchandises étaient sous-évaluées ou non. Ils ont en outre souligné que l'augmentation subite des importations au premier trimestre doit être attribuée au besoin d'exécuter des commandes d'acheteurs qui détenaient des engagements et à la croissance notable du marché entre le premier trimestre de 1999 et le premier trimestre de 2000. Ils ont invoqué le témoignage de divers acheteurs qui ont déclaré avoir acheté en plus grande quantité les marchandises visées au premier trimestre de 2000 pour pouvoir satisfaire leurs engagements au niveau des prix et des ventes, ainsi que la demande croissante sur le marché. Ils ont soutenu qu'il n'y a pas d'élément de preuve de dommage causé par la présence d'un plus fort volume des importations sur le marché national.

Tel qu'il a été mentionné dans le cadre de l'enquête n° NQ-95-001⁶⁰, la disposition de la LMSI portant sur l'importation massive autorise l'imposition de droits antidumping, avec effet rétroactif, contre les marchandises importées dans les circonstances exceptionnelles et, donc, le Tribunal et ses prédécesseurs n'ont rendu de telles conclusions que dans quelques causes.

Pour examiner la question de l'importation massive dans la présente enquête, le Tribunal a d'abord étudié les conditions énoncées au sous-alinéa 42(1)(b)(i) de la LMSI, et plus particulièrement aux

60. *Couvercles, disques et bouches, Conclusions* (20 octobre 1995), *Exposé des motifs* (6 novembre 1995) (TCCE).

divisions 42(1)b(i)(A) et (B). La division 42(1)b(i)(A) prévoit, notamment, « une importation considérable de marchandises similaires sous-évaluées ». Le Tribunal est d'avis, bien qu'il ne fasse aucun doute qu'une augmentation marquée des importations des marchandises visées ait eu lieu au premier trimestre de 2000, qu'une telle augmentation n'équivaut pas à une « importation considérable » dans le contexte de la présente cause. Le Tribunal fait observer, à cet égard, que, sur ce marché en croissance, la principale partie de l'augmentation pour cette période se rapporte à des engagements liés aux ventes par catalogue déjà pris par Sears, à des ententes contractuelles établies relativement au segment des constructeurs-promoteurs immobiliers du marché et, dans le cas du marché du Québec, en prévision de la période du « ménage » qui survient plus tard au deuxième trimestre de l'année. Pour les mêmes motifs que ceux qui ont été décrits ci-dessus, le Tribunal n'est pas convaincu, compte tenu de la division 42(1)b(i)(B) de la LMSI, que les importateurs étaient ou auraient dû être au courant du dumping que pratiquaient les exportateurs et du fait que ce dumping causerait un dommage. Les éléments de preuve ne corroborent pas l'affirmation de Camco et le Tribunal est d'avis que les actions des importateurs n'ont pas relevé de la spéculation, mais ont résulté, pour cette période spécifique, d'engagements antérieurs. Puisque les critères prescrits ne sont pas satisfaits, il n'est pas nécessaire d'examiner les autres éléments du sous-alinéa 42(1)b(ii).

À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut que les conditions nécessaires pour rendre des conclusions d'importation massive en application de l'alinéa 42(1)b) de la LMSI n'ont pas été remplies.

DEMANDE DE RENVOI AU COMMISSAIRE

Whirlpool et Inglis ont demandé que, aux termes de l'article 46 de la LMSI, le Tribunal recommande au Commissaire d'ouvrir une enquête au sujet du dumping, par Maytag et par d'autres exportateurs des États-Unis non désignés, des marchandises en question. Maytag, cependant, a fait opposition à la demande pour le motif que les marchandises qu'elle produit ne font pas l'objet de dumping au Canada et n'ont pas causé ou ne menacent pas de causer un dommage à Camco.

Les dispositions pertinentes de l'article 46 de la LMSI prévoient ce qui suit :

46. Si, au cours de l'enquête visée à l'article 42 au sujet du dumping ou du subventionnement de marchandises objet d'une décision provisoire prévue à la présente loi, le Tribunal est d'avis :

a) d'une part, que les éléments de preuve indiquent que des marchandises dont l'utilisation et les autres caractéristiques sont très proches de celles qui font l'objet de la décision provisoire ont été ou sont sous-évaluées ou subventionnées;

b) d'autre part, que les éléments de preuve indiquent de façon raisonnable que le dumping ou le subventionnement visé à l'alinéa *a)* a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage,

il en avise le commissaire par un écrit donnant la description des marchandises mentionnées en premier lieu à l'alinéa *a)*.

En plus des observations précédentes qu'il a énoncées au sujet des marchandises de Maytag et d'autres exportateurs non désignés des États-Unis, selon lesquelles lesdites marchandises n'avaient pas causé de dommage à la branche de production nationale, le Tribunal n'est pas convaincu que les éléments de preuve indiquent que les réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses de Maytag font l'objet d'un dumping sur le marché canadien. Le Tribunal prend note des observations de Camco et convient qu'il n'y a pas d'élément de preuve que les pratiques de commercialisation et d'établissement des prix de Maytag ont été dommageables pour la branche de production nationale. Quant aux marchandises provenant d'exportateurs

non désignés, le Tribunal est d'avis que les éléments de preuve mis à sa disposition sont insuffisants pour appuyer une conclusion portant que les marchandises produites par ces exportateurs ont fait ou font présentement l'objet de dumping au Canada et que leur présence a causé un dommage sur le marché canadien. Le Tribunal, donc, refuse de recommander au Commissaire d'enquêter sur lesdits exportateurs.

DEMANDES D'EXCLUSIONS

Il est bien établi que le Tribunal a le pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI⁶¹. Le Tribunal a accordé des exclusions de produit dans les circonstances où, par exemple, la branche de production nationale ne fabrique pas le produit particulier⁶². Le Tribunal examine aussi d'autres facteurs comme la question de savoir s'il y a une production nationale de marchandises substituables ou concurrentes⁶³, si la branche de production nationale est un « fournisseur actif » du produit ou si elle le fabrique habituellement⁶⁴.

Whirlpool et Inglis ont demandé des exclusions visant les produits vendus sous la marque Kitchen Aid, les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, les réfrigérateurs d'un volume supérieur à 18 pi³ avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, les sécheuses vendues aux constructeurs d'habitations, les sécheuses vendues aux détaillants sous marque de distribution et les sécheuses spéciales, y compris les sécheuses compactes, les sécheuses à carte à puce et les sécheuses payantes. Enfin, Whirlpool et Inglis ont demandé des exclusions visant les importations de certains réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity* et aux employés d'Inglis.

Pour sa part, WCI a soutenu qu'une exclusion visant les réfrigérateurs d'un volume supérieur à 17,7 pi³ devrait être accordée, puisque Camco ne produit pas d'articles de ce genre au Canada et étant donné la présence considérable de grands réfrigérateurs non sous-évalués provenant d'autres exportateurs. WCI a aussi demandé une exclusion visant les sécheuses électriques ou au gaz, munies de commandes à l'avant, d'un dessus amovible et d'un châssis pour la superposition avec des laveuses à chargement frontal assorties, puisque de tels produits sont généralement vendus en paire.

Sears a demandé des exclusions visant les réfrigérateurs d'un volume supérieur à 17,7 pi³, les lave-vaisselle et les sécheuses vendus sous marque de distribution, les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable et les sécheuses assorties aux laveuses à chargement frontal et les sécheuses superposables. Sears a aussi demandé une exclusion visant les sécheuses d'un modèle exclusif à Sears, plus précisément, les nouveaux modèles à tableau de commandes électroniques. Le Commissaire de la concurrence a aussi soutenu que le Tribunal devrait exclure de la portée des marchandises visées, les réfrigérateurs à compartiment de congélation dans la partie supérieure d'un volume supérieur à 17,7 pi³ et les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, puisque Camco n'en produit pas.

61. *Certaines tôles d'acier laminées à froid originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique (préjudice) (États-Unis c. Canada)* (1994), CDA-93-1904-09 (groupe spéc. c. 19) à la p. 54. Voir, aussi, *Hetex Garn A.G. c. Tribunal antidumping*, [1978] 2 C.F. 507 (CFA).

62. Voir, par exemple, *Certains produits plats de tôles en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, Conclusions* (2 juillet 1999), *Exposé des motifs* (19 juillet 1999), NQ-98-004 (TCCE). Voir, aussi, *Barres rondes en acier inoxydable, Conclusions* (4 septembre 1998), *Exposé des motifs* (21 septembre 1998), NQ-98-001 (TCCE) [ci-après *Barres rondes*].

63. *Ibid.*

64. *Barres rondes, ibid.*

Camco, d'une façon générale, a dit s'opposer à l'octroi de toute exclusion relative aux trois produits, sauf à l'égard de la demande d'exclusion présentée par Inglis visant les importations attestées comme étant destinées au programme *Habitat for Humanity*.

Après avoir examiné les éléments de preuve et tenu compte du caractère discrétionnaire et exceptionnel des exclusions de produit, le Tribunal est d'avis qu'un certain nombre d'exclusions sont justifiées pour les motifs ci-dessous.

En ce qui a trait à la demande d'exclusion de réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie supérieure, d'un volume supérieur à 17,7 pi³, le Tribunal accorde l'exclusion visant les réfrigérateurs avec compartiment de congélation dans la partie supérieure d'un volume d'au moins 18,5 pi³. Le Tribunal fait observer que les réfrigérateurs susmentionnés ne sont pas produits au Canada par Camco, qu'ils sont vendus sur un segment distinct du marché et, donc, qu'ils ne font pas directement concurrence aux marchandises nationales. Cet état des choses est en outre démontré par le fait que Camco elle-même importe ces produits particuliers.

En ce qui concerne les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, bien qu'il existe une certaine mesure d'interchangeabilité entre les lave-vaisselle à cuve en matière plastique et les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable, le Tribunal est convaincu qu'il existe aussi des différences majeures entre ces deux types de lave-vaisselle, relativement à leurs caractéristiques de prix, d'aspect et de performance. Les éléments de preuve montrent aussi que les lave-vaisselle à cuve en acier inoxydable sont manifestement vendus sur un segment différent du marché, se situent dans un créneau particulier du marché, sont uniques, ne sont pas produits au Canada et ne concurrencent pas directement les marchandises similaires de production nationale. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal est d'avis que l'exclusion demandée doit être accordée.

Pour ce qui est de la demande d'exclusion de WCI visant les sécheuses électriques ou au gaz, munies de commandes à l'avant, d'un dessus amovible et d'un châssis pour la superposition avec des laveuses, le Tribunal prend note du caractère unique de ces produits sur le marché et du fait qu'ils complètent les laveuses à chargement frontal non visées. Le Tribunal reconnaît aussi que ces sécheuses sont uniques, ne sont pas facilement substituables par rapport aux sécheuses ordinaires et ne sont pas produites au Canada. À la lumière de ce qui précède, le Tribunal conclut que la demande d'exclusion est justifiée.

Le Tribunal fait observer que la branche de production nationale a dit être d'accord sur la demande d'exclusion présentée par Inglis visant les importations des réfrigérateurs, lave-vaisselle et sécheuses visés destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*. Conformément à sa pratique antérieure concernant de tels ententes et, considérant qu'il n'y a pas d'autres motifs valables de ne pas accorder cette exclusion, le Tribunal conclut que l'exclusion demandée doit être accordée.

Enfin, le Tribunal fait observer que Whirlpool a demandé une exclusion générale visant ses marchandises pour le motif qu'il n'y a pas d'élément de preuve que ses importations ont causé ou menacent de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, le Tribunal a examiné, dans son analyse de dommage, les effets globaux des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale. Après avoir procédé à une telle analyse et avoir examiné la participation de Whirlpool sur le marché canadien et, plus particulièrement, son volume de vente de produits sous-évalués au Canada, le Tribunal est d'avis qu'il n'y a pas de motif valable d'accorder à Whirlpool une exclusion générale des conclusions.

CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, le Tribunal conclut que :

1. le dumping au Canada de certains réfrigérateurs électriques avec compartiment de congélation dans la partie supérieure a causé un dommage sensible à la branche de production nationale, exclusion faite de ceux :
 - d'un volume de 18,5 pi³ et plus; ou
 - destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*;
2. le dumping au Canada de certains lave-vaisselle électriques de type ménager a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close), exclusion faite de ceux :
 - munis d'un intérieur en acier inoxydable (cuves); ou
 - destinés à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*;
3. le dumping au Canada de certaines sécheuses au gaz ou électriques a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close), exclusion faite de celles :
 - munies d'un tableau de commande à l'avant, d'un dessus amovible et d'un châssis conçu pour permettre qu'elles soient superposées à des laveuses; ou
 - destinées à servir dans le cadre du programme *Habitat for Humanity*.

Le Tribunal conclut aussi que les conditions prévues à l'alinéa 42(1)b) de la LMSI, au sujet du dumping massif, et à l'article 46 de la LMSI, au sujet d'un avis au Commissaire sur d'autres marchandises des États-Unis faisant censément l'objet de dumping, n'ont pas été remplies.

Pierre Gosselin

Pierre Gosselin

Membre

Zdenek Kvarda

Zdenek Kvarda

Membre

OPINION PARTIELLEMENT DISSIDENTE DU MEMBRE CLOSE

Bien que je sois d'accord sur la décision de mes collègues au sujet des réfrigérateurs, je ne suis pas d'accord sur leur conclusion au sujet des deux autres électroménagers, les lave-vaisselle et les sècheuses. Je fonde ma dissidence sur une interprétation différente de la portée d'une analyse de dommage. Cette interprétation découle principalement de ma lecture des articles pertinents de la LMSI et des paragraphes pertinents de l'*Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 1994*⁶⁵. Rien dans ces textes juridiques ou négociés ne me porte à convenir qu'un dommage sensible à une branche de production nationale doit être évalué uniquement d'après la production nationale qui entre sur le marché national sous forme de ventes. Plutôt, je suis d'avis que la production nationale, dans sa totalité, doit être examinée avant qu'il puisse être conclu que l'incidence des importations sous-évaluées a causé ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

L'article 3.1 de l'Accord antidumping de l'OMC prévoit que la détermination de l'existence d'un dommage comportera un examen :

a) du volume des importations faisant l'objet d'un dumping et de l'effet des importations faisant l'objet d'un dumping sur les prix des produits similaires sur le marché intérieur, et b) de l'**incidence de ces importations sur les producteurs nationaux** de ces produits. [Soulignement ajouté]

Bien qu'il soit logique d'évaluer les effets du dumping sur les prix sur le marché national, étant donné qu'il s'agit du seul marché où le dumping aura une incidence sur les prix, le même raisonnement ne s'applique pas à l'examen de l'incidence des importations sous-évaluées sur les producteurs nationaux. Nulle part, ni dans la LMSI ni dans l'Accord antidumping de l'OMC, cette analyse d'incidence est-elle limitée au marché national. Le paragraphe 2(1) de la LMSI définit « dommage » comme étant le « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». L'expression « branche de production nationale » est, à son tour, définie comme étant la « production collective nationale des marchandises similaires ». Elle n'est pas définie en termes de la production nationale des marchandises similaires destinées à la vente sur le marché national. Par conséquent, je suis d'avis qu'une analyse de dommage ne doit pas nécessairement être effectuée uniquement relativement aux ventes sur le marché national.

Les conclusions du Tribunal dans l'enquête n° NQ-92-006⁶⁶ énoncent clairement une telle position dans le contexte des transferts internes de la production. Le Tribunal a statué que :

Le fait qu'il n'y a pas eu de vente n'empêche pas en soi que les produits soient considérés comme étant de la production au Canada. Ni la LMSI ni le Code ne limitent la production au Canada à l'expression « production au Canada à des fins de vente au Canada »⁶⁷.

Cette interprétation des conclusions rendues en 1993 dans *Pâte de tomate* ne sont pas affectées par le remplacement de la définition de l'expression « dommage sensible » par les définitions de « dommage » et « branche de production nationale », à la suite des Négociations commerciales multilatérales du Cycle d'Uruguay, ne modifient pas l'interprétation ci-dessus. En m'appuyant sur le précédent établi dans *Pâte de tomate*, qui comprenait, dans la production nationale, des marchandises transférées à l'interne, je ne vois ni fondement logique ni motif pour justifier l'exclusion des ventes à l'exportation de la production au Canada.

65. 15 avril 1994, en ligne : Organisation mondiale du commerce <http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/final_f.htm [ci-après l'Accord antidumping de l'OMC].

66. *Pâte de tomate, Conclusions* (30 mars 1993), *Exposé des motifs* (14 avril 1993) [ci-après *Pâte de tomate*].

67. *Ibid.* à la p. 6.

De plus, la LMSI définit « branche de production nationale » comme étant la production d'une « proportion majeure de la production **collective** nationale des marchandises similaires » [soulignement ajouté]. Je comprends difficilement quel raisonnement pourrait soutenir, d'une part, qu'il est valable, et de fait nécessaire, d'inclure la production collective lorsqu'il s'agit de déterminer qui sont les producteurs nationaux et, d'autre part, de ne pas tenir compte de la production collective de ces producteurs dans l'analyse de dommage comme telle.

Un autre motif qui milite en faveur de l'inclusion de la totalité de la production nationale dans une analyse de dommage découle de l'article 3.4 de l'Accord antidumping de l'OMC, qui prévoit ce qui suit :

L'examen de l'incidence des importations faisant l'objet d'un dumping sur la branche de production nationale concernée comportera une évaluation de **tous les facteurs** et indices économiques **pertinents** qui influent sur la situation de cette branche. [Soulignement ajouté]

Le paragraphe 37.1(1) du Règlement sur la LMSI reflète l'article susmentionné⁶⁸ et, comme l'article 3.4 de l'Accord antidumping de l'OMC, poursuit avec une liste non exhaustive de facteurs à prendre en compte. L'alinéa 37.1(1)c) du Règlement sur la LMSI énumère ces facteurs ainsi qu'il suit :

- (i) tout déclin réel ou potentiel dans la production, les ventes, la part de marché, les bénéfices, la productivité, le rendement sur capital investi ou l'utilisation de la capacité de la branche de production,
- (ii) toute incidence négative réelle ou potentielle sur les liquidités, les stocks, les emplois, les salaires, la croissance ou la capacité de financement.

Bien que ces facteurs soient énumérés relativement à leur incidence négative sur la situation de l'industrie, je ne vois pas pourquoi l'examen de ces facteurs doit être limité d'une telle façon. Le Tribunal doit décider si la branche de production nationale a subi ou est susceptible de subir un dommage sensible attribuable au dumping. Si le dumping n'a guère eu, ou est susceptible de ne guère avoir, d'incidence sur la situation de l'industrie à cause de certains des facteurs mentionnés dans la loi qui ne sont pas à la baisse mais à la hausse, il semble alors non seulement raisonnable mais cohérent avec les dispositions de la loi de prendre en compte ces facteurs. L'alinéa 37.1(1)d) du Règlement sur la LMSI ne fait qu'appuyer une telle interprétation. Il précise que les facteurs pris en compte pour décider si le dumping a causé un dommage ou un retard comprennent « tout autre facteur pertinent, compte tenu des circonstances ».

Si une cause dont le Tribunal est saisi comprend une industrie qui produit uniquement, ou principalement, à des fins de vente sur le marché national, alors une analyse de dommage centrée sur les ventes sur le marché national ne donne pas lieu de s'inquiéter. La question de la portée d'une enquête se pose lorsque le Tribunal doit décider de l'incidence du dumping sur une société axée vers l'exportation ou une société dont l'exploitation comporte une forte activité de transferts internes. Dans de tels cas, si l'analyse se limite au marché des ventes nationales, alors les facteurs prescrits à l'alinéa 37.1(1)c), en majeure partie, soit doivent être oubliés soit peuvent être mal interprétés en bout de compte.

Un seul facteur inclus dans la liste susmentionnée se rapporte logiquement au marché des ventes nationales. Ce facteur unique est la part de marché. Les facteurs concernant la production, la productivité, le rendement sur capital investi, l'utilisation de la capacité de la branche de production, les liquidités, les stocks, les emplois, les salaires et la capacité de financement ne peuvent facilement être, si même ils le peuvent,

68. 37.1(1) Les facteurs pris en compte pour décider si le dumping ou le subventionnement de marchandises cause un dommage ou un retard sont les suivants :

[...]

c) l'incidence des marchandises sous-évaluées ou subventionnées sur la situation de la branche de production nationale et, plus précisément, **tous les facteurs** et indices économiques **pertinents** influant sur cette situation. [Soulignement ajouté]

répartis entre différents marchés. Ils se rapportent à l'activité de l'industrie dans son ensemble. Ces facteurs devraient, donc, être laissés de côté si uniquement le marché des ventes nationales doit être examiné dans le cas d'industries axées vers l'exportation ou d'industries où une proportion considérable de la production fait l'objet de transferts en aval au sein de mêmes sociétés. Si d'autres facteurs, comme les ventes et les bénéfices, sont examinés uniquement dans la mesure où ils se rapportent au marché des ventes nationales, il pourrait facilement s'ensuivre une distorsion de l'incidence du dumping dans le cas d'industries qui ne vendent pas une grande majorité de leur production sur le marché national.

Je ne suis pas d'avis que la prise en compte de la totalité de la production « videra la LMSI de son sens ». Une société axée vers l'exportation peut quand même subir un dommage sensible ou être menacée de subir un dommage sensible attribuable au dumping, ainsi qu'il sera soutenu ci-après. Se restreindre au marché des ventes nationales serait, par ailleurs, à mon avis, contraire à l'esprit de l'Accord antidumping de l'OMC et de la LMSI, lesquels prévoient l'examen de tous les facteurs économiques pertinents influant sur la situation de la branche de production nationale aux fins de la détermination de l'existence d'un dommage.

Cette exigence que l'examen de tous les facteurs soit pris en compte dans une analyse de dommage n'est pas nouvelle. Elle découle de l'article 3 de l'*Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce*⁶⁹. Le paragraphe pertinent de l'article 3, intitulé « Détermination de l'existence d'un dommage », prévoit, notamment, ce qui suit :

b) L'évaluation du préjudice - c'est-à-dire l'évaluation des effets des importations faisant l'objet d'un dumping sur la production en question - **se fondera** sur l'examen de **tous** les facteurs qui influent sur la situation de ladite production, tels que : l'évolution et les perspectives en ce qui concerne : le chiffre d'affaires, la part du marché, les bénéfices, [...] les résultats obtenus à l'exportation, l'emploi, [...] le taux d'utilisation de la capacité [...] et la productivité. [Soulignement ajouté]

En 1968, le Canada a adopté le critère du dommage sensible, tel qu'il est établi à l'article 3 du Code antidumping du GATT. Ce critère du dommage sensible a été la raison principale de la promulgation de la *Loi antidumping*⁷⁰ canadienne, qui a remplacé l'article 6 de la *Loi sur les douanes*, qui est demeurée pratiquement inchangée depuis 1904, lorsque le Canada a introduit des mesures législatives antidumping dans le monde⁷¹.

Certains des facteurs décrits à l'alinéa 3b) du Code antidumping du GATT ont changé, et il existe maintenant deux articles (3.1 et 3.4) de l'Accord antidumping de l'OMC qui décrivent l'examen de

69. Supp. n° 15 I.B.D.D. (1968) 24 [ci-après Code antidumping du GATT].

70. Gouvernement du Canada, « Introduction », *Livre blanc sur l'antidumping*, 1968.

71. P. Clark, *Comparaison des régimes antidumping du Canada et des États-Unis : Une étude préparée pour le ministère des Finances, gouvernement du Canada*, 1996. Déjà il y a un siècle, les droits antidumping n'étaient pas destinés à protéger une faible partie de la production nationale d'une entreprise, mais, ainsi qu'il a été indiqué dans l'exposé budgétaire de 1904 où le dumping a été qualifié de forme «de massacre», étaient destinés à prévenir «l'écrasement» des entreprises de fabrication canadiennes naissantes. (Exposé budgétaire, le 7 juin 1904, par l'hon. William S. Fielding aux p. 37-38. Et bien que la notion de dumping abusif ait été supprimée dès 1921 des lois antidumping des États-Unis (Seth Kaplan, *Injury and Causation in USITC Antidumping Determinations: Five Recent Approaches in P.K.M.*, Tharakan (éd.); *Policy Implications of Antidumping Measures* Elsevier Science Publishers, North Holland, 1991 p. 165), les experts de l'époque soutenaient encore que l'application des droits antidumping «devrait être subordonnée à l'existence d'une probabilité marquée, permettant de croire que la poursuite de ce dumping aurait pour effet de nuire gravement aux industries nationales». (Jacob Viner, *Mémoire sur le dumping*, présenté au Comité préparatoire de la conférence économique internationale, Société des Nations, 1926).

l'incidence des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale. Néanmoins, au cours de deux cycles subséquents de négociations multilatérales, le paragraphe 3b) du Code antidumping du GATT est demeuré, pour l'essentiel, le même. L'obligation de tenir compte de tous les facteurs et l'absence de limitation de la portée de l'analyse au marché des ventes nationales demeurent dans l'accord antidumping présentement en vigueur.

Si les négociateurs de l'Accord antidumping de l'OMC ou les législateurs de la *Loi de mise en œuvre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce*⁷² canadienne avaient voulu que la détermination de l'existence d'un dommage se limite aux ventes de marchandises similaires sur le marché national et que les seuls facteurs pertinents soient ceux qui pouvaient être examinés sur ce même marché des ventes nationales, ils auraient alors pu inclure des dispositions à cette effet. Ils ne l'ont pas fait.

À notre époque de mondialisation, d'internationalisation de la production et d'exclusivité des produits à l'échelle mondiale, je suis d'avis que le Tribunal ne pourra pas toujours se fonder sur l'analyse de tous les facteurs pertinents uniquement dans le contexte du marché des ventes nationales. Au cours des 15 dernières années, le Tribunal n'a été saisi que de quelques causes où le marché des ventes nationales ne représentait pas la totalité, ou au moins une proportion notable, de la production nationale⁷³. Le Tribunal a été saisi de deux telles causes depuis quelques mois⁷⁴.

Les sécheuses de Camco mettent le Tribunal en présence d'une cause comportant non seulement une production axée vers l'exportation, mais aussi une production dépendante des exportations. En 1999, Camco a exporté environ 90 p. 100 de ses sécheuses à GEA aux États-Unis. Je suis d'avis que, pour les motifs susmentionnés, la totalité de la production, y compris la production qui va sur le marché à l'exportation, doit être prise en compte pour déterminer si la production de sécheuses de Camco a, ou non, subi un dommage causé par le dumping sur le marché canadien.

Camco a rationalisé sa production de sécheuses, ce qui est une condition nécessaire de l'atteinte de la rentabilité selon les témoins de Whirlpool et GEA⁷⁵. Au cours des trois dernières années, soit la période visée par l'enquête du Tribunal, le taux d'utilisation de la capacité de production de sécheuses de Camco a augmenté de façon soutenue. Il atteint maintenant, ou presque, le taux d'utilisation que l'industrie décrit comme étant la pleine capacité⁷⁶. Au cours de la même période, la production de Camco a augmenté considérablement chaque année, soit de 32 p. 100 en 1998, 17 p. 100 en 1999 et 37 p. 100 au premier trimestre de 2000. Camco a ainsi plus que triplé, au cours des trois dernières années, sa rentabilité pour les ventes combinées de sécheuses sur le marché national et sur les marchés à l'exportation. Cette rentabilité a contribué, dans une proportion majeure, à la réussite de Camco en 1999, sa « meilleure année de tous les temps » [traduction]⁷⁷. Cette contribution à la rentabilité découle du fait que, au total, Camco vend plus de huit fois plus de sécheuses que de réfrigérateurs, et quatre fois plus de sécheuses que de lave-vaisselle. Il

72. P.L. C-57, *Loi portant sur la mise en œuvre de l'Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce*, 1^{re} sess., 35^e Lég. (adopté par la Chambre des communes le 30 novembre 1994).

73. *Pâte de tomate; Certaines tôles d'acier laminées à froid, Conclusions* (29 juillet 1993), *Exposé des motifs* (13 août 1993), NQ-92-009 (TCCE) à la p. 21; *Certains produits plats de tôle d'acier au carbone laminés à chaud, Conclusions* (31 mai 1993), *Exposé des motifs* (15 juin 1993), NQ-92-008 (TCCE) à la p. 19.

74. Voir *Certains opacifiants iodés*, NQ-99-003, *Conclusions* (1^{er} mai 2000), *Exposé des motifs* (16 mai 2000).

75. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 28 juin 2000 aux p. 453 et 454, et vol. 5, 30 juin 2000 aux p. 782 et 90.

76. *Ibid.* aux p. 480 et 481.

77. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 26 juin 2000 à la p. 128.

semble que les bénéficiaires tirés de son secteur des sècheuses soit le facteur qui fasse que Camco est rentable dans l'ensemble de son activité.

Le volume de ventes nationales de sècheuses perdu entre 1997 et 1999 ne représente qu'environ 2 p. 100 du volume global des ventes de sècheuses de Camco en 1999. Même en imputant la totalité de la perte au dumping, le dommage à la production nationale de sècheuses ne peut, à mon avis, être décrit comme étant sensible.

Je ne suis pas d'avis non plus que l'importation de sècheuses à des prix sous-évalués menace de causer un dommage à la branche de production nationale de sècheuses. La portée de l'entente de ventes de sècheuses par Camco à GEA s'étend jusqu'au 31 décembre 2003. L'entente prévoit la vente de 2,7 millions de sècheuses et est associée à une valeur prévue des ventes de 600 millions de dollars durant sa durée. À mes yeux, l'entente milite contre l'occurrence d'un dommage imminent à la production de sècheuses de Camco. Camco continuera de vendre des sècheuses sur le marché national, étant donné la réputation de la marque GE au Canada. Les détaillants, et même Sears, doivent avoir en montre des sècheuses GE⁷⁸. De plus, Camco continuera de vendre la majeure partie de sa production de sècheuses à GEA aux États-Unis. Étant donné ce qui précède, je ne vois guère, sinon pas du tout, de dommage attribuable à la poursuite du dumping de sècheuses sur le marché national dans un avenir prévisible.

La situation concernant les lave-vaisselle laisse émerger un profil assez différent. Le pourcentage des ventes à l'exportation de lave-vaisselle de Camco, par rapport à ses ventes totales de lave-vaisselle, n'est pas aussi élevé, et ses ventes à l'exportation ne sont pas aussi certaines. Camco dispose d'une exclusivité de produits, de fait, en Amérique du Nord concernant la vente de lave-vaisselle mobiles, qui ne sont pas fabriqués aux États-Unis, à GEA. Cependant, elle n'assume le rôle de fournisseur qu'en cas d'augmentation subite de la demande de lave-vaisselle encastrés pour l'usine de Louisville. Néanmoins, il existe peu d'éléments de preuve de dommage sensible durant la période visée par l'enquête, la production globale de sècheuses de Camco ayant augmenté de 52 p. 100 en 1999 et de 133 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de l'année précédente. Les ventes des lave-vaisselle en question sur le marché canadien ont augmenté de 28 p. 100 entre 1997 et 1999, et de 49 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport à la même période en 1999. Cependant, la croissance du marché durant les mêmes périodes, n'a été que de 17 p. 100 et 33 p. 100, respectivement. Quel que soit le niveau des ventes des importations sous-évaluées au Canada, les bénéficiaires et les revenus d'exploitation globaux de Camco relatifs aux lave-vaisselle ont augmenté de plus de 200 p. 100 au premier trimestre de 2000 par rapport au premier trimestre de 1999. Les résultats en 1999 n'ont pas été aussi bons, mais ont représenté une augmentation sensible par rapport à 1998. De tels résultats financiers et les augmentations de production montrent que le dumping n'a pas eu, à mon avis, d'effet dommageable sur la production totale de lave-vaisselle de Camco.

Il semblerait que 1998 dégage un profil plus probable de l'activité commerciale relative aux lave-vaisselle de Camco à l'avenir que 1999 ou que le premier trimestre de 2000. Cette année-là, lorsque Camco fournissait moins de lave-vaisselle encastrés pour répondre aux besoins de GEA liés aux augmentations subites de la demande⁷⁹, Camco était beaucoup plus vulnérable au dumping. Comme l'a déclaré Camco, sa perte de bénéfice d'exploitation tiré des ventes sur le marché national entre 1997 et 1998 a représenté presque la moitié de son bénéfice d'exploitation global en 1998. Il semble vraisemblable que les circonstances de 1998 puissent se reproduire dans un proche avenir, puisque l'usine de Louisville vient tout juste d'ajouter un troisième quart de travail et ne prévoit pas acheter autant de lave-vaisselle encastrés de

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 à la p. 944, et vol. 6, 4 juillet 2000 aux p. 1017 et 1094.

79. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 27 juin 2000 aux p. 317 et 318.

Camco⁸⁰. Pour cette raison, je conclus que la production de lave-vaisselle est menacée d'un dommage sensible dans un proche avenir, advenant la poursuite du dumping. Comme mes collègues l'ont soutenu, la sensibilité aux prix qui prévaut sur le marché national des lave-vaisselle fait du dumping un facteur important de ce dommage.

Pour les motifs susmentionnés, je conclus que la production de sècheuses de Camco n'a pas subi et ne subira vraisemblablement pas de dommage attribuable aux importations sous-évaluées. Je conclus, cependant, que les importations sous-évaluées menacent de causer un tel dommage à la production de lave-vaisselle au Canada dans un avenir prévisible.

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre président

80. *Transcription de l'audience publique*, vol. 5, 30 juin 2000 à la p. 824; et *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 4, 30 juin 2000 à la p. 632.