



Ottawa, le vendredi 31 mai 1996

Enquête n° : NQ-95-004

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

**MILIEUX DE CULTURE BACTÉRIOLOGIQUE ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET PRODUITS PAR OU POUR LE COMPTE
DE BECTON DICKINSON AND COMPANY OU PRODUITS PAR OU POUR
LE COMPTE DE DIFCO LABORATORIES, LEURS SUCESSEURS ET AYANT
DROITS RESPECTIFS, ET MILIEUX DE CULTURE BACTÉRIOLOGIQUE
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DU ROYAUME-UNI ET PRODUITS PAR OU POUR
LE COMPTE DE UNIPATH LIMITED, SES SUCESSEURS ET AYANT DROITS**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire de dumping datée du 31 janvier 1996 et d'une décision définitive de dumping datée du 26 avril 1996 rendues par le sous-ministre du Revenu national concernant l'importation au Canada de milieux de culture bactériologique originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Becton Dickinson and Company ou produits par ou pour le compte de Difco Laboratories, leurs successeurs et ayant droits respectifs, et de milieux de culture bactériologique originaires ou exportés du Royaume-Uni et produits par ou pour le compte de Unipath Limited, ses successeurs et ayant droits.

Conformément au paragraphe 43(1) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut, par les présentes, que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées originaires ou exportées du Royaume-Uni et produites par ou pour le compte de Unipath Limited, ses successeurs et ayant droits n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Conformément aux paragraphes 43(1) et 43(1.01) de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut également que le dumping au Canada des marchandises susmentionnées originaires ou exportées des États-Unis d'Amérique et produites par ou pour le compte de Becton Dickinson and Company ou produites par ou pour le compte de Difco Laboratories, leurs successeurs et ayant droits respectifs n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Arthur B. Trudeau

Arthur B. Trudeau
Membre président

Anthony T. Eyton

Anthony T. Eyton
Membre

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger
Secrétaire

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

Enquête n° : NQ-95-004

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 29 avril au 3 mai 1996

Date des conclusions : Le 31 mai 1996

Membres du Tribunal : Arthur B. Trudeau, membre président
Anthony T. Eyton, membre
Desmond Hallissey, membre

Directeur de la recherche : Marcel J.W. Brazeau

Gestionnaire de la recherche : Richard Cossette

Agent de la recherche : Shiu-Yeu Li

Économiste : Marcie Doran

Préposé aux statistiques : Margaret Saumweber

Avocat pour le Tribunal : Joël J. Robichaud

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

Participants :

Robert J. Bertrand, c.r.
Jean-Claude Thivierge
pour Les Laboratoires Quélab Inc.

(producteur national)

Dalton J. Albrecht
Andrew D. Green
Markus Koehnen
pour Becton Dickinson Canada Inc.
Becton Dickinson and Company

(importateur - exportateur)

Riyaz Dattu
John W. Boscarior
pour Difco Laboratories

(exportateur)

- 2 -

Riyaz Dattu
Colin S. Baxter
Debbie L. Wolanski
pour Unipath North America, a Division of U L Canada Inc.
Unipath Limited

(importateur - exportateur)

Gregory O. Somers
pour Fisher Scientific Limited

(importateur)



Ottawa, le lundi 17 juin 1996

Enquête n° : NQ-95-004

**MILIEUX DE CULTURE BACTÉRIOLOGIQUE ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET PRODUITS PAR OU POUR LE COMPTE
DE BECTON DICKINSON AND COMPANY OU PRODUITS PAR OU POUR
LE COMPTE DE DIFCO LABORATORIES, LEURS SUCESSEURS ET AYANTS
DROIT RESPECTIFS, ET MILIEUX DE CULTURE BACTÉRIOLOGIQUE
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DU ROYAUME-UNI ET PRODUITS PAR OU POUR
LE COMPTE DE UNIPATH LIMITED, SES SUCESSEURS ET AYANTS DROIT**

Loi sur les mesures spéciales d'importation - Déterminer si le dumping 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 la présente, que le dumping au Canada de milieux de culture bactériologique originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Becton Dickinson and Company ou produits par ou pour le compte de Difco Laboratories, leurs successeurs et ayants droit respectifs, et de milieux de culture bactériologique originaires ou exportés du Royaume-Uni et produits par ou pour le compte de Unipath Limited, ses successeurs et ayants droit, n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 29 avril au 3 mai 1996
Date des conclusions :	Le 31 mai 1996
Date des motifs :	Le 17 juin 1996
Membres du Tribunal :	Arthur B. Trudeau, membre président Anthony T. Eyton, membre Desmond Hallissey, membre
Directeur de la recherche :	Marcel J.W. Brazeau
Gestionnaire de la recherche :	Richard Cossette
Agent de la recherche :	Shiu-Yeu Li
Économiste :	Marcie Doran
Préposé aux statistiques :	Margaret Saumweber
Avocat pour le Tribunal :	Joël J. Robichaud
Agent à l'inscription et à la distribution :	Pierrette Hébert

Participants :

Robert J. Bertrand, c.r.
Jean-Claude Thivierge
pour Les Laboratoires Quélab Inc.

(producteur national)

Dalton J. Albrecht
Andrew D. Green
Markus Koehnen
pour Becton Dickinson Canada Inc.
Becton Dickinson and Company

(importateur - exportateur)

Riyaz Dattu
John W. Boscarior
pour Difco Laboratories

(exportateur)

Riyaz Dattu
Colin S. Baxter
Debbie L. Wolanski
pour Unipath North America, a Division of U L Canada Inc.
Unipath Limited

(importateur - exportateur)

Gregory O. Somers
pour Fisher Scientific Limited

(importateur)

Témoins :

Roger Boulais
Président
Les Laboratoires Quélab Inc.

Carole Leroux
Stagiaire - Comptable en management agréée
Les Laboratoires Quélab Inc.

Ron Torland
Chef de la direction
PML Microbiologicals

Douglas R. Johnstone
Gestionnaire, Marketing de l'entreprise et
systèmes de produits de service
Becton Dickinson Canada Inc.

Paul André Gagnon
Chef, Service de biologie médicale
Centre hospitalier Anna Laberge

Paul Poitras
Les Laboratoires Quélab Inc.

Louise Desrosiers
Chef, Module microbiologie et pathologie
Hôpital Maisonneuve Rosemont

D^r Robert P. Rennie
Microbiologiste clinicien
University of Alberta Hospital

Phil Kelly
Gestionnaire, Clients importants
Produits de microbiologie
Becton Dickinson Canada Inc.

Jeannine Robitaille
Centre hospitalier Université Laval

Julie A. Fawcett
Technologiste en microbiologie
Salubrité des viandes, Laboratoire d'hygiène
vétérinaire
Direction générale de la production et de
l'inspection des aliments
Ministère de l'Agriculture

John C. Fanaras
Président
Nucro-Technics Inc.

Pierre Brouillard
Directeur général
Santé et services sociaux
Approvisionnement - Montréal

John Bishop
Gestionnaire pour le pays
Digene Diagnostics, Inc.

Marcus Jones
Gestionnaire et Chef technicien
Microbiologie
Hôpital général de Montréal

Donald R. Daut
Directeur, Gestion de la qualité
et conformité aux règlements
Becton Dickinson Microbiology Systems,
a division of Becton Dickinson and Company

Bill Eichinger
Gestionnaire des affaires canadiennes
Division de microbiologie
Becton Dickinson Canada Inc.

Donald W. Warburton
Évaluateur scientifique
Division de l'évaluation
Bureau de dangers microbiens
Direction des aliments
Direction générale de la protection de la santé
Ministère de la Santé

Arlene T. Kappheim
Chef technologiste
Laboratoire des milieux central
Service de médecine de laboratoire
Hôpitaux municipaux de Hamilton
Division générale de Henderson

Patricia Vezina
Chef de produits
Unipath North America, a Division of
U L Canada Inc.

Luc Massicotte
Laboratoire de Santé publique du Québec

Gerald A. Moore
Président et Chef de la direction
Unipath North America, a Division of
U L Canada Inc.

Ian E. Newman
Directeur des affaires réglementaires
Unipath North America, a Division of
U L Canada Inc.

Mark Baldwin
Chef des services à la clientèle
Unipath Limited

Michael J. Smith
Vice-président, Diagnostic clinique
Unipath Limited

Helene Guilmette
Gestionnaire de marché
Fisher Scientific Limited

Lillian Berryman
Chef technologiste
Microbiologie
Hôpital Saint-François d'Assise de Québec

Gerald J. Zamarka
Contrôleur
Difco Laboratories

David H. Brookman
Directeur de laboratoire
SGS - Laboratoires Alimentaires Bio-Lalonde
Une Division des Services de Surveillance SGS Inc.

David M. Burnett fils
Vice-président, Fabrication
Difco Laboratories

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 lundi 17 juin 1996

Enquête n° : NQ-95-004

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

**MILIEUX DE CULTURE BACTÉRIOLOGIQUE ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE ET PRODUITS PAR OU POUR LE COMPTE
DE BECTON DICKINSON AND COMPANY OU PRODUITS PAR OU POUR
LE COMPTE DE DIFCO LABORATORIES, LEURS SUCCESSEURS ET AYANTS
DROIT RESPECTIFS, ET MILIEUX DE CULTURE BACTÉRIOLOGIQUE
ORIGINAIRES OU EXPORTÉS DU ROYAUME-UNI ET PRODUITS PAR OU POUR
LE COMPTE DE UNIPATH LIMITED, SES SUCCESSEURS ET AYANTS DROIT**

TRIBUNAL : ARTHUR B. TRUDEAU, membre président
 ANTHONY T. EYTON, membre
 DESMOND HALLISSEY, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

DÉROULEMENT DE L'ENQUÊTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importations*¹ (la LMSI), à la suite de la publication par le sous-ministre du Revenu national (le Sous-ministre) d'une décision provisoire de dumping² datée du 31 janvier 1996 et d'une décision définitive de dumping³ datée du 26 avril 1996 concernant l'importation au Canada de milieux de culture bactériologique originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Becton Dickinson and Company ou produits par ou pour le compte de Difco Laboratories, leurs successeurs et ayants droit respectifs, et de milieux de culture bactériologique originaires ou exportés du Royaume-Uni et produits par ou pour le compte de Unipath Limited, ses successeurs et ayants droit.

Le 2 février 1996, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête⁴. Dans cet avis, le secrétaire du Tribunal a invité les personnes à l'aviser si elles souhaitaient formuler des observations sur la question de l'intérêt public, au cas où le Tribunal rendrait des conclusions de dommage ou de menace de dommage.

1. L.R.C. (1985), ch. S-15, modifiée par L.C. 1994, ch. 47.
2. *Canada Gazette* Partie I, vol. 130, n° 7, le 17 février 1996 à la p. 525.
3. *Ibid.*, n° 19, le 11 mai 1996 à la p. 1392.
4. *Ibid.*, n° 6, le 10 février 1996 à la p. 484.

Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires détaillés aux producteurs, aux importateurs, aux acheteurs et aux agents des achats canadiens de milieux de culture bactériologique. Les répondants ont fourni des renseignements sur la production, les importations, les ventes, l'établissement des prix, la situation financière, les exportations et le marché, ainsi que d'autres données se rapportant aux milieux de culture bactériologique, pour les années allant de 1992 à 1995. À partir des réponses aux questionnaires et d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports public et protégé préalables à l'audience et des rapports public et protégé sur l'établissement des prix.

Des audiences publiques et à huis clos ont eu lieu à Ottawa (Ontario) du 29 avril au 3 mai 1996. Les Laboratoires Quélab Inc. (Quélab) a été le seul producteur national à être représenté par des avocats et à comparaître à l'audience publique. Difco Laboratories, Unipath Limited et Becton Dickinson and Company (des exportateurs) et Unipath North America, a Division of U L Canada Inc., Becton Dickinson Canada Inc. et Fisher Scientific Limited (des importateurs) étaient également représentées par des avocats à l'audience.

PRODUITS

Dans ses décisions provisoire et définitive de dumping, le Sous-ministre définit les marchandises en question comme étant des milieux de culture bactériologique originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique et produits par ou pour le compte de Becton Dickinson and Company (Becton) ou produits par ou pour le compte de Difco Laboratories (Difco), leurs successeurs et ayants droit respectifs, et des milieux de culture bactériologique (ci-après désignés sous le sigle MCB) originaires ou exportés du Royaume-Uni et produits par ou pour le compte de Unipath Limited (Unipath), ses successeurs et ayants droit.

Les MCB sont des préparations composées de produits chimiques et organiques comme la gélose, l'amidon et la caséine. Les MCB servent à la croissance, à la détection et à l'identification des bactéries. Bien qu'il y ait quelque 800 MCB différents, un nombre très limité d'articles représente la majorité des ventes. Chaque milieu de culture bactériologique a une composition unique et un nom propre et diffère en fonction du mode d'emploi. La nature et le dosage des ingrédients utilisés dans la préparation de chaque milieu sont de notoriété publique. Le dosage des ingrédients peut varier quelque peu d'un fabricant à l'autre. Une fois mélangés, les ingrédients perdent leur identité propre et forment un mélange poudreux (forme «déshydratée») auquel on ajoute de l'eau ou, dans certains cas, un supplément comme du sang, du sérum, des antibiotiques, etc., afin d'enrichir ce mélange pour fins d'utilisation (forme «préparée»). Les MCB sont vendus soit sous forme préparée soit sous forme déshydratée.

Pour produire des MCB sous forme déshydratée, il faut soumettre chacun des ingrédients qui entrent dans la formule à des essais de contrôle de la qualité, et les résultats obtenus doivent être semblables à ceux des lots précédents jugés satisfaisants. Lorsque cette étape est terminée, les ingrédients sont réduits en poudre fine. Une fois que les quantités définies ont été pesées, les ingrédients sont mélangés selon un ordre défini et un temps prédéterminé. Le mélange est ensuite mis en quarantaine jusqu'à ce que le service de contrôle de la qualité soit satisfait du lot. C'est alors que les MCB sont conditionnés selon la demande.

À cette étape, les MCB sous forme déshydratée peuvent être vendus à des producteurs de MCB sous forme préparée ou à des utilisateurs, comme des hôpitaux et des laboratoires, qui ont le matériel et les compétences requises pour produire leurs propres MCB sous forme préparée.

Pour produire des MCB sous forme préparée, les MCB sous forme déshydratée sont pesés, hydratés avec de l'eau purifiée et chauffés jusqu'à une dissolution complète. Le liquide résultant est stérilisé, refroidi et versé dans des boîtes de Petri en plastique, stérilisées à l'avance (également appelées «plaques»). Des suppléments, comme du sang animal et des antibiotiques, sont ajoutés après stérilisation et avant le versement. Les MCB sous forme préparée en plaques sont emballés dans des sacs et placés dans des boîtes pour l'expédition.

Les MCB sous forme préparée en tubes sont produits de la même manière, sauf que, la plupart du temps, les MCB liquides sont versés dans les tubes pour ensuite être stérilisés. Des échantillons sont retirés des lots de production à des fins de contrôle de la qualité et soumis à des essais de stérilité, de performance, de couleur, de pH, etc. Les MCB sont mis en quarantaine jusqu'à ce qu'ils soient relâchés par le service de contrôle de la qualité, après quoi ils sont entreposés en chambre froide avant d'être expédiés.

Les MCB sous forme déshydratée sont généralement vendus en quantités de 100 g, 125 g, 500 g, 2,5 kg ou 10 kg. Le format le plus populaire est celui de 500 g. Les MCB sous forme préparée sont généralement vendus dans des boîtes de Petri. Ce conteneur est couramment utilisé dans la branche de production et il est disponible en une dimension standard de 100 mm ou 150 mm, celle de 100 mm étant considérée comme la plus populaire. Les MCB sous forme préparée peuvent également être vendus dans des tubes, des fioles ou des flacons.

Le délai de péremption est une considération importante dans le stockage et l'expédition des MCB. Les MCB sous forme préparée ont une durée de conservation courte (1 à 16 semaines) et sont des produits fragiles, difficiles à entreposer et à livrer, puisqu'ils ne supportent que de légers écarts de température. Les livraisons aux clients peuvent être fréquentes et faites à des intervalles de quelques jours. Il n'en va pas de même pour les MCB sous forme déshydratée, puisque leur délai de péremption est plus long (entre 3 et 5 ans). Les utilisateurs de MCB sous forme déshydratée peuvent ainsi constituer des stocks de ces produits et en acheter moins fréquemment.

Puisqu'un diagnostic adéquat et à temps de la part des utilisateurs de MCB est important et de nature délicate, la qualité et le service sont des considérations clés dans les décisions d'achat. La conformité aux normes de la branche de production, par exemple celles du National Committee for Clinical Laboratory Standards (le NCCLS), sans être obligatoire pour les fabricants au Canada, peut aussi être exigée pour les applications en laboratoire, notamment dans le secteur industriel.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Les MCB sont principalement utilisés dans les hôpitaux, mais aussi dans les laboratoires de microbiologie, les centres de recherche, les cliniques privées et les laboratoires de contrôle de la qualité des industries agro-alimentaire, pharmaceutique ou environnementale.

Les importateurs de MCB vendent directement aux utilisateurs ou commercialisent les produits par des distributeurs pour le marché canadien. Les producteurs nationaux vendent directement aux utilisateurs, avec leur propre personnel de vente, ou par l'entremise de distributeurs.

Une grande proportion des ventes des producteurs nationaux et des importateurs est effectuée par un processus d'appel d'offres. Une autre caractéristique importante du marché est l'existence de consortiums d'achat formés d'hôpitaux en Ontario et au Québec, et de gros clients nationaux. Les hôpitaux étant de grands consommateurs de MCB, il arrive souvent qu'ils s'unissent et chargent un agent des achats de lancer des appels d'offres et de négocier les prix et les autres modalités de vente. Le consortium d'achat de Montréal, par exemple, représente 37 hôpitaux dans la région métropolitaine de Montréal. De même, HealthPRO Procurement Services Inc., résultat de la fusion du Hospital Purchasing Plan (le HPP) et de la Greater Toronto Health Care Purchasing Association (la GTHCPA), représente près de 300 hôpitaux. Les hôpitaux particuliers n'adhèrent pas tous également à ces négociations contractuelles communes. Parmi les autres gros clients, mentionnons les laboratoires privés comme Dynacare Laboratories, A Division of The Dynacare Health Group Inc. (Dynacare) et MDS Laboratory Services, a Division of MDS Health Group (MDS), qui centralisent leurs activités d'achat pour leurs multiples laboratoires et pour les hôpitaux qu'ils gèrent d'un bout à l'autre du pays. Un nombre restreint de ces consortiums d'achat et clients nationaux représente une très grande proportion des marchés de MCB sous forme déshydratée et de MCB sous forme préparée. La durée d'un contrat d'approvisionnement adjudgé varie entre une et plusieurs années. Les contrats pluriannuels renferment souvent des clauses d'indexation prédéterminée des prix.

BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE

Il y a six producteurs nationaux de MCB : Quélab, Les Laboratoires de Milieux de Cultures Préparés Inc. faisant affaire sous le nom de PML Microbiologicals (PML), Bio-Media Unlimited Ltd. (Bio-Media), Dalynn Laboratory Products Ltd., Kelran Microbiologicals et Medprep. Quélab et Bio-Media sont les seules à produire des MCB sous forme déshydratée et des MCB sous forme préparée, tandis que les quatre autres sociétés ne produisent que des MCB sous forme préparée. Du point de vue de la valeur, Quélab représente la presque totalité de la production de MCB sous forme déshydratée, tandis que PML et Quélab sont les deux plus gros producteurs de MCB sous forme préparée, puisque actuellement leur production représente largement plus de 80 p. 100 de la production nationale.

Quélab, installée à Montréal (Québec), a été fondée en 1974. Cette société a commencé à produire des MCB en 1974. En 1989, Quélab a acquis Frappier Diagnostic Inc., une filiale à part entière de l'Institut Armand Frappier qui, à l'époque, était le seul concurrent de Quélab au Québec sur le marché des MCB sous forme préparée. Quélab produit ou peut produire plus de 800 MCB différents dans sa fabrique de Montréal. Elle a aussi importé de gros volumes de MCB sous forme déshydratée. En plus des MCB, Quélab fabrique d'autres produits comme des milieux de transport, des produits relatifs à la fécondation, des bouteilles d'hémoculture, des produits d'origine animale, des suppléments, des colorants et des produits réactifs. Quélab distribue également au secteur biomédical du matériel et des fournitures de laboratoire.

Les MCB produits par Quélab sont utilisés principalement dans les hôpitaux mais aussi dans les laboratoires de microbiologie, les centres de recherche, les cliniques privées et les laboratoires de contrôle de la qualité des industries agro-alimentaire, pharmaceutique et environnementale. Quélab vend ses produits directement aux utilisateurs, recourant à son propre personnel de vente au Québec, en Ontario et dans les Maritimes tandis que, dans l'Ouest canadien, elle vend les MCB par l'entremise de distributeurs. Depuis le début de l'année, les ventes effectuées dans les Maritimes l'ont été par l'entremise d'un revendeur.

La société-mère américaine de PML (PML des É.-U.) a été fondée en 1969 sous le nom de Prepared Media Laboratory pour produire et distribuer les MCB sous forme préparée. Elle a été constituée en corporation en Oregon en 1972 sous le nom de Prepared Media Laboratory Inc. (Les Laboratoires de Milieux de Cultures Préparés Inc.). À la fin des années 70, elle a commencé à mener ses activités sous le nom de «PML Microbiologicals». PML des É.-U. a ouvert une fabrique à Richmond (Colombie-Britannique) en 1982 et une autre à Mississauga (Ontario) en 1985. Les deux usines canadiennes ont été conçues pour fabriquer des MCB sous forme préparée et sont montées pour fonctionner comme des succursales de PML des É.-U. En décembre 1992, PML des É.-U. a été acquise par Meda, Inc., une société ouverte dont la seule entité d'exploitation est PML des É.-U.

PML des É.-U. a installé son siège social à Portland (Oregon) et possède aussi une installation de fabrication à Tualatin (Oregon). PML fabrique une gamme complète de MCB en plaques et en tubes, et des trousseaux de prélèvement pour laboratoires dans son usine de Mississauga. L'usine de Richmond produit un gros volume de MCB sous forme préparée en plaques, en plaques de dilution en gélose et en flacons fixatifs ou de transport à des fins de parasitologie.

PML vend ses MCB produits au pays et ses MCB importés principalement aux hôpitaux, aux laboratoires privés et aux utilisateurs industriels, comme les établissements pharmaceutiques, et n'utilise qu'un nombre restreint de distributeurs. Elle a deux représentants commerciaux au Canada, un dans l'est et un dans l'ouest.

En plus de Quélab et de PML, il y a quatre petits producteurs de MCB sous forme préparée au Canada qui sont, surtout, des producteurs locaux de MCB, à savoir Bio-Media de North York (Ontario), Kelran Microbiologicals de Prince Albert (Saskatchewan), une entreprise qui a produit des MCB en 1995 et a mis fin à sa production au début de 1996, Dalynn Laboratory Products Ltd. de Calgary (Alberta) et Medprep, une coentreprise formée entre Unipath North America, a Division of UL Canada Inc. (Unipath Canada) et le Health Sciences Centre (centre des sciences de la santé) de London (Ontario), qui a commencé ses activités en mars 1995.

EXPORTATEURS ET IMPORTATEURS

La décision provisoire de dumping du Sous-ministre ciblait trois exportateurs de MCB, dont deux sont aux États-Unis et un au Royaume-Uni.

Le ministère du Revenu national (Revenu Canada) a identifié cinq sociétés ayant importé des MCB des exportateurs nommés au cours de la période d'enquête, dont Quélab et PML. D'autres sociétés ayant importé des MCB des exportateurs nommés et des importateurs de MCB provenant de fournisseurs étrangers non visés ont été identifiés par le personnel du Tribunal, et leurs importations sont comprises dans les tableaux sur les importations et le marché que l'on retrouve dans les rapports préalables à l'audience.

Les trois exportateurs nommés, c.-à-d. Becton, Difco et Unipath, ont exporté d'importantes quantités de MCB au cours de la période visée par l'enquête. Becton a exporté à la fois des MCB sous forme déshydratée et sous forme préparée au cours de la période, tandis que Difco et Unipath ont exporté que des MCB sous forme déshydratée. Parmi les autres gros exportateurs, mentionnons Acumedia Manufacturing Inc. (Acumedia), aux États-Unis, et PML des É.-U. Acumedia était le deuxième exportateur américain en importance de MCB sous forme déshydratée après Difco et a vendu ses produits surtout

à PML et à Quélab, tandis que PML des É.-U. était le plus gros exportateur de MCB sous forme préparée au cours de chacune des quatre dernières années.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU SOUS-MINISTRE

L'enquête du Sous-ministre portait sur les expéditions de MCB effectuées par les exportateurs nommés entre le 1^{er} janvier et le 30 juin 1995. Compte tenu du grand nombre de MCB différents visés et du volume important de ventes nationales à examiner, l'enquête ne portait que sur un échantillon de MCB expédiés pendant cette période. Il a été demandé à chaque exportateur de fournir des renseignements sur les produits qu'il vendait le plus jusqu'à ce qu'au moins 60 p. 100 de la valeur de leurs expéditions totales au Canada soit prise en compte pour la période visée par l'enquête.

Environ 97 p. 100 de la valeur des MCB échantillonnés exportés au Canada au cours de la période visée par l'enquête a été sous-évaluée. Dans le cas des MCB sous forme déshydratée, la marge de dumping moyenne pondérée était de 45,8 p. 100 pour Becton, de 41,1 p. 100 pour Difco et de 44,0 p. 100 pour Unipath. Dans le cas des MCB sous forme préparée, la marge de dumping moyenne pondérée pour Becton, le seul exportateur de MCB sous forme préparée pendant la période, était de 19,0 p. 100.

RÉSUMÉ DE LA POSITION DES PARTIES

Branche de production nationale

Les avocats de Quélab ont allégué que, dans la présente enquête, la principale question en est une de compression des prix causée par le dumping. À cette fin, les avocats ont passé en revue les éléments de preuve portant sur plusieurs clients importants, comme MDS, Dynacare, le consortium d'achat de Montréal, le HPP et la GTHCPA, et ont conclu que si les prix proposés par les exportateurs nommés n'avaient pas été sous-évalués, Quélab et PML auraient obtenu de meilleurs prix pour leurs MCB ou auraient réalisé un plus gros chiffre d'affaires. Les avocats ont soutenu que les pratiques déloyales de fixation des prix des exportateurs nommés ont presque fait disparaître la branche de production nationale, qui a subi d'importantes pertes financières.

Les avocats de Quélab ont souligné que la décision définitive de dumping visait une catégorie de marchandises. À leur avis, les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée ne diffèrent pas assez les uns des autres pour qu'ils soient considérés comme deux catégories distinctes de marchandises. Cependant, les avocats ont soutenu que, si le Tribunal établit qu'il y a deux catégories de MCB, il doit conclure que Quélab est le seul producteur national de MCB sous forme déshydratée et que cette société a souffert un dommage sensible sous forme de pertes de ventes et de la part du marché, d'une compression des prix, d'une réduction des marges brutes et de pertes nettes. Selon les avocats, il y a deux principaux producteurs de MCB sous forme préparée, soit Quélab et PML, qui ont toutes deux subi un dommage sensible, principalement sous forme d'une compression des prix, d'une réduction des marges brutes et de pertes nettes.

Les avocats de Quélab ont soutenu que les avocats des importateurs et des exportateurs avaient soulevé plusieurs fausses questions pour détourner l'attention de la vraie question dont le Tribunal est saisi. Ils ont fait remarquer que des requêtes avaient été déposées concernant la possibilité pour eux d'accéder à des renseignements confidentiels et la question de savoir si Quélab représentait ou non la branche de

production nationale aux fins de l'enquête. Cela a eu pour effet de retarder la présentation du dossier aux avocats de Quélab et, par conséquent, leur a laissé peu de temps pour se préparer à l'audience. Il a été allégué que les avocats des importateurs et des exportateurs ont, à tort, comparé Quélab à de grandes multinationales, comme Becton et Difco, du point de vue du savoir-faire en production, des compétences techniques, du respect de certaines normes, etc. Il a été concédé que Quélab ne peut s'acquitter de ses fonctions comme le font les gros producteurs internationaux dans nombre de ces domaines, bien qu'elle ait la capacité de produire des MCB sous forme déshydratée acceptables et que son activité ne consiste pas simplement à remballer des MCB sous forme déshydratée, comme l'ont laissé entendre les avocats des importateurs et des exportateurs.

Les avocats de Quélab ont fait valoir que les éléments de preuve ne montraient pas que Quélab avait d'importants problèmes de qualité et de service. En outre, selon les avocats, les éléments de preuve n'indiquaient pas que c'était l'évolution des habitudes d'achat des utilisateurs de MCB au détriment des exportateurs nommés en raison de contraintes budgétaires qui avait été la cause des problèmes de Quélab. Toutes ces questions, selon les avocats, étaient de fausses questions dont le seul but était de détourner l'attention de la vraie question, celle du dumping effectué par les exportateurs nommés.

Enfin, les avocats de Quélab ont soutenu que PML appuyait clairement sa position devant le Tribunal.

Exportateurs et importateurs

Les avocats de Becton ont affirmé que les bas prix pratiqués sur le marché canadien et les difficultés financières de Quélab n'étaient pas attribuables au dumping et que les droits supplémentaires n'aideraient pas Quélab. Ils ont soutenu que les problèmes de Quélab étaient dus à la tendance des habitudes d'achat sur le marché, à des questions de qualité et de service particulières à Quélab et à des difficultés financières de nature historique remontant à son achat de Frappier Diagnostic Inc. en 1989. Selon les avocats, les compressions des dépenses gouvernementales dans les domaines des soins de santé, l'apparition de consortiums d'achat concentrés, le recours plus fréquent aux appels d'offres et la tendance à conclure des contrats de longue durée ont tous contribué à maintenir les prix à la baisse. En outre, le nombre de plaintes formulées au sujet de la qualité des MCB et des services offerts par Quélab prouvaient qu'il existait un problème sérieux. Les avocats ont également souligné que Quélab n'avait pas fait de dépenses en capital et ont allégué que les faits dans cette cause n'appuient pas son affirmation selon laquelle le dumping lui aurait fait perdre des ventes, sous-utiliser sa capacité, et aurait causé une compression et une érosion des prix.

Les avocats de Becton ont passé en revue les exigences de l'article 42 de la LMSI et soutenu qu'une proportion majeure de la branche de production nationale n'était pas représentée devant le Tribunal. Ils ont fait remarquer que PML n'avait pas participé aux délibérations si ce n'est à titre de témoin du Tribunal et qu'elle n'avait offert aucun élément prouvant un dommage attribuable au dumping. Les avocats ont, par conséquent, soutenu qu'il n'y avait pas eu un dommage sensible causé à une proportion majeure de la branche de production nationale.

Les avocats de Becton ont fait remarquer que les importations de MCB provenant des exportateurs nommés n'avaient pas beaucoup augmenté et que, par conséquent, il n'y avait pas eu de réduction du marché, mais que les MCB importés des fournisseurs étrangers non visés avaient beaucoup augmenté, alors que la part du marché de Becton Dickinson Canada Inc. (Becton Canada) était demeurée inchangée. Ils ont

souligné que, même si les producteurs nationaux n'étaient pas tenus de respecter des normes comme celles du NCCLS, de nombreux acheteurs exigent que ces normes soient observées. Ils ont fait allusion aux contrats de MDS et de Dynacare comme exemples d'une concurrence des prix entre producteurs nationaux et du leadership exercé par ceux-ci en matière de prix. Ils ont soutenu que ces facteurs avaient poussé les prix à la baisse. Enfin, les avocats ont allégué qu'il n'existait qu'une seule catégorie de marchandises et qu'en cas de conclusions de dommage, le Tribunal devrait charger Revenu Canada d'ouvrir une enquête concernant les importations de MCB en provenance de fournisseurs non visés aux États-Unis, notamment Acumedia et PML des É.-U., étant donné que certains éléments prouvaient que ces firmes pratiquaient le dumping.

Les avocats de Difco et ceux de Unipath ont soutenu qu'aucun élément de preuve versé au dossier n'indique que Quélab a produit des MCB sous forme déshydratée. Ils ont renvoyé aux éléments de preuve montrant que d'anciens employés et certains utilisateurs n'étaient pas au courant de l'existence d'une production de ce genre et que Quélab ne s'était pas enregistrée comme producteur, comme cela est prévu par le *Règlement sur les instruments médicaux*⁵. Selon les avocats, Quélab ne transformait pas suffisamment les MCB sous forme déshydratée qu'elle importait pour en faire de nouveaux produits, se contentant de les modifier et de les remballer. Les avocats ont cité diverses décisions de tribunaux à l'appui de leur position. Ils ont également souligné que cette prétendue production ne représentait qu'une très petite proportion de la production totale déclarée par Quélab.

Les avocats de Difco et ceux de Unipath ont ensuite fait valoir que les MCB sous forme déshydratée constituent une catégorie de marchandises distincte des MCB sous forme préparée, parce que ces produits n'ont pas les mêmes caractéristiques physiques et pour le marché. Cette position, selon les avocats, était appuyée par des décisions antérieures du Tribunal. En outre, les éléments de preuve montrent que la plupart des représentants de la branche de production considèrent que les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée constituent des classes séparées et distinctes de marchandises. Si, cependant, le Tribunal concluait qu'elles ne constituent qu'une seule catégorie de marchandises, les avocats ont soutenu que les MCB sous forme déshydratée devraient être exclus, étant donné qu'il n'en existe aucune production nationale. Les avocats ont indiqué que tous les producteurs nationaux, à l'exception de Quélab, veulent une exclusion pour les MCB sous forme déshydratée.

Contrairement aux avocats de Quélab, les avocats de Unipath ont avancé que les éléments de preuve montraient qu'il existait une très nette tendance dans la branche de production à délaisser les MCB sous forme déshydratée au profit des MCB sous forme préparée. Les avocats ont également allégué qu'aucun élément de preuve n'était une compression ou une érosion des prix. Ils ont soutenu que l'engagement que PML a envers Quélab, ainsi que l'appui qu'elle donne à cette dernière, n'est pas très clair. Les avocats ont ajouté qu'une analyse des prétendues pertes de ventes de MCB sous forme déshydratée révèle que Difco et Unipath n'avaient qu'une incidence négligeable sur le rendement de Quélab.

Les avocats de Unipath ont allégué que si le Tribunal conclut à l'existence de deux catégories de marchandises, il ne devrait trouver aucun dommage pour ce qui est des MCB sous forme déshydratée. Si, par contre, le Tribunal conclut à l'existence d'un dommage dans le cas des MCB sous forme déshydratée, les avocats ont soutenu que Difco et Unipath devraient être exclues des conclusions pour le motif que ces

5. C.R.C. 1978, ch. 871.

sociétés ne sont la cause d'aucun dommage subi par Quélab. Les avocats ont fait remarquer que le témoin de Quélab avait admis ce fait au cours du contre-interrogatoire. À l'appui de cette demande d'exclusion de certains producteurs, les avocats ont renvoyé le Tribunal à des décisions qu'il avait rendues antérieurement. Selon les avocats, lorsque la branche de production nationale soumet une cause visant des exportateurs en particulier, la branche de production doit exposer son point de vue sur chaque exportateur.

En ce qui concerne l'avenir, les avocats de Unipath ont proposé que rien ne permet de conclure à l'existence d'une menace de dommage compte tenu des éléments de preuve fournis sur l'évolution des parts de marché et la participation de Quélab sur le marché des MCB sous forme déshydratée.

L'avocat de Fisher Scientific Limited (Fisher), un importateur de MCB sous forme déshydratée de Difco, a appuyé les arguments avancés par les avocats de Difco pour ce qui est des catégories de marchandises et de la production nationale de MCB sous forme déshydratée. Il a soutenu que la jurisprudence et les faits entourant cette cause indiquaient que, si des conclusions de dommage étaient rendues, il n'existait aucune raison de faire une distinction entre les importations de Difco et celles d'Acumedia, étant donné la similitude de leurs niveaux de prix, et que le Tribunal devrait informer le Sous-ministre en conséquence, conformément à l'article 46 de la LMSI. Il a soutenu que les pertes de ventes de MCB subies par Quélab étaient négligeables et n'étaient pas attribuables au prix. Il n'existe, par conséquent, aucun lien de causalité entre le dumping et une perte de vente quelconque. Il a affirmé que les causes réelles du dommage subi par Quélab ne sont pas liées au dumping, mais à des facteurs comme la façon dont les MCB de Quélab sont perçus sur le marché, la concurrence de PML, l'incidence négative de l'abandon de circuits de distribution rentables et les conséquences de l'acquisition de Frappier Diagnostic Inc. Pour ce qui est de l'avenir, diverses questions qui ne sont toujours pas liées au dumping, comme l'absence récente d'une amélioration des prix, l'augmentation récente de la capacité de PML, son rôle sur le marché ainsi que la tendance continue à remplacer les MCB sous forme déshydratée par des MCB sous forme préparée, entrent en ligne de compte.

L'avocat de Fisher a soutenu qu'en s'appuyant sur les éléments de preuve, le Tribunal devrait rendre des conclusions de non-dommage mais que, s'il concluait à l'existence d'un dommage, il devrait exclure Difco.

MOTIFS DE LA DÉCISION

Aux termes de l'article 42 de la LMSI, modifiée par la *Loi de mise en œuvre de l'Accord sur l'Organisation mondiale du commerce*⁶, le Tribunal «fait enquête sur [la question de savoir] [...] si le dumping des marchandises [visées par la décision provisoire] ou leur subventionnement soit a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage⁷». Le terme «dommage» est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI comme étant le «dommage sensible causé à une branche de production nationale». La définition de «branche de production nationale» précise, sous réserve de certaines exceptions,

6. L.C. 1994, ch. 47.

7. Pour une discussion plus détaillée du point de vue du Tribunal sur l'incidence des modifications apportées à la LMSI, voir les *Couvercles, disques et bocaux destinés à la mise en conserve domestique, importés soit séparément ou conditionnés ensemble, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique*, enquête n° NQ-95-001, *Conclusions*, le 20 octobre 1995, *Exposé des motifs*, le 6 novembre 1995.

qu'il s'agit de «l'ensemble des producteurs nationaux de marchandises similaires ou [des] producteurs nationaux dont la production totale de marchandises similaires constitue une proportion majeure de la production collective nationale de marchandises similaires». Pour rendre sa décision, le Tribunal doit, par conséquent, déterminer quelles sont les «marchandises similaires» et, ensuite, quels sont les producteurs nationaux de ces marchandises constituant la «branche de production nationale».

Le Tribunal doit ensuite déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage sensible et s'il existe un lien de causalité entre le dommage sensible subi et le dumping des MCB des exportateurs nommés. Si le Tribunal rend des conclusions de non-dommage, il doit alors examiner les éléments de preuve se rapportant à la menace de dommage et rendre des conclusions sur cette question.

Marchandises similaires

Dans la présente cause, le Tribunal doit examiner deux questions touchant les marchandises similaires. D'abord, il doit déterminer quelles marchandises produites au pays sont similaires aux MCB des exportateurs nommés. Deuxièmement, il doit déterminer s'il faut classer ces marchandises similaires en deux catégories ou si celles-ci doivent être traitées comme une seule catégorie de marchandises similaires.

En ce qui concerne toutes les autres marchandises, on trouve au paragraphe 2(1) de la LMSI la définition suivante de l'expression «marchandises similaires» :

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.

De toute évidence, les marchandises produites au pays et qui satisfont à la description des MCB des exportateurs nommés, telles qu'elles ont été définies par le Sous-ministre dans la décision définitive de dumping, constituent des marchandises similaires identiques à tous les égards aux MCB des exportateurs nommés. Aux fins de la présente enquête, le Tribunal conclut que les MCB, sous forme déshydratée ou préparée, qui correspondent à la définition du Sous-ministre et qui sont produits par la branche de production nationale, constituent des marchandises similaires aux MCB des exportateurs nommés.

Dans les décisions provisoire et définitive de dumping, le Sous-ministre n'a mentionné qu'une seule catégorie de marchandises, les MCB. À la demande du Tribunal, le Sous-ministre a fourni des marges de dumping distinctes pour les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée. Au début de l'audience, le Tribunal a indiqué qu'il entendrait des témoignages sur la question de l'existence possible de deux catégories de marchandises, à savoir les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée. Le Tribunal reconnaît que s'il conclut à l'existence de plus d'une catégorie de marchandises, il doit effectuer des analyses distinctes et rendre une décision pour chacune de ces classes.

En examinant la question de savoir s'il existe plus d'une catégorie de marchandises, le Tribunal considère normalement les caractéristiques des marchandises, notamment leurs caractéristiques physiques comme leur apparence, leur procédé de fabrication ou leur composition, et leurs caractéristiques pour le

marché comme la substituabilité, l'établissement des prix et les circuits de distribution, et si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients⁸.

De l'avis du Tribunal, les éléments de preuve montrent qu'il existe des différences évidentes et fondamentales entre les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée. Du point de vue physique, ils sont nettement différents. Leur délai de péremption diffère ainsi que leur composition chimique. Les MCB sous forme préparée sont difficiles à transporter en raison de leur sensibilité aux écarts de température⁹. Les éléments de preuve montrent également que les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée ne se font pas directement concurrence et ne peuvent être substitués l'un à l'autre¹⁰. En effet, ces éléments de preuve indiquent que les principaux utilisateurs de MCB sous forme déshydratée sont les laboratoires de recherches qui effectuent des essais de microbiologie non cliniques, tandis que les principaux utilisateurs de MCB sous forme préparée sont les hôpitaux et les laboratoires privés qui réalisent leurs essais dans un cadre clinique.

Les éléments de preuve montrent aussi que bien que les MCB sous forme déshydratée soient utilisés dans la production de MCB sous forme préparée, l'inverse n'est pas vrai¹¹. Comme cela a déjà été indiqué, les MCB sous forme déshydratée sont le résultat de la combinaison de certains produits chimiques et organiques comme des peptones, de la gélose et de la caséine. Chacun des ingrédients ajoutés doit être soumis à des essais de contrôle de la qualité. Lorsque cette étape est terminée, les ingrédients sont réduits en poudre fine, pesés et mélangés. Les MCB sous forme déshydratée peuvent être vendus en l'état ou être utilisés comme matières premières dans la production de MCB sous forme préparée. Le coût des MCB sous forme déshydratée représente un petit pourcentage du coût total de production des MCB sous forme préparée¹². La production de MCB sous forme préparée fait appel à un procédé de transformation complexe des MCB sous forme déshydratée exigeant des techniciens de laboratoire formés qui doivent procéder à toute une série d'étapes, dont l'ajout de l'eau distillée aux MCB sous forme déshydratée, faire bouillir le mélange, le stériliser, dissoudre le milieu de base, ajouter d'autres ingrédients ou enrichissements et effectuer des tests de qualité¹³.

Bref, le Tribunal conclut que la présente enquête porte sur deux catégories de marchandises, à savoir les MCB sous forme déshydratée et les MCB sous forme préparée. La question de savoir si le dumping a causé ou menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale doit donc être examinée séparément pour chacune de ces catégories.

Branche de production nationale

Dans une requête préliminaire et, par la suite, lors de l'audience, les avocats des importateurs et des exportateurs ont allégué qu'il n'existait aucun motif à rendre des conclusions de «dommage» causé à la «branche de production nationale» au sens de la définition de la LMSI, puisque Quélab, le seul producteur

8. Voir, par exemple, *Sarco Canada Limited c. Le Tribunal antidumping*, [1979] 1 C.F. 247.

9. Pièce de l'exportateur D-1 à la p. 24, dossier administratif, vol. 13A.

10. *Transcription de la session publique*, vol. 4, le 2 mai 1996 à la p. 732; et pièce de l'importateur B-1 à la p. 4, dossier administratif, vol. 13.

11. Pièce de l'importateur B-1 à la p. 4, dossier administratif, vol. 13.

12. Pièce de l'importateur et de l'exportateur E-3 à la p. 9, dossier administratif, vol. 13A.

13. Pièce de l'exportateur D-1 à la p. 25, dossier administratif, vol. 13A.

national ayant comparu devant le Tribunal pour appuyer des conclusions de dommage, ne représentait pas une proportion majeure de la production nationale totale de marchandises similaires. Selon les avocats, la «plainte» n'a pas été présentée ni appuyée par la «branche de production nationale», et il ne pouvait y avoir d'éléments de preuve d'un «dommage» à la branche de production nationale ou à une proportion majeure de celle-ci. De l'avis du Tribunal, c'est le statut de Quélab dans la présente enquête qui est soulevé, ainsi que certaines questions relatives aux éléments de preuve.

Le Tribunal a décidé que la LMSI ne prévoit pas que le Tribunal doit établir qu'un dommage sensible a été causé exclusivement aux producteurs nationaux qui appuient des conclusions de dommage. Le Tribunal était d'avis que, contrairement au paragraphe 31(2) de la LMSI, le sous-alinéa 42(1)a)(i) n'exige pas que les producteurs nationaux «manifestent leur appui» à une plainte pour déclencher l'intervention du Tribunal. Bien qu'avant que la LMSI soit modifiée sous le régime de l'Organisation mondiale du commerce (l'OMC), le Tribunal considérait, dans la plupart des causes, la question de la «proportion majeure» comme une exigence relative à la qualité pour agir, il est d'avis que l'inclusion récente d'une exigence précise concernant la qualité pour agir devant Revenu Canada au paragraphe 31(2) de la LMSI établit clairement maintenant qu'aucune exigence semblable ne tient devant le Tribunal. En d'autres mots, les dispositions pertinentes de la LMSI portent sur la question du dommage et non de la qualité pour agir.

Comme cela a déjà été indiqué, le sous-alinéa 42(1)a)(i) de la LMSI prévoit que le Tribunal doit faire enquête sur la question de savoir si le dumping auquel la décision provisoire s'applique a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage. Le terme «dommage» est défini au paragraphe 2(1) de la LMSI comme étant le «dommage sensible causé à une branche de production nationale». L'expression «branche de production nationale» est, quant à elle, définie au paragraphe 2(1) de la LMSI¹⁴ de la manière suivante :

«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; toutefois, lorsqu'un producteur national est lié à un exportateur ou à un importateur de marchandises sous-évaluées ou subventionnées, ou est lui-même un importateur de telles marchandises, le terme désigne le reste des producteurs nationaux.

Le Tribunal doit, par conséquent, évaluer si un dommage a été causé à l'ensemble des producteurs nationaux ou aux producteurs nationaux dont la production représente une proportion majeure de la production totale des marchandises similaires. Et puisqu'il a établi qu'il existe deux catégories de marchandises, le Tribunal doit identifier les producteurs nationaux qui constituent la «branche de production nationale» pour chacune de ces catégories.

14. Cette définition tient compte des dispositions de l'article 4.1 de l'Accord sur l'OMC sur la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 et de l'article 16.1 de l'Accord sur l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires.

Les avocats de Difco et ceux de Unipath ont soutenu qu'il n'existe aucune production nationale importante de MCB sous forme déshydratée. Ils ont fait valoir que le simple fait de modifier des MCB sous forme déshydratée originaux d'un fabricant qui, selon les éléments de preuve, est ce que Quélab fait, ne peut être considéré comme constituant une production nationale aux fins de la LMSI. Ils ont également soutenu que toute affirmation de Quélab selon laquelle elle produit des MCB sous forme déshydratée «à partir de zéro» doit être soigneusement examinée sous l'angle de son volume de production négligeable, de l'absence de matériel et de protocoles de contrôle de la qualité adéquats et aussi en tenant compte du fait que ses MCB sous forme déshydratée ne sont ni connus ni acceptés sur le marché.

Les éléments de preuve montrent que Quélab ajoute certains ingrédients aux MCB sous forme déshydratée importés de Difco et d'Acumedia et qu'elle effectue une série d'opérations de broyage, de pesage, de mélange et de contrôle de la qualité qui confèrent au produit modifié certaines qualités distinctes¹⁵. Les éléments de preuve montrent par ailleurs que Quélab a produit très peu de MCB sous forme déshydratée «à partir de zéro» au cours de la période visée par l'enquête¹⁶ et qu'elle a le matériel et le savoir-faire requis pour produire des marchandises de ce genre¹⁷. De l'avis du Tribunal, ces activités suffisent pour constituer une production nationale de MCB sous forme déshydratée.

Dans le cas des MCB sous forme déshydratée, les chiffres montrent que Quélab a produit pratiquement tous les MCB sous forme déshydratée au cours de la période visée par l'enquête¹⁸ et, ainsi, représente une proportion majeure de la branche de production nationale. Le Tribunal fait également remarquer que Bio-Media en a produits une quantité minimale en 1994 et en 1995¹⁹.

Dans le cas des MCB sous forme préparée, les chiffres montrent que Quélab et PML sont les deux plus importants producteurs de MCB sous forme préparée, représentant bien plus que 80 p. 100 de la production nationale²⁰. À ce titre, Quélab et PML représentent une proportion majeure de la branche de production nationale. Le fait que Quélab était le seul producteur national à être représenté par des avocats et à comparaître à l'audience pour présenter des éléments de preuve de dommage sensible et de lien de causalité aide le Tribunal à pondérer les éléments de preuve versés au dossier concernant le dommage causé à la branche de production nationale.

Bref, le Tribunal estime que l'obligation qui lui est faite d'évaluer s'il y a eu dommage causé au moins à une proportion majeure de la production nationale totale de marchandises similaires a été satisfaite pour ce qui est à la fois des MCB sous forme déshydratée et des MCB sous forme préparée.

15. Pièce du fabricant A-4 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

16. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 aux pp. 147 et 295-97.

17. Pièce de l'importateur B-4 à la p. 10 (onglet 4) (protégée), dossier administratif, vol. 14.

18. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 14.

19. *Ibid.*

20. *Public Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-6, dossier administratif, vol. 1A à la p. 10.

Contexte

Pour déterminer si le dumping des MCB par les exportateurs nommés a causé un dommage, le Tribunal a examiné les indicateurs économiques clés pour la période allant de 1992 à 1995 inclusivement. Le tableau suivant résume certains indicateurs économiques clés dans la présente enquête. Pour des raisons de confidentialité, seules les valeurs-indices de certains chiffres ont été publiées.

INDICATEURS ÉCONOMIQUES				
(1992-1995)				
	1992	1993	1994	1995
Production totale¹ (1992=100)				
Sous forme déshydratée	100	95	86	90
Sous forme préparée	100	125	158	191
Importations totales (000 \$)				
Sous forme déshydratée ²	3 526	3 979	4 733	4 386
Sous forme préparée ³	1 593	1 524	1 700	2 205
Marché apparent (000 \$)				
Sous forme déshydratée	3 562	3 733	3 754	3 993
Taux de variation		5	1	6
Sous forme préparée	8 484	9 299	9 687	10 437
Taux de variation		10	4	8
Effectif total¹ (1992=100)				
Employés	100	114	159	155
Heures travaillées (000)	100	112	155	151
Capacité¹ (1992=100)				
Quélab - Forme déshydratée (unités de 500 g)	100	100	100	100
- Forme préparée (plaques)	100	100	100	100
PML (plaques de 100 mm)	100	132	175	175

Source : *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996 et révisé les 22 avril et 1^{er} mai 1996, pièces du Tribunal NQ-95-004-7, NQ-95-004-7A et NQ-95-004-7B (protégées), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 2 à 76 et 76.1 à 76.5.

1. Représente les valeurs-indices, 1992 étant l'année de référence.
2. Les importations des exportateurs nommés ont représenté plus que les deux tiers du total des importations de MCB sous forme déshydratée au cours de la période.
3. Les importations de Becton ont représenté moins de la moitié des importations totales de MCB sous forme préparée au cours de la période.

Dans le cas des MCB sous forme déshydratée, le Tribunal s'est fié aux données fournies par Quélab sur la production, les importations, les ventes, la situation financière et l'établissement des prix, et sur les données fournies par tous les importateurs connus concernant les importations, les ventes et l'établissement des prix. Dans le cas des MCB sous forme préparée, le Tribunal a utilisé les données fournies par tous les producteurs connus relativement à la production, aux importations, aux ventes et à l'établissement des prix, les données financières fournies par Quélab et PML, ainsi que les données fournies par tous les importateurs connus sur les importations, les ventes et l'établissement des prix. Dans le cas des MCB sous forme déshydratée et des MCB sous forme préparée, le Tribunal a également tenu compte des données sur l'établissement des prix recueillies auprès des acheteurs et des agents des achats ainsi que des données sur les caractéristiques du marché obtenues des producteurs, des importateurs et des acheteurs - agents des achats. Les données relatives à la production, aux importations et au marché n'ont été recueillies que selon la valeur, compte tenu du fait que les prix unitaires des MCB sous forme déshydratée et des MCB sous forme préparée varient beaucoup en raison de la nature des milieux et des diverses formes d'emballage offertes. Dans certains cas, dans l'analyse qui suit et particulièrement en ce qui concerne les MCB sous forme déshydratée, les chiffres absolus ou les détails précis des contrats conclus avec certains clients n'ont pu être publiés en raison du caractère confidentiel de ces renseignements.

Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*²¹ (le Règlement) prescrit au Tribunal les facteurs que celui-ci peut considérer pour déterminer si des importations sous-évaluées ou subventionnées ont causé un dommage à une branche de production nationale. Ces facteurs sont, entre autres, le volume des marchandises sous-évaluées ou subventionnées et leur effet sur le prix des marchandises similaires sur le marché intérieur et l'incidence de ces importations sur plusieurs facteurs économiques comme une baisse réelle ou potentielle de la production, des ventes, de la part du marché, des bénéfices et du rendement sur le capital investi.

MCB sous forme déshydratée

Dommage

En résumé, les avocats de Quélab ont soutenu que le dumping de MCB sous forme déshydratée des exportateurs nommés avait causé un dommage principalement sous forme d'une perte de part du marché, d'une compression des prix, de pertes de ventes et d'une réduction des marges brutes, et avait fait subir des pertes nettes à la branche de production. Les avocats des exportateurs et des importateurs ont contesté ces affirmations et allégué que les difficultés financières de Quélab étaient attribuables à des facteurs non liés au dumping.

Bien que les importations de MCB sous forme déshydratée aient augmenté de 24 p. 100 au cours de la période de 1992 à 1995, les importations des trois exportateurs nommés effectuées par des importateurs autres que les producteurs nationaux n'ont augmenté que de 13 p. 100 au cours de la période de quatre ans. Les producteurs nationaux de MCB, notamment Quélab et PML, ont importé de grandes quantités de MCB sous forme déshydratée d'Acumedia au cours de la période. Elles ont également importé de grosses quantités de Difco. La presque totalité des MCB sous forme déshydratée importés par Quélab et PML ont fait l'objet d'une transformation ultérieure dans le but de produire des MCB sous forme déshydratée ou des MCB sous forme préparée modifiés. Pour ce qui est de la part des importations, les importations des exportateurs nommés effectuées par les importateurs autres que les producteurs nationaux ont diminué de 7 points de pourcentage au cours de la période, tandis que les importations des producteurs nationaux ont

21. DORS/95-26, *Gazette du Canada* Partie II, vol. 129, n° 1, le 11 janvier 1995 à la p. 80.

augmenté d'environ 7 points de pourcentage²². La part globale de toutes les importations restantes, constituées d'importations de petits exportateurs installés aux États-Unis (comme Anarobe Systems et Life Technologies, Inc.), ainsi que d'importations en provenance de l'Allemagne et de la France, est demeurée relativement constante au cours de la période et n'a représenté qu'une très petite part du total des importations.

Du point de vue de la valeur, le marché apparent des MCB sous forme déshydratée a augmenté de plus de 0,4 million de dollars au cours de la période visée par l'enquête, enregistrant une hausse d'environ 12 p. 100. La demande des MCB sous forme déshydratée a représenté environ 28 p. 100 du marché des MCB en 1995, le reste du marché étant détenu par les MCB sous forme préparée. Les principaux utilisateurs de MCB sous forme déshydratée, selon le sondage effectué auprès des acheteurs par le personnel du Tribunal, sont les laboratoires de recherches qui effectuent des essais de microbiologie non cliniques, en opposition au marché des MCB sous forme préparée, dont les principaux utilisateurs sont les hôpitaux et les laboratoires privés qui réalisent leurs essais dans un cadre clinique. Unipath Canada et Fisher, le principal importateur de Difco, sont d'importants fournisseurs du secteur industriel du marché des MCB, segment où Quélab n'est que très peu présente. La majorité des ventes de MCB de Becton Canada ont été faites au secteur clinique au cours de la période²³.

Seule une petite proportion des ventes de MCB de Quélab ont été faites sur le marché des MCB sous forme déshydratée en 1995. En outre, les ventes de Quélab sur le marché des MCB sous forme déshydratée ne constituaient qu'une petite fraction de l'ensemble du marché, la part prédominante étant occupée par des importations, notamment celles des trois exportateurs nommés. La part du marché des MCB sous forme déshydratée de Quélab a diminué de 2 points de pourcentage au cours de la période visée par l'enquête, tandis que la part du marché des importations des trois exportateurs nommés a augmenté de 5 points de pourcentage²⁴.

Pour ce qui est de l'affirmation de Quélab concernant la compression des prix, le Tribunal estime que l'indicateur clé est celui de savoir si l'écart traditionnel entre les prix de vente unitaires et les coûts unitaires se maintient. Les renseignements indiquent qu'au cours des quatre dernières années, les augmentations de prix de vente unitaire moyen de Quélab ont suivi de très près les augmentations du coût de production unitaire²⁵. Comme des considérations relatives à la gamme des produits peuvent influencer sur ces comparaisons de prix de vente unitaire moyen et de coût, le Tribunal a également examiné l'établissement des prix spécifiques de certains articles à gros volume vendus aux consortiums d'achat de Montréal, de Sherbrooke et des Laurentides, prix qui sont fondés sur les propres données de Quélab²⁶. Ces éléments de preuve montrent clairement que les prix des MCB sous forme déshydratée à gros volume ont connu une forte augmentation en pourcentage dans un grand nombre de cas, non seulement au cours de la période de 1991 à 1995, mais également en 1995 par rapport à 1994. De l'avis du Tribunal, l'affirmation de Quélab

22. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 50 et 51.

23. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 33.

24. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 53.

25. Pièce du Tribunal NQ-95-004-10.4A (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 202 et 205.

26. Pièce de l'exportateur D-13, dossier administratif, vol. 13A.

selon laquelle il y a eu compression des prix, du moins en ce qui concerne les MCB sous forme déshydratée, n'est pas fondée.

En examinant les allégations de pertes de ventes, le Tribunal fait remarquer que seulement quelques affirmations ont été faites à cet égard. En outre, ces affirmations ne visaient que les consortiums d'achat formés d'hôpitaux installés au Québec. Quélab a admis que ses arguments visaient davantage Becton, qui avait pénétré le marché en 1990-1991, la concurrence de Difco et de Unipath étant un phénomène relativement récent²⁷. Un examen attentif de ces affirmations révèle que Quélab avait exagéré leur importance. Par exemple, certaines des ventes que Quélab a affirmé avoir perdues au profit des importations sous-évaluées n'ont pas réellement été perdues. Il a également été souligné que certains hôpitaux membres de consortiums d'achat expriment parfois une préférence pour les MCB d'un fournisseur en particulier. Dans ces cas, le consortium d'achat doit satisfaire cette préférence, indépendamment du prix et, dans ces circonstances, le lien entre les ventes perdues et les prix sous-évalués n'est pas évident.

Il ne fait aucun doute qu'après avoir tenu compte des facteurs susmentionnés, Quélab peut faire état de certaines pertes chez certains clients au cours de la période. Cependant, comme cela se produit sur n'importe quel marché, en particulier un marché qui a eu largement recours au processus d'appel d'offres concurrentiel, tous les fournisseurs font des gains et des pertes. L'incidence nette de toute perte de ventes apparaît plus clairement au niveau de l'ensemble des ventes perdues au cours d'une année donnée. À cet égard, si l'on examine les ventes de Quélab sur le marché, le Tribunal fait remarquer que sa perte nette de ventes a, en moyenne, été inférieure à 1 p. 100 du marché des MCB sous forme déshydratée en 1994 et en 1995²⁸. Le Tribunal croit également que toute augmentation des ventes due aux importations de MCB effectuées par les exportateurs nommés à certains de ses clients est peut-être une réaction à l'incapacité de Quélab d'approvisionner adéquatement ses clients à cause de ses graves problèmes financiers. Par exemple, Quélab a été exclue du processus d'appel d'offres des MCB sous forme déshydratée pour le consortium d'achat de Montréal, pour 1996, en raison des problèmes d'approvisionnement que certains des hôpitaux membres du consortium avaient connus à une date antérieure²⁹.

En outre, une analyse des éléments de preuve déposés par les acheteurs n'établit pas clairement que des ventes ont été perdues à cause des prix sous-évalués offerts à d'autres clients. À cet égard, dans les réponses fournies dans les questionnaires du Tribunal sur les caractéristiques du marché, il a été souligné que la qualité était, de loin, le facteur influant le plus sur les décisions d'achat, suivie par le prix et la sécurité d'approvisionnement³⁰.

Pour expliquer l'incapacité de Quélab d'effectuer ou de maintenir des ventes, le Tribunal a également examiné les réponses données aux autres questionnaires du Tribunal ainsi que les dépositions des témoins des utilisateurs et de la branche de production. En s'appuyant sur ces éléments de preuve, le Tribunal a trouvé de nombreux facteurs qui désavantagent Quélab par rapport à ses concurrents sur le

27. Pièce du fabricant A-4 (protégée), paragraphe 32, dossier administratif, vol. 12; et *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 aux pp. 279-80.

28. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 53.

29. Témoignage de M. Brouillard, *Transcription de la session publique*, vol. 3, le 1^{er} mai 1996 aux pp. 450-69.

30. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 39.

marché. Par exemple, il souligne que Quélab avait un personnel de vente très limité³¹, ce qui explique sans doute qu'elle a été incapable de fournir une assistance technique aux clients et d'assurer le suivi des plaintes, sujets qui ont été longuement discutés au cours de l'audience. L'assistance technique des représentants de la société, les feuilles de données techniques, les certificats attestant la conformité aux normes comme celles du NCCLS, les certificats d'analyse et les manuels techniques sont tous très importants dans la branche de production des MCB. Les utilisateurs de MCB sous forme déshydratée comptent beaucoup sur diverses formes d'aide pour effectuer leurs propres MCB sous forme préparée, qui requièrent souvent d'être validés ou agréés³². Les lacunes de Quélab dans ces domaines³³ contrastent avec l'importante assistance technique que les trois exportateurs nommés donnent à leurs distributeurs³⁴. Il n'est pas surprenant que les affirmations de Quélab concernant les pertes de ventes aient été limitées au Québec, puisque cette société n'est pas très connue des observateurs et participants de la branche de production en Ontario et dans d'autres parties du Canada comme fabricant de MCB sous forme déshydratée. Les éléments de preuve montrent que Quélab n'est pas mentionnée comme référence dans la littérature scientifique et, par conséquent, qu'elle est peu reconnue du point de vue scientifique. Enfin, le Tribunal constate qu'une portion importante des ventes de Fisher et de Unipath Canada ont été faites au secteur industriel³⁵, un secteur exigeant au sujet duquel Quélab n'a pas affirmé avoir perdu des affaires, puisqu'elle y ait peu présente.

Bref, même s'il est vrai que Quélab a perdu quelques ventes au profit de chacun des trois exportateurs nommés, le Tribunal estime que ces pertes ne sont pas importantes. En outre, le Tribunal n'est pas convaincu que le dumping a été un facteur décisif dans nombre des ventes perdues par Quélab auprès des clients mentionnés par celle-ci ou auprès d'autres clients analysés par le Tribunal, compte tenu du nombre et de l'importance de facteurs non liés aux prix, comme la qualité, la sécurité d'approvisionnement et l'assistance technique, qui entrent en jeu sur le marché.

En cherchant à évaluer si le dumping a causé un dommage sensible à une branche de production nationale, le Tribunal étudie aussi minutieusement les rendements financiers de la branche de production pour une période donnée. En dépit des demandes répétées qui lui ont été faites, Quélab n'a pu produire un état des résultats concernant ses ventes de MCB sous forme déshydratée pour la période visée par l'enquête. Le Tribunal a attentivement dépouillé le dossier, à la recherche d'éléments de preuve sur les résultats financiers de Quélab au chapitre de ses ventes de MCB sous forme déshydratée. Il n'a trouvé que des éléments de preuve insuffisants constitués d'états des résultats simulés pour sept MCB gros vendeurs pour l'année 1994³⁶ et des calculs de marges brutes déduites par les avocats des exportateurs et des importateurs³⁷. Les seules conclusions que l'on peut tirer sont que Quélab semble avoir subi des pertes

31. Déposition du témoin de Quélab, *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 à la p. 313.

32. Pièce de l'exportateur D-1 aux pp. 18-20, dossier administratif, vol. 13A.

33. *Transcription de la session publique*, vol. 4, le 2 mai 1996 aux pp. 708-709; et pièce de l'importateur et de l'exportateur E-10 à la p. 3, dossier administratif, vol. 13A.

34. Pièce de l'importateur B-17 à la p. 4, dossier administratif, vol. 13; pièce de l'exportateur D-1 aux pp. 18-20, dossier administratif, vol. 13A; et pièce de l'importateur et de l'exportateur E-7 à la p. 5, dossier administratif, vol. 13A.

35. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 33.

36. Pièce du fabricant A-32 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

37. Pièce de l'exportateur D-9 (protégée), dossier administratif, vol. 14A, qui repose sur la réponse de Quélab au questionnaire du Tribunal à l'intention du fabricant, pièce du Tribunal NQ-95-004-10.4A (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 202 et 205.

relativement à certains MCB à gros volume en 1994 et que ses marges brutes semblent avoir légèrement fléchi en 1995 par rapport à 1994. De l'avis du Tribunal, ces éléments de preuve ne lui permettent pas de déterminer clairement l'incidence financière du dumping de MCB sous forme déshydratée effectué par les exportateurs nommés sur les rendements financiers de la branche de production.

Comme cela a déjà été souligné, Quélab a déclaré qu'une portion importante de ses MCB sous forme déshydratée sont fabriqués par modification des MCB sous forme déshydratée qu'elle achète de Difco et d'Acumedia, deux sociétés américaines. Elle ajoute certains ingrédients à des MCB sous forme déshydratée et effectue une série d'opérations de broyage, de pesage, de mélange et de contrôle de la qualité pour donner aux MCB sous forme déshydratée modifiés les caractéristiques qui distinguent les MCB sous forme déshydratée de Quélab de ceux des autres fabricants. Selon les éléments de preuve, il ne semble pas y avoir eu une importante production «à partir de zéro» de MCB sous forme déshydratée ces dernières années, c.-à-d. en broyant, pesant et mélangeant des ingrédients bruts. De l'avis du Tribunal, cette méthode de production des MCB sous forme déshydratée modifiés sur une échelle relativement petite, qui répète certaines des étapes déjà effectuées par les fournisseurs de MCB sous forme déshydratée, ne semble pas être économique.

Un autre facteur qui a influé sur les résultats financiers de Quélab et qui n'est pas lié au dumping est la situation financière précaire à laquelle elle est confrontée depuis son achat, en 1989, de Frappier Diagnostic Inc., une filiale à part entière de l'Institut Armand Frappier. L'acquisition de cet actif a largement été financée par des emprunts, sans augmentation correspondante des ventes que cette société enregistrait avant son acquisition et que Quélab espérait obtenir³⁸. Comme Quélab n'a pas réalisé les ventes prévues et qu'elle avait contracté une lourde dette, elle a subi des pertes peu de temps après cette acquisition³⁹.

Quélab a allégué que Becton avait commencé à exporter des MCB en 1990-1991, mais le Tribunal est incapable d'évaluer le rapport que les importations de MCB sous forme déshydratée, quelles qu'elles soient, ont pu avoir avec les difficultés de Quélab ou si les MCB étaient sous-évalués à ce moment-là. En fait, le témoin de Quélab a souligné que ce sont des problèmes de transition découlant de l'acquisition qui ont empêché Quélab de réaliser certaines ventes⁴⁰. La compression constante des marges de Quélab l'a finalement obligée à faire une requête en faillite en 1993, ce qui a limité ses liquidités et l'a amené à abandonner certaines activités comme la production de MCB à gros volume «à partir de zéro»⁴¹ et à réduire son personnel de vente⁴², entraînant, par ricochet, une diminution de sa capacité de desservir ses clients. Le Tribunal a fait également remarquer que la requête en faillite n'a pas complètement réglé le problème d'endettement de Quélab puisque cette société traîne encore une portion importante de sa dette initiale⁴³. Le

38. *Transcription de la session à huis clos*, vol. 1, le 30 avril 1996 aux pp. 104-106; pièce du fabricant A-36 à la p. 5, dossier administratif, vol. 11; et pièce du fabricant A-4 (protégée) aux pp. 11 et 12, dossier administratif, vol. 12.

39. Pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 12, dossier administratif, vol. 12.

40. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 aux pp. 308-11.

41. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 aux pp. 272-74.

42. Déposition du témoin de Quélab, *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 à la p. 313.

43. *Transcription de la session à huis clos*, vol. 1, le 30 avril 1996 aux pp. 104-109; et pièce du Tribunal NQ-95-004-10.4 (protégée), dossier administratif, vol. 4 à la p. 136.

manque de liquidités de Quélab l'a également obligée à limiter les ventes de produits distribués⁴⁴, qui étaient uniformément plus rentables que ses ventes de MCB au cours des exercices 1993, 1994 et 1995⁴⁵.

En conclusion, le Tribunal estime que, même si Quélab a vu sa part du marché se rétrécir légèrement, ses affirmations selon lesquelles le dumping avait provoqué une compression des prix et des pertes de ventes sont largement sans fondement. Quélab semble certes avoir subi des pertes financières, mais le Tribunal est persuadé que ces pertes apparentes sont dues à des facteurs non liés au dumping. Par conséquent, le Tribunal conclut que le dumping de MCB sous forme déshydratée effectué par les trois exportateurs nommés n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Menace de dommage

Ayant conclu que le dumping de MCB sous forme déshydratée des exportateurs nommés n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale, le Tribunal doit examiner si ce dumping menace de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Le paragraphe 37.1(2) du Règlement prescrit au Tribunal les facteurs que celui-ci peut considérer pour rendre sa décision. Ces facteurs sont, entre autres : la nature de la subvention en cause et les répercussions qu'elle aura vraisemblablement sur le commerce; s'il y a eu au Canada un taux d'augmentation marquée de MCB des exportateurs nommés; et s'il y a une capacité disponible accessible suffisante ou une augmentation imminente et marquée de la capacité, en l'occurrence, des trois exportateurs nommés. En outre, le Tribunal fait remarquer que pour rendre des conclusions de menace de dommage, il doit, aux termes du paragraphe 2(1.5) de la LMSI, établir que «les circonstances dans lesquelles le dumping ou le subventionnement est susceptible de causer un dommage [sont] nettement prévues et imminentes».

Dans la présente cause, le Tribunal conclut qu'il est peu probable que de nouveaux facteurs le mènent à rendre des conclusions différentes de celles qui ont été rendues dans le passé. La part des importations de MCB sous forme déshydratée des exportateurs nommés par des importateurs autres que les producteurs nationaux a en fait diminué par rapport au total des importations au cours de la période⁴⁶. En outre, aucun élément de preuve n'a été présenté comme quoi les installations de production de Becton, de Difco et de Unipath avaient une capacité excédentaire. Le Tribunal souligne également que les importations satisfont à la presque totalité de la demande de MCB sous forme déshydratée depuis quelques années. Par conséquent, il n'y a aucune raison de s'attendre à ce que les importations augmentent beaucoup dans l'avenir. Pour ce qui est des événements récents, le fait que Quélab ait été exclue du processus d'appel d'offres pour la fourniture de MCB sous forme déshydratée au consortium d'achat de Montréal pour 1996 est imputable à des facteurs qui ne sont pas liés au dumping. Pour ces raisons, le Tribunal conclut que le dumping de MCB sous forme déshydratée ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

44. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 aux pp. 106-108.

45. Pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 19, dossier administratif, vol. 12.

46. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 50.

MCB sous forme préparée

Dompage

En résumé, les avocats de Quélab ont allégué que le dumping de MCB sous forme préparée de Becton avait causé un dommage qui s'était manifesté sous forme d'une perte de part du marché, d'une érosion et d'une compression des prix, de pertes de ventes et d'une réduction des marges brutes, et avait fait subir des pertes à la branche de production nationale. Les avocats des exportateurs et des importateurs ont contesté ces affirmations et soutenu que les difficultés financières de Quélab étaient imputables à des facteurs non liés au dumping. Dans sa réponse au questionnaire du Tribunal, PML n'a fait état d'aucune perte de ventes ou compression ou érosion des prix, mais a souligné qu'elle avait connu une compression de ses marges brutes à cause du dumping. PML n'a pas déposé un acte de comparution à titre de partie intéressée, mais un représentant de PML a été appelé à comparaître comme témoin par le Tribunal.

Le marché apparent des MCB sous forme préparée a connu une augmentation de près de 2 millions de dollars au cours de la période visée par l'enquête, ce qui représente une hausse d'environ 23 p. 100. Quélab a perdu une part considérable de ce marché au cours de la période de 1992 à 1995, tandis que la part globale du marché détenue par les autres producteurs nationaux de MCB sous forme préparée a augmenté d'un montant presque correspondant. La part du marché de PML provenant de la production nationale a augmenté au cours de la période, tandis que sa part provenant des importations de MCB sous forme préparée est demeurée constante. Comme cela a déjà été souligné, Becton a été le seul exportateur des trois exportateurs nommés à avoir expédié des MCB sous forme préparée au cours de la période. La part du marché détenue par les importations de Becton a légèrement augmenté au cours de la période, tandis que la part globale détenue par les importations en provenance de tous les fournisseurs étrangers non visés est demeurée relativement constante. Une portion de l'augmentation des importations de Becton Canada visait des MCB sous forme préparée en bouteilles, produits qui ne sont pas fabriqués par Quélab et au sujet desquels PML n'a pas dit avoir subi un dommage sensible. Si on soustrait des importations de Becton Canada la quantité de MCB sous forme préparée en bouteilles importés au cours de la période⁴⁷, la part du marché détenue par cette dernière n'a pratiquement pas changé au cours de la période. Il faut également souligner que les ventes effectuées par PML d'importations de MCB sous forme préparée achetées à PML des É.-U. ont constamment été plus élevées que les ventes effectuées par Becton Canada de ses importations au cours de toute la période⁴⁸. Compte tenu de ce qui précède, il est impossible pour le Tribunal de conclure que la branche de production nationale a perdu une part du marché au profit des importations sous-évaluées.

Le Tribunal a soigneusement examiné les allégations de compression et d'érosion des prix faites par la branche de production. À cet égard, il importe de souligner que PML, de loin le plus gros producteur national, a été incapable de donner un seul exemple précis de réduction de prix ou de proposition de prix rejetée à cause d'importations sous-évaluées. Quélab, par contre, a fourni dans sa preuve des éléments précis de compression et d'érosion des prix.

Examinant les éléments de preuve relatifs à la compression des prix, le Tribunal s'est penché sur l'écart entre les prix de vente unitaires et les coûts de production unitaires pour vérifier si l'on pouvait affirmer que le prix des MCB sous forme préparée avait été comprimé. Selon les éléments de preuve, dans le cas de Quélab, les augmentations de prix de vente unitaire moyen ont suivi de près les augmentations du

47. Pièce du Tribunal NQ-95-004-16.6A (protégée), dossier administratif, vol. 6A.1 à la p. 168.5.

48. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 54.

coût de production unitaire au cours des quatre dernières années⁴⁹. De l'avis du Tribunal, les éléments de preuve relatifs aux prix de vente unitaires moyens et aux coûts de production unitaires ne permettent pas de conclure que les prix ont été comprimés.

Pour ce qui est de l'érosion des prix, Quélab a fourni des données sur la tendance des prix concernant certains MCB à gros volume vendus au consortium d'achat de Montréal pour la période allant de 1983 au milieu de 1995⁵⁰. Selon ces renseignements, les prix n'ont cessé de chuter entre 1983 et le milieu de 1992, mais sont demeurés stables à partir du milieu de 1992 jusqu'au milieu de 1995. Le Tribunal retient deux aspects de ces données : d'abord, que les prix sont tombés pendant une période au cours de laquelle il n'y avait pas d'importations sur le marché canadien (1983 à 1990); et, deuxièmement, que les prix consentis au consortium d'achat de Montréal n'ont pas fléchi, mais sont demeurés les mêmes entre le milieu de 1992 et le milieu de 1995. Cependant, le Tribunal souligne que les prix consentis par Quélab au consortium d'achat de Montréal pour le contrat de 1995-1996 sont montés en flèche comparativement à la période précédente⁵¹.

Quélab a fourni d'autres éléments de preuve pour établir que des ventes avaient été faites à des prix réduits à deux autres clients⁵². Le Tribunal a trouvé ces affirmations contestables. Dans un cas, Quélab avait exagéré l'importance des affaires perdues, tandis que dans l'autre, elle avait exagéré l'ampleur de la réduction des prix apportée par Becton Canada. Quoi qu'il en soit, le montant net de la valeur des concessions de prix déclarée pour ces deux clients ne représentait qu'une minuscule portion des ventes annuelles totales de MCB sous forme préparée de Quélab en 1994 et en 1995. En outre, dans certains cas Quélab a fait une offre plus avantageuse que celle de ses concurrents auprès d'autres clients, comme cela est indiqué dans le paragraphe suivant.

En cherchant à établir le rôle du dumping dans l'érosion ou la compression des prix, le Tribunal a également examiné la façon dont les principaux fournisseurs de MCB sous forme préparée ont établi leurs prix pour tenter de dégager des constantes dans les soumissions ou de préciser quel fournisseur avait, le premier, réduit les prix. Les prix consentis aux principaux clients sont un excellent indicateur des tendances en matière d'établissement des prix. À cet égard, le Tribunal a examiné les niveaux des offres de PML, de Quélab, de Becton Canada et des autres soumissionnaires, au cours de la période allant de 1992 jusqu'à l'heure actuelle, pour plusieurs clients, incluant MDS, Dynacare, Excel Bestview, le consortium d'achat de Montréal, le HPP, la GTHCPA, le consortium d'achat de Niagara et le consortium d'achat de Sherbrooke⁵³. Ces clients représentent près de la moitié du marché des MCB sous forme préparée. Les éléments de preuve montrent clairement que, le plus souvent, ce sont PML (offrant des MCB sous forme préparée à partir de sa propre production intérieure ou de ses importations de MCB sous forme préparée de PML des É.-U.) et,

49. Pièce du Tribunal NQ-95-004-10.4A (protégée), dossier administratif, vol. 4 aux pp. 202 et 205.

50. Pièce du fabricant A-4 (protégée) à la p. 17, dossier administratif, vol. 12.

51. *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-36 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 123.

52. Pièce du fabricant A-20 (protégée), tableaux R-2 et R-3, dossier administratif, vol. 12.

53. On trouvera des renseignements détaillés sur ces niveaux d'offres principalement dans le *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, le 2 avril 1996, et dans l'*Addendum to the Protected Pre-Hearing Pricing Report*, le 25 avril 1996, pièces du Tribunal NQ-95-004-36 et NQ-95-00436A (protégées), dossier administratif, vol. 2A aux pp. 96 et 137.1.

dans une certaine mesure, Quélab qui étaient les entreprises dominantes lors des soumissions. En fait, Becton Canada a rarement été le soumissionnaire le moins disant pour les principaux clients examinés. D'autres fournisseurs, notamment les petits producteurs nationaux, ont soumissionné sporadiquement et n'ont, en général, pas réussi à décrocher de contrat des gros clients.

Les avocats des exportateurs et des importateurs ont soutenu que plusieurs tendances sur le marché national ont maintenu les prix à la baisse au Canada. Parmi ces facteurs, mentionnons, d'abord, la compression radicale des budgets des soins de santé imposée par les gouvernements, deuxièmement, la concentration accrue des achats entre les mains de consortiums d'achat, en particulier dans le secteur clinique, troisièmement, le recours plus fréquent aux appels d'offres, comme le fait le consortium d'achat de Montréal, et la tendance à conclure des contrats à plus long terme⁵⁴ et, enfin, le nombre croissant d'achats effectués à la pièce⁵⁵, plutôt que d'adjuger un contrat pour l'ensemble d'une catégorie de produits. Le Tribunal a examiné les réponses obtenues des acheteurs ainsi que les dépositions des témoins pour savoir si des tendances marquées confirmaient ces caractéristiques du marché. Il constate qu'il y a plusieurs années que l'on recourt à des appels d'offres plutôt qu'à des négociations directes. Cependant, la tendance à acheter par l'entremise de consortiums d'achat semble être renforcée depuis quelques années. Un plus grand nombre d'hôpitaux particuliers, par exemple, ont choisi d'acheter leurs MCB par l'intermédiaire du consortium d'achat de Montréal. Les dépositions donnent à penser que le recours à des consortiums d'achat semble effectivement conduire à des prix plus bas⁵⁶. Le Tribunal croit également que les compressions imposées par les gouvernements ont été particulièrement radicales au cours des dernières années et ont certainement eu des retombées très négatives sur les budgets des hôpitaux⁵⁷. De l'avis du Tribunal, tous ces facteurs ont joué à des degrés divers au cours de la période visée par l'enquête et, ensemble, ont contribué à maintenir les prix des MCB sous forme préparée à un bas niveau. Vu qu'un si grand nombre de facteurs non liés au dumping ont eu une incidence négative sur les prix du marché des MCB sous forme préparée, le Tribunal ne peut conclure que le dumping a joué un rôle important dans la compression ou l'érosion des prix enregistrées par les producteurs nationaux.

En ce qui concerne les pertes de ventes, seule Quélab a affirmé avoir perdu des ventes au profit des importations sous-évaluées pour des clients particuliers. PML a été incapable de donner des exemples précis de pertes de ventes. Les allégations de Quélab portaient sur huit exemples de ventes perdues ou réduites à cinq clients au Québec et en Ontario⁵⁸. Le Tribunal a examiné de près chacune de ces allégations pour déterminer le rôle que les prix sous-évalués ont peut-être joué dans les décisions d'achat. Dans un cas, les affaires ont été perdues au profit d'un autre producteur national, tandis que dans deux cas, Quélab n'a jamais

54. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 à la p. 82.

55. Cette pratique, appelée en anglais «*cherry picking*» (sélection aléatoire), consiste à comparer les offres de divers fournisseurs, article par article, et à choisir les fournisseurs retenus pour chacun de ces articles en fonction du prix de soumission le plus bas pour chacun d'eux.

56. Se référer, par exemple, au témoignage de M. Boulais, *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 à la p. 83.

57. *Transcription de la session publique*, vol. 1, le 29 avril 1996 aux pp. 84-86.

58. Pièce du fabricant A-19 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

été un fournisseur pendant la période visée. Dans un autre cas encore, la part des affaires de Quélab a en fait augmenté entre 1991 et 1995⁵⁹.

Le Tribunal constate également que, dans certains cas, des facteurs non liés au prix l'emportaient sur le prix dans la décision d'achat de l'acheteur. Par exemple, le Centre hospitalier Anna Laberge déclare qu'il a cessé d'acheter des produits de Quélab pour des raisons de qualité, tandis que le consortium d'achat de Niagara a déclaré que Quélab éprouvait des difficultés au niveau de la livraison et de la facturation⁶⁰. Dans le cas du contrat du consortium d'achat de Montréal, les négociations de gré à gré ont été remplacées par le processus d'appel d'offres en 1995. En ce qui a trait à l'offre de 1995 au consortium d'achat de Montréal, Quélab a en gros doublé ses prix comparativement au contrat précédent. Ces prix plus élevés étaient, en fait, supérieurs aux prix de Becton Canada rajustés en fonction de la marge de dumping. De l'avis du Tribunal, après une telle augmentation de prix, on ne peut réellement pas prétendre qu'il s'agit d'une perte de vente due au dumping. En outre, Quélab a fort bien pu perdre certaines affaires à cause de cette très forte augmentation des prix. Enfin, les hôpitaux membres ont indiqué que certains lots devaient être expressément fournis par Becton Canada. Dans l'ensemble, le Tribunal est d'avis que les affirmations de pertes de ventes attribuables au dumping par Quélab sont, en grande partie, sans fondement.

Le Tribunal n'a pas limité son analyse des affaires perdues aux seuls clients mentionnés par Quélab. Il a aussi examiné les éléments de preuve complets déposés en réponse aux divers questionnaires ainsi que la déposition des témoins en vue d'établir si la branche de production nationale avait perdu des ventes effectuées à d'autres clients sur le marché à cause du dumping. Un examen de cas où l'on est partiellement ou entièrement passé d'un fournisseur à un autre révèle que des facteurs non liés au dumping semblent l'avoir souvent emporté sur l'offre de prix sous-évalués dans la décision de changement. Ces facteurs comprenaient, entre autres, des considérations de qualité, de service et d'approvisionnement, et de fortes augmentations de prix.

Plusieurs facteurs non liés aux prix peuvent également expliquer certaines des pertes de ventes affirmées par Quélab. Comme cela a déjà été souligné, la qualité est d'une importance capitale pour les acheteurs. L'assistance technique et la livraison ont également été mentionnées comme des facteurs importants lors de l'achat de MCB sous forme préparée. À cet égard, les lacunes de Quélab au niveau de la qualité, du service à la clientèle et de l'assistance technique ont longuement été discutées au cours de l'audience. Le Tribunal accepte, en s'appuyant sur les éléments de preuve présentés à l'audience, que Quélab n'était pas à la hauteur de la situation dans plusieurs de ces domaines, parce que sa difficile position financière limitait ses ressources.

Comme cela a été indiqué dans la section traitant des MCB sous forme déshydratée, il est normal que tous les fournisseurs gagnent et perdent des affaires sur un marché où le processus d'appel d'offres est couramment utilisé pour l'achat de MCB. Quélab et PML ont non seulement perdu des ventes mais en ont également gagnées aux dépens de leurs concurrents. Par exemple, PML a accru sa part du marché au cours de la période, tandis que Quélab a décroché le client Dynacare, un des plus importants groupes de soins de

59. Le nom de ce client est un renseignement protégé.

60. Pièce de l'importateur B-19 aux pp. 2-3, dossier administratif, vol. 13; et *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 65.

santé au Canada. Becton Canada a également perdu des ventes au profit des producteurs nationaux dans le cas de certains clients pendant cette période, notamment les consortiums d'achat des Laurentides et de Sherbrooke. Le Tribunal conclut également qu'il existe une forte concurrence au sein même de la branche de production sur le marché des MCB sous forme préparée. Un excellent exemple en est le contrat susmentionné de Dynacare, que Quélab a ravi à PML pour 1996. Aucun élément de preuve n'indique que les prix nationaux ont été réduits par Becton Canada pour ce client. Un autre exemple est celui du contrat de 1996 du consortium d'achat de Montréal, pour lequel PML a présenté une offre très concurrentielle contre Quélab, Becton Canada et Medprep⁶¹. PML a également conservé le client MDS en 1995, le plus important au Canada, à des prix moins élevés que ceux cités par Becton Canada⁶².

Bref, le Tribunal a conclu que les allégations de Quélab selon lesquelles elle avait perdu des ventes à cause des prix sous-évalués étaient en grande partie non fondées. Dans le cas d'autres clients examinés par le Tribunal, des facteurs non liés au dumping semblent souvent l'emporter sur le prix dans la décision prise par l'acheteur de se tourner vers une autre source d'approvisionnement. Par conséquent, le Tribunal ne peut conclure que le dumping a été un des facteurs clés dans les pertes de ventes subies par la branche de production nationale.

Le Tribunal a examiné les résultats financiers de la branche de production nationale au cours de la période visée par l'enquête en vue d'établir si le dumping lui avait causé un dommage sensible. À cet égard, le Tribunal s'est attaché aux données financières déposées par Quélab et par PML, qui représentaient ensemble plus de 80 p. 100 de la production nationale de MCB sous forme préparée au cours de la période⁶³.

Quélab n'a pas fourni un état des résultats portant uniquement sur les ventes de MCB sous forme préparée, mais a fourni un état des résultats concernant toutes les ventes de MCB. Cependant, comme les ventes de MCB sous forme préparée représentent une portion si importante de toutes les ventes de MCB, l'état des résultats reflète, dans une large mesure, les résultats financiers des ventes de MCB sous forme préparée. Or, cet état des résultats indique que les marges brutes n'ont pas varié de plus de 2 points de pourcentage au cours de la période allant de l'exercice 1992-1993 à la période intérimaire 1995-1996⁶⁴. En fait, les marges brutes ont été plus élevées durant la dernière période intérimaire que pendant l'exercice 1992-1993. Certes, Quélab a subi des pertes nettes au cours de l'ensemble de la période, mais ces pertes exprimées en pourcentage des ventes demeurent relativement constantes.

Le Tribunal est d'avis que les difficultés financières de Quélab sont dues à des facteurs non liés au dumping. Comme cela a déjà été indiqué, la situation financière précaire à laquelle elle a été confrontée

61. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 123; et pièce de l'importateur B-12 (protégée), annexe 1, dossier administratif, vol. 14.

62. *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-36 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 111; et *Protected Pre-Hearing Pricing Report*, révisé le 1^{er} mai 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-36B (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 137.35.

63. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 15.

64. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 21.

depuis son acquisition de la société Frappier Diagnostic Inc. continue d'influer sur sa situation financière d'ensemble. Cela a eu des répercussions sur de nombreux aspects de ses activités, limitant sa marge de manœuvre. Puisque ce facteur à lui seul a eu un impact important sur les résultats financiers de Quélab, le Tribunal ne peut conclure que les pertes signalées par Quélab sont attribuables au dumping de MCB sous forme préparée de Becton.

La seule affirmation de PML selon laquelle le dumping lui a causé un dommage sensible visait une compression de ses marges brutes au cours de la période. Cependant, PML a été incapable de produire des données financières précises appuyant cette affirmation. Elle a fourni un état des résultats concernant l'ensemble de ses ventes canadiennes⁶⁵. Cependant, cet état tenait compte d'un nombre important de ventes de marchandises autres que des MCB. Ces données, à elles seules, ne sont pas assez précises pour permettre au Tribunal d'évaluer l'incidence financière du dumping sur les ventes de MCB sous forme préparée effectuées par PML.

Finalement, le Tribunal conclut que les affirmations faites par la branche de production nationale concernant une perte de part du marché, une érosion des prix, une compression des prix et des pertes de ventes attribuables au dumping de MCB sous forme préparée sont, en grande partie, non fondées. Même si Quélab semble avoir éprouvé des pertes financières, le Tribunal est persuadé que ces pertes apparentes sont dues à des facteurs non liés au dumping. Les données présentées par PML ne sont pas assez précises pour permettre au Tribunal d'évaluer l'incidence financière du dumping des MCB sous forme préparée sur les ventes de PML. Par conséquent, le Tribunal conclut que le dumping de MCB sous forme préparée de Becton n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale

Menace de dommage

Le Tribunal conclut également que le dumping de MCB sous forme préparée de Becton ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale. Les importations de Becton (à l'exclusion des MCB sous forme préparée en bouteilles) n'ont pas sensiblement augmenté. Aucun nouvel événement ou aucune nouvelle circonstance prévisible n'est susceptible de mener à une conclusion différente. En outre, aucun élément de preuve n'a été présenté concernant une capacité excédentaire dans les installations de production américaines de Becton. Pour ce qui est de l'évolution récente de la situation, il convient de souligner que Quélab a remporté le gros contrat de Dynacare, qui devrait lui permettre d'utiliser, dans une certaine mesure, sa capacité de production au cours des prochaines années. De son côté, PML a affirmé qu'en raison de sa restructuration et des investissements effectués dans le matériel et la technologie de son usine à Toronto, elle avait amorcé une reprise sur le plan financier⁶⁶.

CONCLUSION

Compte tenu de ce qui précède, le Tribunal conclut que le dumping de MCB sous forme déshydratée originaires ou exportés du Royaume-Uni et produits par ou pour le compte de Unipath, ses successeurs et ayants droit n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

65. *Protected Pre-Hearing Staff Report*, le 2 avril 1996, pièce du Tribunal NQ-95-004-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2A à la p. 23.

66. *Transcription de la session publique*, vol. 2, le 30 avril 1996 à la p. 367.

Le Tribunal conclut, en outre, que le dumping de MCB sous forme déshydratée originaires ou exportés des États-Unis et produits par ou pour le compte de Becton ou produits par ou pour le compte de Difco, leurs successeurs et ayants droit respectifs n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Enfin, le Tribunal conclut que le dumping de MCB sous forme préparée originaires ou exportés des États-Unis et produits par ou pour le compte de Becton, ses successeurs et ayants droit n'a pas causé un dommage sensible à la branche de production nationale et ne menace pas de causer un dommage sensible à la branche de production nationale.

Arthur B. Trudeau

Arthur B. Trudeau
Membre président

Anthony T. Eyton

Anthony T. Eyton
Membre

Desmond Hallissey

Desmond Hallissey
Membre