



Ottawa, le lundi 1^{er} mai 2000

Enquête n^o : NQ-99-003

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

**CERTAINS OPACIFIANTS IODÉS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE
(Y COMPRIS LE COMMONWEALTH DE PORTO RICO)**

CONCLUSIONS

Le Tribunal canadien du commerce extérieur a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*, à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 31 décembre 1999 et d'une décision définitive datée du 30 mars 2000, rendues par le Commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada, concernant le dumping au Canada des opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico).

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 des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico) a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close).

Patricia M. Close

Patricia M. Close
Membre président

Raynald Guay

Raynald Guay
Membre

Arthur B. Trudeau

Arthur B. Trudeau
Membre

Michel P. Granger

Michel P. Granger
Secrétaire

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

Lieu de l'audience : Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience : Du 28 au 31 mars 2000
Date des conclusions : Le 1^{er} mai 2000

Membres du Tribunal : Patricia M. Close, membre président
Raynald Guay, membre
Arthur B. Trudeau, membre

Directeur de la recherche : Peter Welsh

Agent principal de la recherche : Ken Campbell

Recherchiste : Dominique Laporte

Économiste : Ihn Ho Uhm

Préposée aux statistiques : Julie Charlebois

Avocats pour le Tribunal : Michèle Hurteau
John Dodsworth

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

Participants :

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Christopher J. Kent
Yasir A. Naqvi
pour Mallinckrodt Canada Inc.

(producteur national)

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

Lawrence L. Herman
Daniel Green
Craig S. Logie
pour Nycomed Amersham Canada Ltd.

(Importateurs)

Ottawa, le mardi 16 mai 2000

Enquête n° : NQ-99-003

**CERTAINS OPACIFIANTS IODÉS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE
(Y COMPRIS LE COMMONWEALTH DE PORTO RICO)**

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

DÉCISION : Le Tribunal canadien du commerce extérieur conclut par les présentes que le dumping au Canada des opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico) a causé un dommage sensible à la branche de production nationale (dissidence du membre Close).

Lieu de l'audience :	Ottawa (Ontario)
Dates de l'audience :	Du 28 au 31 mars 2000
Date des conclusions :	Le 1 ^{er} mai 2000
Date des motifs :	Le 16 mai 2000
Membres du Tribunal :	Patricia M. Close, membre président Raynald Guay, membre Arthur B. Trudeau, membre
Directeur de la recherche :	Peter Welsh
Agent principal de la recherche :	Ken Campbell
Rechercheur :	Dominique Laporte
Économiste :	Ihn Ho Uhm
Préposée aux statistiques :	Julie Charlebois
Avocats pour le Tribunal :	Michèle Hurteau John Dodsworth
Agente du greffe :	Gillian E. Burnett

Participants :

C.J. Michael Flavell, c.r.
Geoffrey C. Kubrick
Christopher J. Kent
Yasir A. Naqvi
pour Mallinckrodt Canada Inc.

(producteur national)

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

Lawrence L. Herman
Daniel Green
Craig S. Logie
pour Nycomed Amersham Canada Ltd.

(Importateurs)**Témoins :**

Jean-Pierre Robert
Vice-président et Directeur général
Mallinckrodt Canada Inc.

Teresa McCrory
Directeur, Finances et Administration
Mallinckrodt Canada Inc.

Pierre S. Couture
Directeur du marketing
Imagerie
Mallinckrodt Canada Inc.

Giovanni Venditti
Directeur des activités commerciales
Région Est
Mallinckrodt Canada Inc.

Jean-Pierre Huot
Directeur général
Nycomed Amersham Canada Ltd.

George Bannister
Directeur des Finances
Nycomed Amersham Canada Ltd.

Barry B. Hobbs
London Health Sciences Centre,
University Campus

Vincent Oliva
CHUM – Hôpital Notre Dame

David H. Davidson
Vice-président
Planification et développement des contrats
Medbuy

Bill O'Driscoll
Spécialiste des contrats
Shared Healthcare Supply Services

Marc Lalande
Chef, Services aux Ventes et au Marketing
Berlex Canada Inc.

Jean-Robert Marcotte
Vice-président,
Relations clients et Affaires corporatives
Berlex Canada Inc.

John J. Cornille
Président et Directeur général
Bracco Diagnostics Inc.

Mark K. White
Directeur principal
Développement des entreprises et planification
stratégique
Bracco Diagnostics Inc.

Charles B. Feuer
Directeur principal des produits
Opacifiants pour rayons X
Bracco Diagnostics Inc.

Steven A. Cenziper
Directeur adjoint, Comptabilité générale
Bracco Diagnostics Inc.

J. Walter Kondrosky
Directeur, Opérations canadiennes
Bracco Diagnostiques Canada Inc.

Cheryl L. Walsh
Directeur territorial
Bracco Diagnostiques Canada Inc.

Daniel Bourque
Directeur territorial
Bracco Diagnostiques Canada Inc.

Francesco Paolo Pilato
Président du Conseil administratif
Bracco Diagnostics Inc.
Vice-président de groupe
Bracco s.p.a.

Adresser toutes les communications au :

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

Ottawa, le mardi 16 mai 2000

Enquête n° : NQ-99-003

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

**CERTAINS OPACIFIANTS IODÉS ORIGINAIRES OU EXPORTÉS
DES ÉTATS-UNIS D'AMÉRIQUE
(Y COMPRIS LE COMMONWEALTH DE PORTO RICO)**

TRIBUNAL : PATRICIA M. CLOSE, membre président
RAYNALD GUAY, membre
ARTHUR B. TRUDEAU, membre

EXPOSÉ DES MOTIFS

CONTEXTE

Le Tribunal canadien du commerce extérieur (le Tribunal) a procédé à une enquête, aux termes des dispositions de l'article 42 de la *Loi sur les mesures spéciales d'importation*¹, à la suite de la publication d'une décision provisoire datée du 31 décembre 1999 et d'une décision définitive datée du 30 mars 2000, rendues par le commissaire de l'Agence des douanes et du revenu du Canada (le Commissaire), concernant le dumping au Canada de certains opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico).

Le 4 janvier 2000, le Tribunal a publié un avis d'ouverture d'enquête². Dans le cadre de l'enquête, le Tribunal a envoyé des questionnaires au fabricant, aux importateurs et aux acheteurs canadiens ainsi qu'aux exportateurs d'opacifiants iodés. Les répondants ont fourni des renseignements sur leur production, leurs finances, leurs importations et le marché ainsi que d'autres renseignements pour la période du 1^{er} janvier 1996 au 30 septembre 1999. À partir des réponses aux questionnaires et de renseignements obtenus d'autres sources, le personnel de la recherche du Tribunal a préparé des rapports publics et protégés préalables à l'audience relativement à la période susmentionnée.

Le dossier de la présente enquête comprend toutes les pièces du Tribunal, y compris les réponses publiques et protégées aux questionnaires, toutes les pièces déposées par les parties au cours de l'enquête, les réponses des parties aux demandes de renseignements et la transcription de toutes les délibérations. Toutes les pièces publiques ont été mises à la disposition des parties. Seuls les conseillers indépendants qui avaient déposé auprès du Tribunal un acte de déclaration et d'engagement, relativement à l'utilisation, la divulgation, la reproduction, la protection et la conservation des renseignements confidentiels figurant au dossier de la procédure ainsi qu'à la façon d'en disposer à la fin de la procédure ou en cas de changement de conseillers, ont eu accès aux pièces protégées.

Des audiences publiques et à huis clos ont été tenues à Ottawa (Ontario) du 28 au 31 mars 2000. Le seul producteur national, Mallinckrodt Canada Inc. (MCI), et deux importateurs, Nycomed Amersham

1. L.R.C. 1985, c. S-15 [ci-après LMSI].
2. Gaz. C. 2000.I.86.

Canada Ltd. (Nycomed) et Bracco Diagnostics Canada Inc. (Bracco), étaient représentés par des conseillers à l'audience. Le Tribunal a aussi entendu le témoignage de radiologues, d'acheteurs d'opacifiants et d'un importateur, qui avait été cité à comparaître à la demande d'une des parties.

Dans le cadre d'une question préliminaire, le Tribunal a entendu des exposés pour déterminer s'il existait plus d'une catégorie de marchandises similaires. Le Tribunal a statué à l'audience qu'il n'existe qu'une seule catégorie d'opacifiants iodés, tels que décrits dans les présents motifs.

Le 10 janvier 2000, Bracco a demandé d'avoir la possibilité de présenter des observations sur la question d'intérêt public aux termes du paragraphe 45(2) de la LMSI. Dans une lettre datée du 31 janvier 2000, le Tribunal a avisé les parties et les conseillers inscrits au dossier que si des conclusions de dommage étaient rendues, il examinerait la question d'intérêt public. Par conséquent, le Tribunal a pris en compte les *Lignes directrices régissant les examens en matière d'intérêt public*, le Tribunal procédera comme suit relativement au dépôt des observations concernant la question d'intérêt public. Les personnes intéressées qui souhaitent présenter des observations en faveur d'une enquête en matière d'intérêt public doivent déposer auprès du Tribunal, au plus tard le 29 mai 2000, leurs observations aux termes du paragraphe 45(2) de la LMSI, sur la question de savoir si le Tribunal devrait faire un rapport sur la question d'intérêt public au ministre des Finances. Les personnes intéressées qui souhaitent répondre aux observations susmentionnées doivent déposer leurs réponses auprès du Tribunal au plus tard le 8 juin 2000. Le Tribunal informera les conseillers, les parties et les personnes intéressées, au plus tard le 14 juin 2000, de son avis sur la question de savoir s'il existe une question d'intérêt public justifiant un examen plus poussé.

Le Tribunal a rendu ses conclusions le 1^{er} mai 2000.

RÉSULTATS DE L'ENQUÊTE DU COMMISSAIRE

L'enquête du commissaire a porté sur toutes les importations des marchandises visées durant la période du 1^{er} juillet 1998 au 30 juin 1999.

Le Commissaire a recensé quatre exportateurs des marchandises visées. Le tableau suivant montre, par exportateur, la quantité de marchandises sous-évaluées et les marges de dumping exprimées en pourcentage de la valeur normale.

SOMMAIRE DES MARGES DE DUMPING PAR LES EXPORTATEURS			
Exportateur	Quantité de marchandises sous-évaluées (en %)	Écart de la marge de dumping (en %)	Marge moyenne pondérée de dumping (en %)
Searle Ltd.	100	de 9 à 82	66
Nycomed Inc.	100	de 46 à 74	56
Bristol-Myers Squibb Company	100	74	74
Mallinckrodt Inc.	100	74	74
Tous les exportateurs :			69

Source : Agence des douanes et du revenu du Canada, *Décision définitive de dumping et Énoncé des motifs*, 30 mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-4, dossier administratif, vol. 1 à la p. 82.59.

PRODUIT

Description et application des produits

Les produits qui font l'objet de l'enquête du Tribunal sont définis comme étant des opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O³, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico). Ceux-ci sont couramment appelés dans l'industrie des opacifiants à basse osmolalité (OBO).

L'examen médical des organes ou tissus mous par des moyens non chirurgicaux exige souvent l'introduction d'un agent d'imagerie diagnostique spécial qui rend le système de détection sensible au détail des tissus examinés. De tels agents sont utilisés pour l'imagerie à résonance magnétique (IRM), à ultrasons et isotopique et pour la radiographie. Les agents diagnostiques ou les agents opaques utilisés pour la radiographie sont appelés des opacifiants.

Les OBO sont des composés iodés. L'iode absorbe très efficacement les rayonnements ionisants et est, par conséquent, particulièrement efficace lorsqu'il s'agit d'améliorer la qualité des radiographies du corps humain. Les produits ont été classés parmi les opacifiants parce que, quand l'iode se retrouve dans la zone cible, il produit un contraste dans la radiographie, ce qui permet de procéder à un examen visuel du tissu ou de l'organe cible. Les opacifiants iodés peuvent être injectés ou ingérés, bien que, dans plus de 95 p. 100 des applications, la solution doive être injectée.

Les OBO sont des solutions aqueuses stériles qui forment un sous-ensemble des opacifiants iodés dont la structure chimique permet de réduire les effets secondaires nuisibles associés aux produits à haute osmolalité. La structure chimique des matières premières de chaque produit est différente, mais tous les opacifiants iodés dérivent d'un composé iodé sous forme de poudre. En termes de structure moléculaire de la poudre d'iode utilisée dans leur fabrication, les OBO peuvent être des monomères non ioniques, des dimères ioniques ou des dimères non ioniques⁴. Omnipaque, Optiray, Isovue et Ultravist sont des monomères non ioniques; Hexabrix est un dimère ionique; Visipaque et Osmovist sont des dimères non ioniques. Les monomères non ioniques représentent la plus grande partie des OBO vendus sur le marché.

L'utilisation des OBO doit être approuvée dans le cadre du Programme des produits thérapeutiques du ministère de la Santé (Santé Canada). Chacun des opacifiants doit être approuvé en vue de son utilisation pour une application médicale spécifique (indication) liée aux caractéristiques du produit et à sa concentration⁵. Bien qu'il puisse y avoir certaines différences relatives aux indications précises approuvées pour chaque OBO, les utilisations approuvées au Canada pour chacun des OBO se ressemblent étroitement⁶.

Les OBO sont vendus en bouteilles à dose unique de 100 ml, 150 ml et 200 ml de trois différentes classes de concentration en iode (I), c.-à-d. 240 I mg/ml et moins, 300-320 I mg/ml et 350 I mg/ml et plus. La dose la plus courante est de 150 ml et la concentration en iode la plus courante est dans la gamme de 300-320 I mg/ml. Les OBO sont également disponibles en fioles individuelles (en bouteilles de 50 ml ou

-
3. L'osmolalité d'une solution est une mesure du nombre de particules dissoutes par kilogramme d'eau, exprimée en milliosmoles par kilogramme d'eau et dont la désignation chimique est mOsm/kg H₂O.
 4. Pièce de l'importateur C-9 à la p. 2, dossier administratif, vol. 13.1A; pièce du fabricant A-1 (protégée), onglet 2, dossier administratif, vol. 12.
 5. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 547; pièce du Tribunal NQ-99-03-27A, dossier administratif, vol. 1A aux p. 253-65.
 6. Pièce du fabricant A-1 (protégée), onglet 1, dossier administratif, vol. 12.

moins), en contenants souples et en seringues préremplies pour injections manuelles ou pour injection sous pression à l'aide d'un injecteur automatique.

Le tableau ci-dessous indique les OBO approuvés pour utilisation au Canada dans le cadre du Programme des produits thérapeutiques de Santé Canada.

OPACIFIANTS IODÉS À BASSE OSMOLALITÉ				
Fournisseur	Marque⁷	Structure chimique	Composé iodé	Date d'expiration du brevet
MCI	Optiray	Monomère non ionique	Ioversol	31 déc. 2002
MCI	Hexabrix	Dimère ionique	Ioxaglate	23 sept. 1997
Nycomed	Omnipaque	Monomère non ionique	Iohexol	5 oct. 1999
Nycomed	Visipaque	Dimère non ionique	Iodixanol	5 oct. 1999
Bracco	Isovue	Monomère non ionique	Iopamidol	9 janv. 1996
Berlex	Ultravist	Monomère non ionique	Iopromide	24 août 1999
Berlex	Osmovist	Dimère non ionique	Iotrolan	17 juin 2003

Source : *Public Pre-hearing Staff Report*, 17 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-6, dossier administratif, vol. 1 aux p. 93 et 98.

Tous les OBO ci-dessus ont fait l'objet d'une protection par brevet au Canada. Les brevets pour Isovue et Hexabrix ont expiré en 1996 et 1997 respectivement, tandis que ceux pour Omnipaque, Visipaque et Ultravist ont expiré en 1999⁸. Seuls Osmovist et Optiray sont encore protégés par des brevets au Canada. Tous les médicaments brevetés vendus au Canada sont assujettis à une surveillance des prix par le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés⁹ (CEPMB). Lorsqu'un médicament breveté est vendu pour la première fois au Canada, le CEPMB, aux termes de ses lignes directrices, établit un prix initial qui devient le prix repère aux fins de l'examen des modifications de prix dans les années subséquentes. Par la suite, à la lumière des rapports semestriels des brevetés, le CEPMB procède au réexamen des prix demandés pour veiller à ce qu'ils ne dépassent pas la limite qu'il a fixée. Il se peut qu'au moment du réexamen, le CEPMB rajuste les prix en fonction des ventes effectives corrigées en fonction de l'inflation.

7. Toutes les marques indiquées sont assujetties à des marques de commerce déposées.

8. *Public Pre-hearing Staff Report*, 17 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-6, dossier administratif, vol. 1 à la p. 98.

9. Le Conseil d'examen du prix des médicaments brevetés est un organisme indépendant quasi judiciaire créé par le Parlement en 1987 aux termes de la *Loi sur les brevets*. Le mandat du CEPMB est de protéger les consommateurs et de contribuer aux soins de santé canadiens en assurant que les prix demandés par les fabricants de médicaments brevetés ne soient pas excessifs, compte tenu des critères réglementaires. La compétence du CEPMB s'applique au prix de vente, départ usine, du fabricant aux grossistes, aux hôpitaux et aux pharmacies.

Procédé de fabrication

Les opacifiants iodés sont fabriqués au moyen de procédés de production pharmaceutique en milieu stérile, où un composé iodé sous forme de poudre est combiné avec d'autres produits chimiques qui tamponnent et stabilisent la formule. La préparation du produit est réalisée par dilution de la poudre dans de l'eau, dans des réservoirs d'acier inoxydable et avec de l'équipement de manutention des matières. Chaque étape de cette préparation est exécutée selon des directives préétablies et détaillées. Divers tests en cours de fabrication sont exécutés pendant et après la préparation de la solution en vrac. Si tous les tests révèlent que les produits répondent aux normes, le réservoir est approuvé aux fins de filtrage. Le filtrat est recueilli dans un réservoir de stockage et le rendement du lot est déterminé.

Les opacifiants sont versées dans des bouteilles ou des fioles en verre ou des seringues en plastique prélavées. Tout l'équipement qui vient en contact avec les produits est en acier inoxydable. Le remplissage se fait avec un appareillage spécial réglé pour mesurer un volume qui dépasse suffisamment la quantité indiquée sur l'étiquette pour garantir que la quantité contenue réponde aux exigences de l'étiquette. Les contenants en verre, remplis et bouchés, sont placés sur un transporteur à accumulation où une capsule de garantie déchirable en aluminium est appliquée. Les contenants scellés sont déposés sur des cabarets d'acier et stérilisés en autoclave.

Les produits stérilisés sont gardés en quarantaine et ce, jusqu'aux essais de conformité aux normes chimiques et microbiologiques exigées. Enfin, une étiquette est apposée sur les produits approuvés, cette dernière indiquant le nom du produit, sa description, le numéro du lot et la date de péremption. Les contenants étiquetés sont emballés dans des conteneurs d'expédition et transférés à l'aire de quarantaine des produits finis avant leur expédition aux clients.

BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE

MCI, le seul fabricant canadien d'OBO au Canada, est une filiale à part entière de Mallinckrodt Inc., de St. Louis (Missouri). MCI est entrée en exploitation au Canada en 1913 et, au fil des ans, a étendu sa gamme de production pour inclure des produits comme les iodures, les citrates, les stéarates, les sels de cobalt et divers opacifiants. En 1982, Santé Canada a autorisé la compagnie à commercialiser Hexabrix, un dimère ionique, dont la production au Canada a débuté en 1984. En 1991, la société a reçu l'approbation pour produire et commercialiser Optiray, un monomère non ionique. MCI fabrique aussi des opacifiants à haute osmolalité (OHO) qui sont commercialisés sous les marques de commerce Conray et Telebrix. Tous les produits sont fabriqués aux installations de la société, à Pointe-Claire (Québec).

MCI fabrique des produits en sous-traitance pour sa société mère américaine, Mallinckrodt Inc., ainsi que pour Mallinckrodt Ireland, une société sœur. MCI importe l'iode en poudre pour la production d'Optiray de la société affiliée en Irlande et d'une société non liée pour la production d'Hexabrix. À partir de la poudre, elle fabrique des opacifiants iodés qu'elle vend au Canada et sur les marchés à l'exportation. La vaste majorité de sa production est exportée à des sociétés liées en Australie, en Amérique du Sud, en Europe et au Japon. MCI vend une faible quantité de ses produits à une entreprise d'Asie du Sud-Est avec laquelle elle n'a pas de lien de dépendance. Au Canada, MCI vend ses produits directement aux utilisateurs finals par l'intermédiaire de ses représentants et, à l'étranger, elle les vend surtout à ses sociétés affiliées.

IMPORTATEURS ET EXPORTATEURS

Quatre sociétés ont été recensées à titre d'exportateurs d'OBO et cinq sociétés l'ont été à titre d'importateurs.

Omnipaque a été introduit sur le marché canadien en 1985 par Nycomed, qui en a fait de même pour Visipaque en 1994. Depuis 1998, Searle Ltd. (Searle), de Barceloneta (Porto Rico), produit Omnipaque et Visipaque pour le marché canadien en vertu d'une entente d'exploitation à façon passée avec Nycomed Imaging AS. Cette dernière produit aussi ces OBO à ses installations de Norvège et d'Irlande¹⁰. Avant 1997, Sanofi Winthrop Canada Ltd. (Sanofi) importait et distribuait les produits de Nycomed. En 1997, Picker International Canada Inc. (Picker) a été nommée pour distribuer les opacifiants de Nycomed vendus au Canada et fournir les services connexes de logistique. Les opacifiants iodés destinés au marché canadien sont expédiés directement à Picker. Les responsabilités de cette dernière, en ce qui concerne les marchandises visées, incluent l'importation, l'entreposage, la réception des commandes et la facturation. Tous les contrats, les prix de vente et les modalités demeurent, comme avant, établis par Nycomed et l'utilisateur final. Nycomed assume la commercialisation et la distribution au nom de la société mère et de filiales au Canada. En novembre 1999, elle est devenue l'importateur attiré aux fins de l'importation d'OBO en provenance de Searle.

Bracco, une filiale à part entière de Bracco Diagnostics Inc. (BDI), de Princeton (New Jersey), a été constituée en société au Canada en 1996. Elle importe et commercialise Isovue. Avant cela, et débutant en 1988, les importations d'Isovue étaient effectuées par Squibb Canada Inc. BDI produit des opacifiants iodés dans plusieurs autres pays¹¹. Bracco agit au Canada en tant qu'organisation de commercialisation de certains des produits de sa société mère, y compris les OBO. Les marchandises sont produites par Bristol-Myers Squibb Company dans le cadre d'une entente d'exploitation à façon pour Bracco. Le fournisseur de services de logistique pour les produits de Bracco au Canada est Livingstone Healthcare Services Inc.

Mallinckrodt Inc., la société mère de MCI, fabrique et vend des opacifiants iodés principalement aux États-Unis. Mallinckrodt Inc. a été constituée en société en 1867 et produit des opacifiants depuis les années 1940. Mallinckrodt Inc. a exporté de faibles quantités de produits Optiray à MCI, principalement dans des seringues préremplies, comme mesure provisoire afin de répondre à des problèmes d'approvisionnement à court terme. Tous les opacifiants importés par MCI sont produits par Mallinckrodt Inc., à ses installations de Raleigh (Caroline du Nord). Mallinckrodt Inc. exporte aussi des opacifiants iodés mondialement, soit vers l'Europe, l'Amérique centrale, l'Amérique du Sud, le Japon, l'Australie et l'Asie.

En 1994, Berlex Canada Inc. (Berlex), une filiale à part entière de Schering A.G., de Berlin (Allemagne), a commencé à importer et à commercialiser des OBO non visés sous les marques de commerce Ultravist et Osmovist. Depuis mars 1999, à la suite d'une entente de distribution en exclusivité, MCI commercialise les opacifiants de Berlex au Canada, bien que cette dernière continue son activité d'importation des marchandises produites par sa société mère.

COMMERCIALISATION ET DISTRIBUTION

Les opacifiants iodés sont surtout utilisés dans les hôpitaux. Ces derniers ont formé des groupes d'acheteurs ou utilisent d'autres méthodes pour négocier l'achat des produits. Bien que les groupes d'acheteurs se chargent de l'attribution des contrats, le choix clinique d'opacifiants spécifiques est celui des radiologues des hôpitaux. Les groupes d'acheteurs lancent des appels d'offres ou diffusent des demandes de proposition. Les fournisseurs d'opacifiants présentent des offres de prix, et les groupes d'acheteurs négocient les prix d'achat finals et les modalités des contrats d'approvisionnement. Après une évaluation fondée sur des critères préétablis, un contrat est signé avec le fournisseur préféré. Cependant, d'autres

10. *Transcription de l'audience à huis clos*, vol. 2, 30 mars 2000 à la p. 317-18.

11. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 697.

fournisseurs peuvent être choisis en vue de l'approvisionnement de volumes moins importants de certains opacifiants.

Une fois l'entente signée, chaque hôpital achète habituellement les produits dont il a besoin directement auprès du fournisseur ou des agents de ce dernier, au prix convenu dans le contrat. Bien que l'achat d'une certaine quantité de produit soit prévu, les contrats ne comportent habituellement pas d'exigences quant au volume acheté par les hôpitaux. La durée d'un contrat d'approvisionnement varie et peut porter sur plusieurs années, en général de trois à cinq ans. Certains contrats peuvent contenir des dispositions de rajustement des prix qui permettent à l'acheteur de bénéficier de toute meilleure offre présentée à un autre groupe d'acheteurs au Canada. La procédure de soumission est habituellement confidentielle, et les fournisseurs n'ont pas accès aux renseignements liés aux soumissions des concurrents ni aux modalités contractuelles définitives, sauf au Québec, où une procédure de soumission publique s'applique à tous les groupes d'acheteurs.

L'établissement des prix de vente des opacifiants par les fournisseurs se fait à partir de la publication des prix courants qui donnent les prix de vente unitaires pour chaque configuration de produits et taille de contenants. Des rabais en pourcentage s'appliquent aux prix courants pour déterminer le prix de vente final. De même, les fournisseurs peuvent offrir des incitatifs supplémentaires sous forme de trousseaux de documentation éducative, de soutien à la recherche et au développement et de diverses ristournes et remises.

Bien que les fournisseurs soient responsables de la commercialisation des opacifiants, la distribution des produits est généralement prise en charge par des fournisseurs de services de logistique qui exécutent diverses tâches au nom des fournisseurs, soit à l'échelle nationale soit à l'échelle régionale¹². Les services logistiques offerts par les fournisseurs de services de logistique comprennent l'entreposage, la constitution et le renouvellement de stock, la réception des commandes des hôpitaux, la livraison et la facturation aux acheteurs. Ils distribuent aussi d'autres produits pharmaceutiques et médicaux.

POSITION DES PARTIES

Branche de production nationale

Le producteur national d'OBO, MCI, a soutenu que la cause dont le Tribunal est saisi en est essentiellement une d'érosion des prix et de perte de ventes sur le marché canadien, plutôt qu'une question de perte de profits.

MCI a déclaré que le marché canadien est demeuré relativement stable jusqu'en 1993. Cependant, au début de 1994, des soumissions agressives à des bas prix sans précédent, de la part de Bracco et de Nycomed et de leurs prédécesseurs, ont été observées sur le marché canadien. Initialement, ces soumissions ont entraîné des pertes de part de marché attribuables au dumping de marchandises visées par les importateurs. MCI a tenté de maintenir ses prix sur le marché; cependant, étant donné la persistance de la pression au niveau des prix exercée par Bracco et Nycomed, particulièrement en 1995 et en 1996, MCI a été contrainte d'affronter la concurrence des marchandises visées sous-évaluées sur le marché canadien en réduisant le prix de ses produits. Bien qu'elle ait relevé le défi présenté par les marchandises visées sous-évaluées et, vers la fin de 1996 et en 1997, regagné, à des marges sensiblement réduites, une partie de

12. MCI commercialise la majorité de ses produits par l'intermédiaire de son propre effectif de vente, sauf à Terre-Neuve et pour certains clients de la Colombie-Britannique, auxquels cas elle fait appel à un fournisseur de services de logistique.

la part de marché perdue, la pression au niveau des prix n'a pas fléchi en 1998. MCI a soutenu que, pour demeurer compétitive au niveau des prix, elle avait dû livrer une concurrence agressive aux grands importateurs, et qu'elle l'avait fait en baissant ses prix. MCI a fait référence à deux causes précédentes¹³ pour appuyer son argument que, même si elle a établi des prix d'une manière agressive, elle était justifiée d'appliquer une telle stratégie pour défendre son marché et augmenter ses ventes. Bien que les importateurs aient aussi le droit d'établir agressivement leurs prix, MCI a soutenu qu'ils ne pouvaient le faire que dans une certaine mesure, la limite étant que, lorsqu'ils ont commencé à vendre les marchandises visées à des prix sous-évalués au Canada, ils ont « dépassé les bornes » et ont causé un dommage sensible à MCI.

D'autres facteurs contribuant à l'érosion des prix et aux pertes de ventes ont été l'application de rabais en pourcentage des prix courants des marchandises visées et les incitatifs ajoutant de la valeur au produit, comme les trousseaux de documentation éducative, les dons d'équipement, les ristournes, les programmes de remises, les rabais sur d'autres gammes de produits et le soutien à la recherche et au développement, ces incitatifs étant liés aux prix des marchandises visées. L'effet combiné des rabais et des incitatifs ajoutant de la valeur au produit, selon l'exposé de MCI, a entraîné les prix des marchandises visées à la baisse.

En outre, le pouvoir d'achat des groupes d'acheteurs provinciaux et des hôpitaux et les importantes restrictions budgétaires pour le financement des soins de santé ont également été des facteurs clés du processus d'achat et de prise de décisions. Les acheteurs avertis ont choisi les prix les plus bas pour chacune des marchandises offertes dans un dossier d'adjudication, ce qui a mené à une augmentation de la sensibilité des marchandises visées au prix et a causé la perte de soumissions relatives à certaines gammes de produits; la pratique commerciale susmentionnée est appelée « *cherry-picking* » (la chasse aux aubaines). Cette pratique, selon MCI, a accru la portée de l'incidence des prix sous-évalués des marchandises visées sur le marché canadien. De plus, la perte de contrats de longue durée et la perte de ventes se sont fait sentir non seulement la première année, mais également durant plusieurs années par la suite, soit jusqu'au renouvellement desdits contrats.

MCI a aussi soutenu que la survie future de la production canadienne d'OBO était menacée, puisque le dumping des marchandises visées, originaires des États-Unis et de Porto Rico, pourrait déplacer la production, depuis le Canada vers d'autres pays mieux protégés contre les pratiques de prix variables des États-Unis, et retarder l'introduction de nouveaux produits au Canada. Le dumping a eu pour effet d'inhiber la création de produits et le développement de ces nouveaux produits, et l'investissement prévu par MCI dans sa chaîne de production d'opacifiants au cours des prochaines années pourrait être reporté en attendant les résultats de la présente plainte. Finalement, les installations de production d'Optiray ont été aménagées au Canada pour des motifs liés à un mandat mondial pour ce produit, qui devait s'appuyer sur la vente dudit produit sur le marché canadien. Selon l'exposé de MCI, le dumping des marchandises visées par Bracco et Nycomed menace non seulement les ventes de MCI sur le marché canadien, mais aussi sa compétitivité sur le plan international.

En réponse à la question sur la pertinence des exportations des marchandises visées produites par MCI, cette dernière a soutenu que les exportations ne sont pas pertinentes à l'examen du Tribunal parce que, aux termes de la LMSI, le Tribunal doit évaluer le dommage causé à la production nationale d'OBO destinée à la consommation intérieure. Les exportations sont un repère intéressant qui permet de mesurer le

13. Voir *Carbonate de soude, de qualité commerciale* (7 juillet 1983), ADT-7-83 (TAD) [ci-après *Carbonate de soude*]; *Panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate (polyuréthane modifié), alvéolaires, rigides et revêtus, Conclusions* (11 avril 1997), *Exposé des motifs* (28 avril 1997), NQ-96-003 (TCCE) [ci-après *Panneaux d'isolation*].

rendement de MCI sur le marché canadien et peuvent être pertinentes dans la mesure où il est ainsi possible d'évaluer la rentabilité relative de chacun des marchés mondiaux par rapport au marché canadien. MCI a déclaré que, étant donné que beaucoup de sociétés canadiennes sont de grandes exportatrices, si le Tribunal devait évaluer le dommage relativement aux marchandises de production nationale destinées tant à la consommation intérieure qu'à l'exportation, le producteur national pourrait perdre la protection à laquelle il a droit aux termes de la LMSI. MCI a conclu que, si le Tribunal devait tenir compte du rendement à l'exportation lorsque ce dernier dépasse le rendement national, il pourrait en arriver à la conclusion que la production nationale n'a pas subi de dommage et, ainsi, retirer les mesures de protection prises au Canada à l'égard desdites marchandises.

En conclusion, MCI a soutenu que les prix continueront de baisser s'il est permis que se poursuive l'importation, au Canada, des marchandises visées sous-évaluées et a demandé au Tribunal de rendre des conclusions de dommage ou de menace de dommage.

Importateurs

Les importateurs, Nycomed et Bracco, ont soutenu que MCI est elle-même responsable de tout dommage qu'elle aurait pu subir. Plus particulièrement, en 1993-1994, MCI a amorcé une « guerre des prix » au Canada qui a déstabilisé le marché. Les importateurs ont souligné que les prix de vente unitaires et les recettes de chacune des parties ont baissé durant la période visée par l'enquête. Malgré certaines différences, les prix de vente dans le cas de Nycomed ont baissé autant que ceux de MCI en 1998-1999. Cependant, Nycomed a attribué cette situation à une tendance générale à la baisse dans le secteur du marché occupé par les OBO.

Bracco a soutenu que, depuis 1996, elle suit la tendance établie plutôt que d'agir comme chef de file au niveau des prix sur le marché canadien. De ce fait, elle a perdu des ventes et une part de marché. Elle a en outre soutenu que si elle avait appliqué un programme par lequel elle aurait agi en chef de file dans la fixation des prix et des rabais, les clients actuels auraient tenté d'obtenir des concessions équivalentes, ce qui aurait eu pour effet de faire reculer plus encore ses profits. En 1999, sa part de marché a été sensiblement plus grande en termes de dollars qu'en termes de litres, ce qui a indiqué que ses prix se situaient au-delà de la moyenne de l'industrie.

Les importateurs ont soutenu que la diminution des prix était simplement le fait de la conjoncture du marché et que les prix des OBO au Canada et aux États-Unis ont constamment baissé au cours de la dernière décennie. La baisse des prix des OBO est attribuable à l'abondance de l'offre, à l'évolution des méthodes d'imagerie, dans la foulée du développement de nouvelles techniques, et à la concentration croissante du pouvoir d'achat des hôpitaux. De plus, puisque les OBO sont des produits qui ont atteint la maturité et approchent la fin de leur cycle de vie technologique, leurs prix sur le marché baissent à mesure qu'ils vieillissent. Selon les importateurs, il s'agit là de facteurs qui ne sont pas liés au dumping.

Les importateurs ont fait valoir que le secteur canadien de l'imagerie diagnostique est confronté à d'importants défis, dont la concurrence et la baisse générale des prix qui est attribuable aux restrictions budgétaires et au regroupement du marché. En outre, la pression exercée par les groupes d'acheteurs des hôpitaux plus importants est un facteur déterminant des prix des opacifiants de radiographie. La décroissance des volumes et des recettes dont a fait état MCI s'inscrit dans une tendance globale, particulièrement en Amérique du Nord, qui va dans le sens de la stabilisation et du recul des recettes dans le secteur des marchandises visées. Cette tendance n'est pas attribuable à un présumé dumping, mais découle plutôt, selon les importateurs, d'une conjoncture globale caractérisée par une pression plus forte au niveau des prix et une concurrence accrue sur le marché.

Les importateurs ont souligné que les prix des marchandises visées au Canada sont établis par le CEPMB et que la concurrence au niveau des prix se livre sous le seuil des prix du CEPMB. Toute compression des prix ou toute érosion des prix subie par MCI résulte directement d'une telle régie. De plus, MCI a profité de la proximité de l'expiration de brevets protégeant certaines des marchandises visées pour établir d'importants contrats fermes à bas prix.

Les importateurs ont aussi soutenu que la restructuration des opérations mondiales de Mallinckrodt Inc., de 1996 à 1999, a perturbé la fonction de vente desdites marchandises au Canada de MCI. Les importants changements qui ont été apportés à la structure de cette entreprise, à la gestion et au fonctionnement de Mallinckrodt Inc. ont eu un effet direct sur l'exploitation et la compétitivité de MCI et sur la capacité de ses dirigeants de répondre aux besoins de ses clients et du marché.

Nycomed a soutenu que le peu de succès remporté par MCI dans ses soumissions découle d'évaluations inférieures et que Nycomed a réussi à remporter certains contrats parce que ses propres soumissions ont obtenu une meilleure évaluation globale et étaient de qualité supérieure. Quant à elle, Bracco a soutenu que le regroupement de produits et services, y compris des services à valeur ajoutée et des incitatifs, tels de l'équipement d'imagerie diagnostique, des trousseaux de documentation éducative, et le financement de projets de recherche, réduisait le prix des marchandises visées et pouvait améliorer la possibilité, pour un fournisseur, d'obtenir un contrat. Les services à valeur ajoutée et les incitatifs ont une valeur financière dont l'acheteur et le fournisseur tiennent compte. Bracco a soutenu que la gamme de produits opacifiants de MCI et de Nycomed au Canada est plus complète que la sienne, ce qui leur permet de recourir au regroupement avec les marchandises visées. MCI, quant à elle, regroupe ses OBO avec d'autres produits, comme Osmovist et Ultravist de Berlex ainsi que des marchandises non visées, pour vendre une gamme de produits plus complète. Bracco dispose de fonds limités relativement à l'offre de services à valeur ajoutée et offre une gamme limitée de formats de produits et de types d'emballage.

En ce qui a trait à la question du rendement à l'exportation des OBO produits par un producteur canadien, Nycomed a soutenu que les marchés à l'exportation peuvent être un facteur qui sert à évaluer si un dommage sensible est causé à un producteur national d'OBO. Si le producteur national est orienté vers les exportations, il se peut fort bien qu'il n'ait pas droit à la protection contre le dumping que prévoit la LMSI, puisque cette protection est un recours extraordinaire qui ne doit être exercé que si la branche de production nationale peut démontrer que l'ampleur du dommage sensible justifie l'application de droits antidumping. Pour sa part, Bracco a soutenu que le Tribunal pourrait tenir compte du rendement à l'exportation du producteur national dans le but de déterminer le rôle de ce dernier, le cas échéant, relativement au dommage causé à la production nationale d'OBO destinés à la consommation nationale.

Finalement, Nycomed a demandé d'obtenir des exclusions visant toutes les marchandises visées dans les configurations d'emballage, les tailles et les concentrations que ne produit pas MCI, ainsi qu'une exclusion visant Visipaque. Bracco a aussi demandé une exclusion visant ses produits.

En conclusion, les importateurs ont soutenu que le Tribunal devrait conclure qu'il n'y a pas de dommage sensible ni de menace de dommage sensible causé par le dumping des marchandises visées.

ANALYSE

Aux termes de l'article 42 of la LMSI, le Tribunal « fait enquête sur [...] [la question de savoir] si le dumping des marchandises visées ou leur subventionnement : [...] soit a causé un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage ». Le terme « dommage » est défini au paragraphe 2(1) comme « dommage sensible causé à une branche de production nationale ». Depuis sa décision dans *Couvercles, disques et*

*bocaux*¹⁴, le Tribunal a adopté la position que le dommage et la menace de dommage sont des conclusions distinctes et qu'il n'a pas à rendre des conclusions sur ces deux aspects en vertu du paragraphe 43(1), sauf s'il concluait qu'il n'y a pas de dommage. Dans la présente enquête, le Tribunal adopte la même position.

Catégorie de marchandises

Dans le cadre d'une question préliminaire, il a été demandé au Tribunal de déterminer si les marchandises visées doivent être divisées en trois catégories distinctes. Le Commissaire dans ses déterminations provisoire et définitive de dumping a défini les marchandises sous-évaluées comme étant des « opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico) ».

Avant l'audience, Nycomed a soutenu qu'il existe trois catégories distinctes d'OBO dans la cause dont le Tribunal est saisi : les dimères ioniques, les dimères non ioniques et les monomères non ioniques. Dans une lettre datée du 27 mars 2000, le Tribunal a avisé les parties qu'il n'était pas convaincu de l'existence de plus d'une catégorie de marchandises et a dit ne pas trouver de raison qui justifierait de modifier la description du produit énoncée par le Commissaire. Cependant, le Tribunal a précisé qu'il donnerait aux parties la possibilité de traiter de la question des catégories dans le cadre d'une question préliminaire à l'audience.

Nycomed a soutenu que la documentation scientifique indique que les propriétés chimiques, compositionnelles et cliniques des dimères ioniques, des dimères non ioniques et des monomères non ioniques, qui sont tous des types d'OBO, sont distinctes. De ce fait, ils devraient être traités comme appartenant à des catégories de marchandises distinctes aux fins de la présente enquête.

Bracco a soutenu que le facteur principal pour déterminer s'il existe plus d'une catégorie de marchandises consiste à déterminer si les diverses descriptions des OBO sont concurrentes. Bracco a dit être d'avis qu'il ne devrait y avoir qu'une seule catégorie de marchandises aux fins de la présente enquête.

MCI a renvoyé aux facteurs que le Tribunal a appliqué dans sa décision dans *Milieus de culture bactériologique*¹⁵ pour déterminer la question de marchandises similaires. MCI a soutenu que tous les OBO sont commercialisés d'une manière semblable, que leur apparence est semblable et qu'ils sont présentés dans des emballages semblables. Leur méthode de fabrication est la même, et ils ont une composition chimique semblable. Les OBO sont manifestement substituables les uns aux autres, sont vendus à des prix semblables et sont distribués par l'intermédiaire des mêmes circuits de distribution.

Étant donné que le Commissaire n'a précisé qu'une seule catégorie de marchandises, les marges de dumping ont été établies à l'égard d'une seule catégorie de marchandises, telles que décrites. Le Tribunal fait cependant observer qu'il n'est pas lié par la définition de la catégorie de marchandises donnée par le Commissaire. Dans l'examen de la question de la catégorie de marchandises, le Tribunal examine habituellement les caractéristiques des marchandises, notamment leurs caractéristiques physiques, comme l'apparence, leur procédé de fabrication ou leur composition, les caractéristiques du marché, comme la

14. *Conclusions* (20 octobre 1995), *Exposé des motifs* (6 novembre 1995), NQ-95-001 (TCCE).

15. *Conclusions* (31 mai 1996), *Exposé des motifs* (17 juin 1996), NQ-95-004 (TCCE).

substituabilité, l'établissement des prix et les circuits de distribution, et la question de savoir si les marchandises répondent aux mêmes besoins des clients¹⁶.

Le Tribunal note que chacun des trois types d'OBO désignés par Nycomed est fabriqué d'une manière semblable. Les OBO sont vendus à des prix semblables et par l'intermédiaire des mêmes circuits de distribution. Tous les OBO sont semblables, du point de vue chimique, puisque leur composition fondamentale comporte des molécules d'iode liées à un ou à plusieurs noyaux benzéniques. Les différences de composition chimique qui ont été soulignées ont une incidence sur l'intensité des effets secondaires chez le patient, et peut-être sur certaines des applications médicales, mais non sur la finalité générale des marchandises visées. Les OBO sont manifestement substituables les uns aux autres en ce qui concerne les procédures d'imagerie à l'aide d'opacifiants.

Par conséquent, le Tribunal a donc conclu que la présente enquête ne porte que sur une catégorie de marchandises, telles le Commissaire les a décrites.

BRANCHE DE PRODUCTION NATIONALE ET MARCHANDISES SIMILAIRES

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

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

Le Tribunal doit déterminer si les OBO de production nationale sont des marchandises similaires aux marchandises visées qui ont été définies par le Commissaire comme étant des « opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O ».

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

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

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, aux sections « Produit » et « Branche de production nationale » des présents motifs, divers OBO sont disponibles sur le marché canadien. Deux de ces produits, Hexabrix et Optiray, sont fabriqués au Canada par MCI. Ces deux produits sont disponibles en contenants de diverses tailles et de diverses concentrations d'iode. À la lumière des éléments de preuve, le Tribunal conclut que Hexabrix et Optiray que produit MCI sont des « marchandises similaires » aux fins de la présente enquête, puisque leur utilisation et leurs autres caractéristiques sont très proches de celles des marchandises visées.

16. Voir, par exemple, *Barres rondes en acier inoxydable, Conclusions* (4 septembre 1998), *Exposé des motifs* (21 septembre 1998), NQ-98-001 (TCCE) [ci-après *Barres rondes*]; *Tapis produit sur machine à touffeter, Conclusions* (21 avril 1992), *Exposé des motifs* (6 mai 1992), NQ-91-006 (TCCE).

Pour déterminer si MCI est la « branche de production nationale » aux fins de la présente enquête, le Tribunal a aussi tenu compte du fait que MCI a dans le passé importé une quantité des marchandises visées en provenance de sa société mère américaine. Cependant, si MCI devait être exclue de la branche de production nationale du fait des importations susmentionnées, son exclusion entraînerait l'absence de branche de production nationale, puisqu'elle est la seule productrice d'OBO au Canada. Le Tribunal a déjà refusé, dans le cadre de causes antérieures, d'exclure un producteur national dans de telles circonstances¹⁷. De plus, le Tribunal note le faible volume, et la tendance à la baisse de ce faible volume, de marchandises visées importées par MCI aux fins de vente au Canada durant la période visée par l'enquête. Par conséquent, le Tribunal conclut que MCI constitue la « branche de production nationale » aux fins de la présente enquête.

DOMMAGE ET CAUSALITÉ

Dans une enquête menée aux termes des dispositions de l'article 42 de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si les marchandises sous-évaluées ont causé un dommage à la branche de production nationale. Le paragraphe 37.1(1) du *Règlement sur les mesures spéciales d'importation*¹⁸ prévoit certains facteurs dont le Tribunal peut tenir compte pour décider si des importations sous-évaluées ont causé un dommage sensible à une branche de production nationale. Ces facteurs comprennent le volume des marchandises sous-évaluées et leur effet sur les prix sur le marché national des marchandises similaires, et l'incidence conséquente de ces importations sur divers facteurs économiques. En l'espèce, ces facteurs comprennent des déclinis réels ou potentiels dans la production, les ventes, la part de marché et les bénéfices. Le paragraphe 37.1(3) du *Règlement sur la LMSI* prévoit aussi que le Tribunal doit tenir compte d'autres facteurs, y compris le rendement à l'exportation, pour veiller à ce que le dommage causé par ces autres facteurs ne soit pas imputé aux importations sous-évaluées.

Dans l'examen des facteurs susmentionnés, le Tribunal a considéré l'évolution du marché canadien des OBO durant la période allant de 1996 aux trois premiers trimestres de 1999. L'examen des indicateurs économiques clés révèle une croissance soutenue de la demande sur le marché durant la période visée par l'enquête, avec une augmentation générale du volume de 27 p. 100¹⁹ entre 1996 et 1998, et une augmentation supplémentaire de 21 p. 100 au cours des trois premiers trimestres de 1999. Dans ce contexte

17. Voir *Sucre raffiné, Conclusions* (6 novembre 1995), *Exposé des motifs* (21 novembre 1995), NQ-95-002 (TCCE).

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

19. Des éléments de preuve introduits par un témoin de Bracco (*Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux p. 698-99) indiquent que les données de marché pour l'année 1996 contenues dans le rapport préalable à l'audience sont inexactes. Par conséquent, le Tribunal a redressé les données de 1996 concernant les volumes et les valeurs des ventes de Bracco d'après les études de marché réalisées chaque année par la Canadian Contrast Media Manufacturers (CCMM) (pièce de l'importateur B-32 (protégée), dossier administratif, vol. 14). Après avoir examiné les études de la CCMM, le Tribunal a découvert que les données de 1996 pour Nycomed soumises par Sanofi, une tierce partie, étaient également inexactes (pièce de l'importateur C-2 (protégée), annexe 1, dossier administratif, vol. 14.1). Les renseignements soumis par Sanofi semblent inclure des marchandises non visées à prix plus bas, ce qui a gonflé les volumes de vente et causé la sous-estimation des prix moyens des produits de Nycomed en 1996 (pièce du Tribunal NQ-99-003-16.6 (protégée), dossier administratif, vol. 6A aux p. 254-56). Par conséquent, le Tribunal a aussi révisé les données sur le volume et la valeur concernant Nycomed en 1996, à la lumière des études de la CCMM soumises par Nycomed (pièce du Tribunal NQ-99-003-16.2A (protégée), dossier administratif, vol. 6 à la p. 259). À l'appui de ces redressements, le Tribunal note que les résultats de l'étude de marché pour les années 1997 et 1998 (les études de la CCMM donnent des valeurs sans remises, escomptes et autres rabais) donnent une évaluation qui est proche des données de marché du Tribunal pour les mêmes années contenues dans le rapport préalable à l'audience.

de marché en croissance, les ventes des produits de MCI à partir de la production nationale ont aussi augmenté et, de fait, surpassé la performance du marché en 1998 et en 1999. MCI a ainsi augmenté sa part de marché de plusieurs points durant la période visée par l'enquête.

Au cours de la période 1996-1998, le volume des ventes des importations américaines a aussi augmenté de façon soutenue, soit de 18 p. 100, et il a encore augmenté de 19 p. 100 au cours des trois premiers trimestres de 1999. Les ventes des produits de Nycomed ont représenté pratiquement tous les gains de volume, ayant augmenté de 47 p. 100 entre 1996 et 1998, et d'un autre 25 p. 100 en 1999. Les ventes des produits importés par MCI de sa société mère américaine ont constamment diminué durant la période visée par l'enquête; les ventes de Bracco ont également diminué entre 1996 et 1998, avant leur légère reprise en 1999. Bien que la part de marché détenue par l'ensemble des ventes des importations américaines ait diminué durant la période d'enquête, celle des produits de Nycomed a augmenté de plusieurs points. Les ventes de marchandises non visées importées de l'Allemagne par Berlex ont aussi participé à la croissance du marché, mais, au total, les ventes et la part du marché de cette dernière sont demeurées bien inférieures à celles de ses concurrentes.

Cet aperçu des volumes sur le marché national peut porter à croire à l'existence d'une tendance positive pour la plupart des participants sur le marché, particulièrement pour MCI. Cependant, l'examen du marché national, en termes de sa valeur et d'après les données de marché révisées, dégage une image différente. Entre 1996 et 1998, le total de la valeur nette des ventes sur le marché est passé de 25,3 millions de dollars à 20,1 millions de dollars, soit une baisse de 21 p. 100, puis a remonté de 11 p. 100 au cours des trois premiers trimestres de 1999. Pour ce qui est de la période visée par l'enquête, les recettes nettes que MCI a tirées de ses ventes à partir de la production nationale destinée à la consommation nationale ont augmenté de 8 p. 100 entre 1996 et 1998, puis de 22 p. 100 au cours des trois premiers trimestres de 1999.

L'examen des prix moyens, fondé sur les données du marché révisées, révèle la baisse remarquable des prix de vente sur le marché national. Entre 1996 et 1998, le prix de vente unitaire moyen du marché a chuté, passant de 438 \$ le litre à 273 \$ le litre, soit une baisse de 38 p. 100. Cette baisse s'est poursuivie en 1999, le prix baissant encore de 8 p. 100, passant à 246 \$ le litre. Les prix de vente unitaires moyens de MCI, pour ses ventes à partir de sa production nationale, ont baissé à chaque exercice de la période visée par l'enquête. Ces baisses ont été inférieures à la diminution des prix de vente unitaires moyens des marchandises visées en provenance des États-Unis et des marchandises non visées en provenance de l'Allemagne. En 1996, MCI a affiché le prix unitaire moyen le plus bas des quatre intervenants sur le marché. Durant les périodes subséquentes, cependant, le prix de vente unitaire moyen de MCI a dépassé les prix des autres fournisseurs.

Le Tribunal a aussi examiné les prix de produits spécifiques, à volume de vente élevé, dans le but de minimiser les effets des influences imputables à la combinaison de produits. Cette analyse a été faite par échantillonnage des ventes à 13 grands clients choisis par MCI, Nycomed et Bracco. L'examen confirme les résultats indiqués ci-dessus à l'égard de l'ensemble des prix de vente moyens sur le marché. À l'exception des opacifiants en concentration de 350 I mg, vendu en moindre volume, les prix de vente unitaires moyens des produits de Nycomed, qui ont représenté une proportion majeure des ventes, ont nettement été inférieurs à ceux des produits de MCI et à ceux des produits des autres intervenants sur le marché. Le Tribunal constate aussi, au sujet des ventes susmentionnées de produits spécifiques à certains clients choisis, que,

bien que les prix unitaires moyens de Bracco²⁰ aient été quelque peu supérieurs à ceux de MCI en 1998, en 1999 cet écart des prix s'était resserré de façon notable.

En résumé, les éléments de preuve font clairement ressortir une érosion notable des prix de vente de MCI. Le Tribunal doit déterminer si le dumping a causé une telle érosion des prix, ou tout autre dommage, et si ce dommage constitue un dommage sensible.

MCI a soutenu qu'il existe un lien manifeste de causalité entre les marges importantes de dumping constatées sur les importations américaines et l'érosion des prix subie par MCI. Nycomed et Bracco, cependant, ont soutenu que plusieurs autres facteurs avaient entraîné la baisse des prix sur le marché canadien. Dans l'examen de telles positions divergentes, le Tribunal a soigneusement évalué la grande quantité de données soumises par les parties, ainsi que les éléments de preuve et les témoignages produits à l'audience.

Le Tribunal a d'abord examiné l'évolution de la demande sur le marché national. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, à la lumière des données de marché révisées, le volume du marché national des OBO a connu une augmentation marquée durant la période visée par l'enquête, passant d'environ 58 000 litres, en 1996, à 74 000 litres, en 1998. Cette croissance du volume s'est poursuivie au cours des trois premiers trimestres de 1999, ce volume passant de 56 000 litres, à la période correspondante de 1998, à 68 000 litres en 1999. Les éléments de preuve portent à croire que cette croissance est en grande partie attribuable à des changements démographiques, et particulièrement à la demande suscitée par le vieillissement de la population. De plus, étant donné le resserrement de l'écart des prix entre les OHO et les OBO, la demande d'OBO, en provenance des fournisseurs de soins de santé, s'est accrue, étant donné leurs effets secondaires réduits²¹. Le Tribunal ne conclut pas à l'existence d'un lien entre cette croissance de la demande et la spirale descendante des prix.

Bien que la demande croît sur le marché depuis quelque temps, selon les données de marché révisées, les prix des OBO sont rapidement à la baisse, passant d'une moyenne de 438 \$ le litre en 1996 à 246 \$ le litre en 1999. Plusieurs raisons ont été avancées pour expliquer les baisses de prix qui, de l'avis de Nycomed et de Bracco, n'ont rien à voir avec le dumping. Les deux parties susmentionnées ont fait état, notamment, des facteurs suivants : l'incidence sur les prix des groupes d'acheteurs et des contraintes budgétaires afférentes aux soins de santé; le fait que les OBO soient des produits rendus à maturité et à la fin de leur cycle technologique; le fait que les OBO soient effectivement considérés comme étant des produits génériques sur le marché canadien; l'incidence de l'expiration des brevets sur les prix et le rôle du CEPMB dans la compression des prix.

L'action des groupes d'acheteurs et les contraintes budgétaires afférentes aux soins de santé ont, à n'en pas douter, joué un rôle dans la limitation des prix des OBO. Cependant, le Tribunal note que l'existence de groupes d'acheteurs n'est pas un phénomène nouveau sur le marché canadien, tout comme il n'est pas nouveau que les gouvernements provinciaux s'efforcent de limiter le coût des soins de santé. Il a été produit en preuve que les groupes d'acheteurs cherchent la meilleure offre globale des fournisseurs, ce qui se traduit au bout du compte par le meilleur prix net²². Le recours à la méthode des demandes de proposition et, parfois, la chasse aux aubaines, c'est-à-dire choisir chaque article en fonction de son prix

20. Pièce du Tribunal NQ-99-003-16.5 (protégée), dossier administratif, vol. 6A aux p. 252.2-252.10. Les données de Bracco sur les ventes à certains clients choisis ont été redressées à la lumière du dépôt tardif de renseignements supplémentaires qui, par inadvertance, n'avaient pas été soumis en même temps que la réponse au questionnaire.

21. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 28 mars 2000 à la p. 62.

22. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux p. 572 et 577-78.

dans une soumission globale, ont tendance à augmenter l'intensité de la concurrence sur le marché. Cependant, cette concurrence et le coût global relativement faible des intrants que représentent les OBO par rapport à l'ensemble des budgets consacrés aux soins de santé, soit des milliards de dollars, n'expliquent pas la baisse remarquable et soutenue des prix des OBO.

Le Tribunal a aussi examiné les éléments de preuve et les affirmations selon lesquelles les OBO sont maintenant des produits rendus à maturité et qu'ils sont fondamentalement des produits génériques, compte tenu de la concurrence que se livrent les fournisseurs relativement à des produits qui sont, pour l'essentiel, interchangeables et substituables les uns aux autres. Bien que le Tribunal ne conteste pas les affirmations susmentionnées, ces facteurs n'expliquent pas pourquoi d'autres marchés, où les mêmes parties se livrent concurrence, affichent des prix considérablement supérieurs à ceux du Canada. À cet égard, le Tribunal observe que les prix des OBO aux États-Unis dépasse d'environ 40 p. 100 les prix des OBO au Canada²³, tandis que les prix au Japon sont à peu près le triple de ceux prévalant au Canada²⁴. De plus, malgré la taille relativement faible du marché national, les éléments de preuve portent à croire que les prix canadiens sont parmi les plus bas au monde²⁵.

Finalement, dans son évaluation des effets d'autres facteurs, le Tribunal a examiné le rôle des brevets et l'incidence du CEPMB sur les prix du marché national. Bien que les éléments de preuve divergent quant à l'incidence que peut avoir sur les prix l'expiration prochaine des brevets, le Tribunal est convaincu que l'expiration des brevets, étant donné une conjoncture normale du marché, entraîne une baisse des prix au moment où approche la fin de la protection accordée par le brevet. Une telle opinion est corroborée par les événements sur le marché américain, où des produits génériques sont maintenant offerts pour concurrencer les OBO vendus par Mallinckrodt Inc., Nycomed et Bracco²⁶. Cependant, il ressort clairement des éléments de preuve que les OBO génériques ne constituent pas une menace au Canada étant donné les prix dangereusement bas sur le marché²⁷. En fait, ces bas prix ont isolé le marché national et empêché l'arrivée de nouveaux produits.

Selon le Tribunal, il est également clair, à la lumière des éléments de preuve, que l'érosion des prix constatée sur le marché canadien ne peut être imputée à l'intervention du CEPMB. La compétence du CEPMB s'arrête à l'établissement de prix non excessifs pour les médicaments brevetés. Le CEPMB exerce son autorité dans le cadre de facteurs prescrits dans ses lignes directrices²⁸, y compris le rendement historique des prix sur le marché des produits brevetés. Advenant une baisse des prix, comme cela a été le cas des OBO, le prix non excessif baisse aussi. Par conséquent, ce ne sont pas les décisions du CEPMB qui causent les baisses de prix sur le marché. Selon les éléments de preuve, après que les prix ont baissé, le CEPMB limite le montant de leur augmentation future. Le Tribunal note que les OBO commercialisés par Nycomed et Bracco au Canada ne sont plus protégés par des brevets et, donc, qu'ils n'entrent pas dans le champ de compétence du CEPMB. Il n'existait cependant pas d'éléments de preuve que Nycomed, le principal intervenant sur le marché, ou Bracco aient tenté de sonder le marché en tentant d'augmenter les prix durant la période visée par l'enquête.

23. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 28 mars 2000 à la p. 42.

24. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 31 mars 2000 à la p. 742.

25. Pièce du fabricant A-6 (protégée), dossier administratif, vol. 12; *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 29 mars 2000 à la p. 335.

26. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 29 mars 2000 aux p. 441-442; *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux p. 689-690.

27. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 28 mars 2000 aux p. 73-75.

28. Pièce du Tribunal NQ-99-003-26A, Compendium A, dossier administratif, vol. 1A aux p.166-212.

Nycomed a soutenu que sa capacité d'offrir une gamme complète de produits, la supériorité de ses offres globales à valeur ajoutée, et une commercialisation et une distribution de meilleure qualité par l'intermédiaire de son fournisseur de services de logistique, Picker International, l'ont aidée à remporter des contrats. Les éléments de preuve, cependant, n'indiquent pas que des soumissions de MCI aient été rejetées parce que MCI n'était pas en mesure de satisfaire aux besoins du client. En fait, au moins depuis le début de 1999, MCI est en mesure d'offrir une gamme complète de produits, compte tenu de l'entente de distribution qu'elle a passée avec Berlex²⁹. De plus, les éléments de preuve portent à croire que les clients achètent article par article selon leurs besoins, et comblent donc leurs besoins en s'approvisionnant auprès de plus d'un fournisseur³⁰.

Quant aux incitatifs à valeur ajoutée³¹, le Tribunal note que tous les fournisseurs offrent de tels stimulants et qu'ils représentent souvent des dizaines de milliers de dollars relativement à un seul marché. Les avantages sous forme de valeur ajoutée dont bénéficie l'acheteur comprennent des offres financières d'aide à l'éducation et à la recherche, des rabais supplémentaires et des produits gratuits. Bien que Nycomed puisse offrir les ensembles à valeur ajoutée les plus importants, il est clair, selon le Tribunal, que de tels avantages ne représentent guère plus que les incitatifs au niveau des prix pour remporter des ventes et qui se traduisent par des prix nets plus bas pour le client³². Le Tribunal est d'avis que de tels incitatifs amplifient simplement l'érosion des prix survenue sur le marché national.

Le Tribunal n'est pas convaincu non plus que le recours à Picker International confère à Nycomed une qualité supérieure de commercialisation et de distribution. MCI sollicite le marché par l'intermédiaire de son propre effectif de vente dans toutes les régions, sauf à Terre-Neuve et auprès de certains clients de la Colombie-Britannique. Il n'y avait pas d'éléments de preuve qui portent à croire que MCI n'ait pas été en mesure de desservir la totalité du marché national. L'examen de diverses soumissions révèle que MCI a offert des OBO à tous les clients, y compris à un client de Terre-Neuve, par l'intermédiaire de son fournisseur de services de logistique dans cette province³³.

Il a été soutenu que MCI a contribué au dommage qu'elle peut avoir subi en raison de son activité au niveau des prix au Québec dans le cadre du programme d'achat de « gré à gré ». En vertu dudit programme, que le gouvernement du Québec a institué en avril 1997, les fabricants dont les installations sont au Québec se sont vu offrir la possibilité de prolonger, jusqu'à cinq ans, la durée de leurs contrats avec les entités gouvernementales. Il a été invoqué que MCI a utilisé le programme et que, ce faisant, elle s'est emprisonnée elle-même dans des contrats de longue durée à des prix fermes déprimés. Selon le dossier, cependant, MCI a renouvelé lesdits contrats à des prix du marché qui étaient concurrentiels au moment du renouvellement, ce qui représente une exigence dudit programme³⁴. De même, selon le dossier, les groupes d'acheteurs du gouvernement du Québec recourent à une procédure d'appel d'offres publique. La transparence de cette procédure a permis à MCI de fixer ses prix en fonction des prix du marché.

Le Tribunal est conscient de la difficulté inhérente à toute tentative de quantifier les effets que de tels « autres facteurs » peuvent avoir dans le sens de la baisse des prix. Bien qu'il puisse être convenu que, dans l'ensemble, ces facteurs ont effectivement eu une incidence sur le niveau des prix nationaux, le

29. Pièce du fabricant A-17 (protégée), dossier administratif, vol. 12.

30. Pièce du fabricant A-2 à la p. 16, dossier administratif, vol. 11.

31. Les données sur les prix recueillies par le Tribunal reflètent les prix nets réels à l'exclusion de tout stimulant pécuniaire à valeur ajoutée.

32. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux p. 578 et 586-89.

33. *Protected Pre-hearing Pricing Report*, 1^{er} mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 90-106; *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 28 mars 2000 à la p. 53.

34. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 28 mars 2000 aux p. 45-46.

Tribunal est d'avis que l'ampleur de l'érosion des prix, rendue manifeste par les baisses de prix sur le marché canadien de 1996 à 1999, évoque directement les marges de dumping considérables constatées à l'égard des produits de Nycomed et de Bracco.

Au cours de l'audience, les affirmations quant à l'existence d'une « guerre des prix » sur le marché canadien, quant à l'identité de la société qui a commencé cette guerre des prix et de celle qui a forcé les prix à la baisse, ont fait l'objet de discussions considérables. Le Tribunal est d'avis que la question de savoir qui a amorcé la « guerre des prix » n'est pas pertinente en l'espèce. Ce qui est certain, c'est que tous les fournisseurs d'OBO établissaient leurs prix de manière agressive puisqu'ils tentaient d'accroître ou de conserver leurs ventes et leur part de marché. Comme le Tribunal a déjà conclu dans d'autres affaires³⁵, la branche de production nationale a le droit de réduire ses prix dans le but d'essayer d'augmenter sa présence sur le marché grâce à l'augmentation de ses ventes et de sa part de marché, et les importateurs ont le même droit, dans une certaine mesure. Cependant, lorsque le produit importé est offert à des prix sous-évalués qui causent un dommage à la branche de production nationale, la limite est franchie. Le Tribunal est convaincu que, en l'espèce, étant donné les marges élevées de dumping, cette ligne a clairement été franchie, ce qui a causé un dommage sensible sous la forme d'érosion des prix.

Le Tribunal aborde maintenant la question de l'ampleur de l'incidence sur la branche de production nationale qu'ont pu avoir ces prix réduits causant un dommage. Sur la base des données révisées de 1996³⁶, les prix de vente unitaires moyens ont chuté de 192 \$ le litre durant la période visée par l'enquête, tandis que les prix unitaires moyens de MCI ont baissé de 137 \$ le litre. Considérant le volume des ventes nationales de MCI durant les neuf premiers mois de 1999³⁷, l'érosion des prix subie par MCI durant cette période uniquement représente bien au-delà de 2 millions de dollars, en supposant une situation où les prix de 1996 auraient été maintenus³⁸. Cependant, même si MCI avait maintenu ses prix moyens de 1998, il est clair que les prix érodés auraient quand même eu un effet négatif notable sur les recettes qu'elle aurait tirées de ses ventes durant les neuf premiers mois de 1999. Le Tribunal est d'avis, et ce, que la base de comparaison soit les prix de 1996 ou même les prix de 1998, que les éléments de preuve indiquent que MCI a subi un dommage sous la forme d'une érosion des prix et que le dommage a été sensible. En outre, il est manifeste que, sans les marges élevées de dumping, les prix du marché en 1999 auraient été notablement plus élevés et l'ampleur de l'érosion des prix subie par MCI aurait été notablement moindre. Selon le Tribunal, l'ampleur des écarts de prix et leurs effets sur les recettes auraient été sensibles. Par conséquent, le Tribunal est convaincu que le dumping a causé l'érosion des prix et le dommage sensible subi par MCI.

MCI a plaidé que cette cause ne porte pas sur une question de pertes de profits, une position avec laquelle le Tribunal est partiellement d'accord. En gros, les coûts de production des OBO de MCI sont grandement tributaires des politiques en matière d'établissement de prix de transfert établies avec des sociétés liées. MCI achète sa poudre d'iode d'une société-sœur d'Irlande en vue de la production d'Optiray, son principal produit en termes de volume. Bien que les éléments de preuve indiquent que les prix de vente de la poudre par la société irlandaise à MCI aient baissé abruptement entre 1996 et 1999³⁹, aucun lien direct n'a pu être établi entre les marges brutes de MCI et ses recettes en raison de la politique de transfert de prix.

35. *Supra* note 13.

36. *Supra* note 19.

37. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 29 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7A (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 84.

38. Étant donné que les ventes sur le marché canadien de MCI sont des renseignements confidentiels, le Tribunal ne peut divulguer le pourcentage que ce montant de 2 millions de dollars représente, sauf pour indiquer qu'il représenterait une proportion très notable de la valeur des ventes nationales de l'entreprise.

39. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 17 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 45.

Le Tribunal n'a donc pas pu tirer de conclusions sur la question de savoir si MCI a subi un dommage financier relativement à ses ventes d'Optiray, sauf celle que le dumping a eu une incidence sur les recettes tirées des ventes d'Optiray.

Cependant, MCI produit Hexabrix à partir d'une poudre d'iode achetée d'un fournisseur sans lien de dépendance, situé en France. L'examen des états financiers de MCI, relativement aux ventes nationales d'Hexabrix, fait ressortir une détérioration considérable des résultats financiers à l'égard de ce produit. Les états financiers susmentionnés indiquent que les marges brutes sur les ventes d'Hexabrix ont baissé de plus de 50 p. 100 entre les exercices financiers 1997 et 1999. Cette baisse a eu pour conséquence que les profits nets tirés des ventes d'Hexabrix en 1997 se sont transformés en pertes aux exercices financiers 1998 et 1999. Le Tribunal note que les ventes d'Hexabrix, bien que leur volume soit inférieur à celui des ventes d'Optiray, représentent quand même une proportion notable des recettes tirées des ventes nationales de MCI⁴⁰.

Les éléments de preuve convainquent aussi le Tribunal que les bas prix sur le marché national ont nui à la capacité de MCI de commercialiser ses OBO en seringues Ultraject^{MD}. Cette présentation novatrice du produit facilite l'administration des OBO par les utilisateurs, mais se vend à un prix majoré étant donné le contenant plus coûteux. Le Tribunal note qu'environ 30 p. 100 des ventes à l'exportation d'OBO de MCI sont des produits contenus dans de telles seringues⁴¹. Bien qu'elles aient connu un franc succès sur les marchés à l'exportation, MCI n'a pas été capable de vendre ses seringues Ultraject^{MD} au Canada en volume notable. Selon le Tribunal, l'incapacité de MCI à pénétrer le marché avec ce produit est directement liée aux bas prix sur le marché canadien causés par le dumping de produits importés.

Le Tribunal a examiné l'établissement des prix des contrats concernant 10 grands groupes d'acheteurs pour déterminer s'il existait un lien de causalité entre le soumissionnaire retenu et le prix offert⁴². Le Tribunal est conscient que plusieurs critères sont considérés dans l'évaluation d'offres concurrentielles, y compris la préférence à l'endroit d'un fournisseur et d'un produit, les configurations d'emballage, les avantages à valeur ajoutée et ainsi de suite. Cependant, les éléments de preuve portent nettement à conclure que « toutes choses étant par ailleurs égales, le prix prévaut »⁴³ [traduction]. Dans le cas de 9 des 10 clients examinés, le marché a été attribué à la soumission dont le prix était le plus bas. De plus, les réponses au questionnaire du Tribunal à l'intention de l'acheteur contiennent de multiples mentions du concept de l'acceptation du prix le plus bas aux fins de l'adjudication de contrats⁴⁴. Il a été soutenu que Nycomed ou Bracco avaient l'avantage d'être titulaire chez beaucoup de ces clients, ce qui leur valait une prime sur les prix de 2 à 5 p. 100⁴⁵. Cependant, la soumission au prix le plus bas a remporté le marché dans tous les cas, sauf un, et dans ce dernier cas, l'écart des prix entre la soumission au prix le plus bas et celle du soumissionnaire retenu par le client était de moins de 2 p. 100. En fait, dans pratiquement tous les contrats examinés, l'écart des prix offerts par le fournisseur gagnant et par le titulaire du contrat dépassait par un montant notable le montant de la prime du titulaire. Le comportement de Nycomed et de Bracco en matière

40. Pièce du fabricant A-3 (protégée), pièce jointe 1, dossier administratif, vol. 12.

41. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 17 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 25.

42. *Protected Pre-hearing Pricing Report*, 1^{er} mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux p. 90-106.

43. Pièce du Tribunal NQ-99-003-22.21 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2G à la p. 125.

44. Voir, par exemple, pièce du Tribunal NQ-99-003-22.8 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2C à la p. 2; pièce du Tribunal NQ-99-003-22.9 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2C à la p. 21; pièce du Tribunal NQ-99-003-22.11 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2D à la p. 65; pièce du Tribunal NQ-99-003-22.21 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2G à la p. 128.

45. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 29 mars 2000 aux p. 336-37.

d'établissement des prix est confirmé par les mentions d'offres de prix agressives présentées par ces deux entreprises à plusieurs clients⁴⁶.

Quant aux allégations de MCI concernant des pertes de ventes chez des clients spécifiques, le Tribunal a examiné soigneusement le dossier et n'est pas convaincu que, dans l'ensemble, lesdites allégations puissent être soutenues. Ainsi qu'il a déjà été indiqué, durant la période visée par l'enquête, MCI a augmenté son volume de vente, ce qui porte à croire que, comme dans tout marché où se livre la concurrence, l'entreprise a remporté certains contrats et n'a pas pu en remporter d'autres à cause de facteurs qui ne sont pas nécessairement liés au prix. Cependant, une exception notable à une telle proposition générale a été la perte du contrat avec le Calgary Regional Health Authority, un groupe d'acheteurs du gouvernement provincial. Les éléments de preuve montrent clairement que ce contrat, auparavant détenu par MCI, a été remporté par Nycomed à cause des bas prix qu'elle a pu offrir grâce au dumping. Le Tribunal constate qu'il y avait une différence substantielle au niveau des prix entre la soumission de MCI et celle de Nycomed⁴⁷. Le Tribunal est d'avis que la perte de ce seul client est d'une importance financière suffisante pour justifier des conclusions de dommage sensible.

Dans des observations et des arguments qu'elle a présentés, Bracco a affirmé que ses produits n'ont en général pas fait concurrence à ceux de MCI sur le marché canadien étant donné la portée limitée de sa couverture du marché et de sa gamme de produits. Le dossier indique un recul des ventes de Bracco et de sa part de marché durant la période visée par l'enquête. Il est clair, cependant, que Bracco a maintenu une présence notable sur le marché national et projette d'accroître cette présence à l'avenir⁴⁸. De plus, l'examen des données de contrat soumises par les acheteurs révèle la participation de Bracco aux soumissions et, dans nombre de cas, ses ventes réalisées grâce à des offres à bas prix. Le Tribunal est d'avis que ces offres à bas prix ont contribué de façon notable à l'érosion des prix et au dommage qu'a subi MCI par suite d'une telle érosion.

Finalement, le Tribunal abordera brièvement la question du rendement à l'exportation. Pour déterminer l'incidence des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale, le Tribunal tient compte des facteurs énumérés à l'article 3.4 de l'*Accord relatif à la mise en œuvre de l'article VI de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce 1994*⁴⁹ et au paragraphe 37.1(1) du Règlement sur la LMSI. Le Tribunal peut aussi tenir compte, dans son analyse, d'une gamme de facteurs et indices économiques qui ont une influence sur la situation de la branche de production nationale, y compris tout déclin réel ou potentiel dans la production, les ventes, la part de marché, les bénéfices, la productivité, le rendement sur capital investi ou l'utilisation de la capacité, l'incidence négative réelle ou potentielle sur les liquidités, les stocks, les emplois, les salaires, la croissance ou la capacité de financement.

De plus, pour déterminer les effets des importations sous-évaluées sur la branche de production nationale, le Tribunal tient compte de l'article 3.5 de l'Accord antidumping de l'OMC qui prévoit, notamment, que dans la démonstration d'un lien de causalité entre les importations sous-évaluées et le dommage causé à la branche de production nationale, «[les autorités] examineront aussi tous les éléments

46. Voir, par exemple, pièce du Tribunal NQ-99-003-22.14 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2F à la p. 6; pièce du Tribunal NQ-99-003-2.20 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2F à la p. 133; pièce du Tribunal NQ-9-003-2.21 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2G à la p. 129; pièce du Tribunal NQ-99-003-22.23 (protégée), dossier administratif, vol. 6.2G à la p. 197.

47. *Protected Pre-hearing Pricing Report*, 1^{er} mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 105.

48. Pièce du Tribunal NQ-99-003-16.5 (protégée), dossier administratif, vol. 6A aux p. 178-79.

49. Annexe 1A de l'*Accord instituant l'Organisation mondiale du commerce*, 15 avril 1994 (entré en vigueur le 1^{er} janvier 1995) [ci-après l'Accord antidumping de l'OMC].

connus autres que les importations faisant l'objet d'un dumping qui, au même moment, causent un préjudice à la branche de production nationale, et les préjudices causés par ces autres éléments ne devront pas être imputés aux importations faisant l'objet d'un dumping ». L'article 3.5 donne une liste non exhaustive de facteurs à considérer, y compris le rendement à l'exportation de la branche de production nationale⁵⁰. Ces facteurs ont été incorporés dans la loi canadienne au paragraphe 37.1(3) du Règlement sur la LMSI⁵¹.

Il ressort clairement de l'Accord antidumping de l'OMC et du Règlement sur la LMSI, que le Tribunal peut examiner le rendement à l'exportation de la branche de production nationale pour déterminer si les exportations de marchandises similaires, qui constituent, en l'espèce, une vaste majorité de la production collective nationale, sont un autre facteur qui a causé un dommage à la branche de production nationale et ce, parallèlement au dumping des marchandises visées sur le marché national. Le cas échéant, le Tribunal ne doit pas imputer un tel dommage aux importations sous-évaluées.

Dans son examen du rendement à l'exportation des marchandises similaires, le Tribunal peut examiner une situation où le volume des exportations de marchandises similaires produites par la branche de production nationale diminue durant la période d'enquête et où cette diminution a une incidence sur la productivité de la branche de production nationale. Lorsque cette baisse du rendement à l'exportation résulte, par exemple, d'une contraction de la demande à l'exportation des marchandises similaires produites par la branche de production nationale, il peut s'agir d'un facteur parmi d'autres facteurs, non liés aux marchandises visées sous-évaluées, qui pourrait causer un dommage à la branche de production nationale. L'inverse est également vrai. En l'espèce, les éléments de preuve démontrent clairement que les exportations des marchandises similaires constituent une partie importante de la production collective nationale de marchandises similaires. De plus, le volume des exportations a augmenté durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Ce plus grand volume d'exportations a permis à la branche de production nationale de répartir ses frais fixes sur un plus grand nombre d'unités, et ainsi de réduire ainsi ses coûts unitaires fixes moyens pour toutes les marchandises similaires. Dans le cas présent, cela s'applique directement à la production d'Optiray, un des deux produits compris dans la catégorie des marchandises

50. L'article 3.5 indique, notamment, ce qui suit :

Les éléments qui pourront être pertinents à cet égard comprennent, entre autres, le volume et les prix des importations non vendues à des prix de dumping, la contraction de la demande ou les modifications de la configuration de la consommation, les pratiques commerciales restrictives des producteurs étrangers et nationaux et la concurrence entre ces mêmes producteurs, l'évolution des techniques, ainsi que les résultats à l'exportation et la productivité de la branche de production nationale.

51. 3) En outre, les facteurs pris en compte pour décider si le dumping ou le subventionnement de marchandises cause un dommage ou un retard ou menace de causer un dommage sont les suivants :

a) s'il y a un lien de causalité entre le dumping ou le subventionnement des marchandises et le dommage, le retard ou la menace de dommage, selon les éléments suivants :

- (i) le volume et le prix des importations de marchandises similaires qui ne sont pas sous-évaluées ou subventionnées,
- (ii) la contraction de la demande pour les marchandises ou les marchandises similaires,
- (iii) les changements dans les modèles de consommation des marchandises ou des marchandises similaires,
- (iv) les pratiques commerciales restrictives des producteurs étrangers et nationaux, ainsi que la concurrence qui existe entre eux,
- (v) les progrès technologiques,
- (vi) le rendement à l'exportation et la productivité de la branche de production nationale à l'égard des marchandises similaires,
- (vii) tout autre facteur pertinent, compte tenu des circonstances;

b) s'il y a des facteurs, autres que le dumping ou le subventionnement des marchandises, qui ont causé un dommage ou un retard ou qui menacent de causer un dommage.

similaires, qui se vend beaucoup sur le marché à l'exportation. Dans le cas présent, loin d'être une source de dommage, le rendement à l'exportation de la branche de production nationale a contribué avantageusement à son rendement global et a aidé à compenser les effets dommageables du dumping sur le marché national. Le Tribunal est d'avis que le rendement à l'exportation de la branche de production nationale, bien que favorable, ne compense pas le dommage sensible que cause directement le dumping des marchandises visées et qui prend la forme d'une érosion des prix et d'une perte de ventes sur le marché national.

La question du rendement à l'exportation a déjà été traitée par le Tribunal dans une cause antérieure⁵². Dans cette cause, les exportations « d'après le Tribunal, [ne présentaient] aucun rapport avec la question du dumping au Canada et du préjudice [maintenant appelé dommage] causé à la production nationale. En outre, et malgré les affirmations répétées selon lesquelles l'industrie automobile serait une industrie nord-américaine englobant exportations et importations dans le cadre d'une production rationalisée, la base de l'argumentation de GM Canada et Ford Canada et des plaidoiries de leurs avocats a été qu'elles se préoccupaient du préjudice causé à la production nationale destinée au marché national. Le Tribunal souscrit à cette vision des choses »⁵³. Le Tribunal reprend cette position en l'espèce, une position qui reflète la pratique du Tribunal et la jurisprudence établie depuis la cause *Voitures*.

En résumé, les éléments de preuve montrent clairement que le dumping a causé un dommage à MCI, un dumping que le Tribunal estime sensible, principalement sous la forme d'une érosion des prix. En outre, cette érosion des prix, combinée à la vente perdue susmentionnée, a eu une influence sur les résultats financiers de l'entreprise et a réduit sa capacité de commercialiser au Canada les OBO en seringues Ultraject^{MD}.

DEMANDES D'EXCLUSION

Nycomed a demandé que, si le Tribunal concluait à l'existence d'un dommage, une exclusion des conclusions soit accordée à l'égard de son produit, Visipaque, ainsi qu'à l'égard de tous les OBO qu'elle importe dans des concentrations, des tailles de contenants et des compositions que MCI ne produit pas. Bracco a demandé que ses importations d'OBO soient aussi exclues des conclusions.

Il est bien établi que le Tribunal a le pouvoir discrétionnaire d'accorder des exclusions aux termes du paragraphe 43(1) de la LMSI⁵⁴. Le Tribunal a accordé des exclusions de produit dans les circonstances où, par exemple, la branche de production nationale ne fabrique pas le produit particulier⁵⁵. Le Tribunal examine aussi des facteurs comme la question de savoir s'il y a une production nationale de marchandises

52. *Voitures (y compris celles partiellement démontées), avec ou sans options telles que les transmissions automatiques, produites par ou pour le compte de la Hyundai Motor Company de Séoul, République de Corée, ou par des sociétés associées, Conclusions* (23 mars 1988), *Exposé des motifs* (7 avril 1988), CIT-13-87 (TCI) [ci-après *Voitures*].

53. *Ibid.* à la page 17.

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

55. Voir, par exemple, *Certains produits plats de tôles en acier au carbone et en acier allié, laminés à chaud, Conclusions* (2 juillet 1999), *Exposé des motifs* (19 juillet 1999), NQ-98-004 (TCCE). Voir, aussi, *Barres rondes, supra* note 16.

substituables ou concurrentes⁵⁶, si la branche de production nationale est un « fournisseur régulier » du produit ou si elle le fabrique habituellement⁵⁷.

Dans sa demande d'exclusion de Visipaque, Nycomed a soutenu qu'il s'agit là d'un produit qualitativement différent et qu'il se distingue des marchandises similaires fabriquées par MCI et qu'aucun produit présentant les propriétés de Visipaque n'est disponible à partir de la production canadienne. MCI produit des marchandises qui sont des opacifiants monomères non ioniques (Optiray) et des opacifiants qui sont des dimères ioniques (Hexabrix). Visipaque est un dimère non ionique qui présente des propriétés chimiques et des caractéristiques cliniques qui se distinguent des marchandises de production nationale. Nycomed a soutenu que Visipaque est par conséquent qualitativement distinct en termes cliniques et en termes de structure et de composition. Cependant, MCI a déclaré que les éléments de preuve montrent que Visipaque est un produit de remplacement de Hexabrix et que les utilisateurs d'OBO ne considèrent pas Visipaque comme étant indispensable.

Bien que les éléments de preuve indiquent que Visipaque, un dimère non ionique, présentait des propriétés chimiques différentes des autres OBO, le Tribunal considère tous les OBO comme pouvant être substitués les uns aux autres. Le principal avantage de Visipaque, en tant que produit, se rapporte à ses effets secondaires réduits pour le patient. Bien que certains témoins aient dit préférer Visipaque, il est clair que certains acheteurs préfèrent d'autres produits. Le Tribunal ne trouve pas de motif qui justifie d'accorder une exclusion à Visipaque.

Quant à la demande plus générale d'exclusion, Nycomed a soutenu que des exclusions ont été accordées pour des catégories et des types déterminés de marchandises, en particulier, des configurations ou des tailles, si elles ne sont pas produites par le producteur national. En l'espèce, MCI fabrique une gamme limitée d'OBO dans une fourchette limitée de spécifications. Par exemple, elle ne fabrique pas de produits présentés en contenants souples, comme des sachets ou des sacs, ni ne produit d'OBO dans une gamme de tailles et de concentrations. L'exclusion est demandée pour les raisons susmentionnées.

MCI a soutenu que l'octroi de l'exclusion fondée sur la taille de l'emballage et la concentration du produit demandée par Nycomed permettrait le contournement des conclusions du Tribunal par le biais de l'importation de produits de la taille et de la concentration exclues des conclusions.

Le Tribunal est d'avis que le fait que les OBO soient présentés en diverses concentrations, tailles et configurations n'empêche pas ces produits d'être substituables les uns aux autres. Le Tribunal note que les éléments de preuve portent à croire que le marché montre une préférence à l'endroit de certaines concentrations et tailles de contenants d'OBO. Par exemple, les éléments de preuve portent à croire que le meilleur vendeur de Nycomed est la dose de 150 ml de concentration de 300 I mg/ml. Cependant, Nycomed n'a pas établi à la satisfaction du Tribunal que les produits de MCI ne visent pas la même gamme de besoins cliniques que les usagers de ces produits.

Par conséquent, le Tribunal n'accorde pas à Nycomed l'exclusion demandée pour les produits qu'elle importe dans des tailles et des concentrations que MCI ne produit pas et ne vend pas au Canada.

Bracco a soutenu que ses OBO sont d'une portée limitée en termes de couverture du marché et de gamme de produits et ne font généralement pas concurrence à la gamme de produits de MCI sur le marché

56. Voir, par exemple, *Barres rondes*, supra note 16.

57. *Barres rondes*, *ibid.*

canadien. Par exemple, Bracco a noté qu'elle ne fabrique pas de produits qui concurrencent Hexabrix⁵⁸, et qu'Isovue 370 ne concurrence pas non plus Optiray 350⁵⁹. De plus, Bracco a soutenu que ses ventes sont concentrées dans certaines régions du pays, notamment en Saskatchewan et dans les provinces maritimes. Par conséquent, Bracco a demandé une exclusion visant ses produits, si le Tribunal rendait des conclusions de dommage.

Ainsi qu'il a déjà été indiqué, il ressort clairement du dossier que Bracco a maintenu une présence notable sur le marché national et envisage l'accroissement de cette présence à l'avenir. De plus, l'examen des données de contrats présentées par les acheteurs révèle la participation de Bracco aux soumissions et, dans nombre de cas, les ventes qu'elle a pu décrocher grâce à des offres à bas prix. Le Tribunal est d'avis que ces offres à bas prix ont contribué d'une manière non minimale à l'érosion des prix et au dommage que MCI a subi par suite d'une telle érosion.

En outre, le Tribunal est d'avis que, bien que les OBO puissent être présentés en diverses tailles de contenants et concentrations, ils sont d'une façon générale substituables les uns aux autres. Bracco est manifestement un concurrent de MCI sur le marché des produits visées et, par conséquent, le Tribunal n'accueille pas cette demande d'exclusion.

CONCLUSION

Pour les motifs qui précèdent, la majorité conclut que le dumping au Canada d'opacifiants iodés utilisés pour l'imagerie radiographique, en solutions dont l'osmolalité est inférieure à 900 mOsm/kg H₂O, originaires ou exportés des États-Unis d'Amérique (y compris le Commonwealth de Porto Rico), a causé un dommage sensible à la branche de production nationale.

Raynald Guay

Raynald Guay

Membre

Arthur B. Trudeau

Arthur B. Trudeau

Membre

58. *Transcription de l'argumentation publique*, 31 mars 2000 à la p. 90.

59. *Transcription de l'argumentation publique*, 31 mars 2000 aux p. 88-89.

OPINION DISSIDENTE DU MEMBRE CLOSE

À la différence de mes collègues, je ne conclus pas qu'un dommage sensible a été causé à la branche de production nationale par le dumping au Canada des produits OBO par les sociétés pharmaceutiques américaines. Quant à l'érosion des prix, j'attache davantage de poids que ne le font mes collègues aux autres facteurs qui ont eu une incidence sur les marchés canadiens et internationaux entre 1996 et 1999. À mon avis, ce sont ces autres facteurs, et non le dumping, qui ont causé l'érosion des prix au Canada. En outre, je ne conclus pas que les bas niveaux des prix au Canada sont imputables au dumping ni qu'ils ont empêché le développement de produits au Canada, tout comme je ne conclus pas que la perte du contrat de la Calgary Regional Health Authority a nécessairement été attribuable au dumping. À mon avis, le profil de MCI ne ressemble pas à celui d'une société qui a subi un dommage; plutôt, ses résultats ont dépassé ceux du marché canadien, ceux de sa société-mère et ses cibles de l'exercice financier 1999.

J'aborderai chacun des points susmentionnés à tour de rôle. Premièrement, j'aimerais faire observer que l'érosion des prix, et même l'ampleur d'une telle érosion des prix, n'a pas été un phénomène isolé, spécifique au marché canadien. Les éléments de preuve démontrent clairement que le prix des opacifiants dans d'autres marchés du monde ont affiché des baisses semblables, non liées au dumping. Aux États-Unis, les prix de l'Optiray de Mallinckrodt Inc. ont chuté de 60 p. 100 depuis quatre ans⁶⁰, étant donné que les « organismes de prestation de soins de santé gérés exhortent les fournisseurs de soins de santé à limiter les coûts, que les hôpitaux unissent leurs efforts et forment des groupes d'acheteurs pour acquérir un meilleur pouvoir d'achat et que les contraintes qui s'exercent sur les fournisseurs obligent ces derniers à réduire leurs prix de vente »⁶¹ [traduction]. Au Japon, les prix ont diminué de 38,8 p. 100 depuis le 1^{er} avril 1995. Dans ce cas, ce ne sont pas les forces du marché qui ont fait baisser les prix des OBO, mais plutôt le gouvernement, pour contrer les coûts engagés par la proportion de 65 p. 100 des hôpitaux qu'il dirige⁶². L'Europe et l'Australie ont subi des baisses semblables, par suite de l'instauration des procédures d'appels d'offres, qui poussent les quatre mêmes sociétés qui vendent sur le marché canadien à y offrir des prix outrageusement bas⁶³, puisque les OBO arrivent bientôt, ou sont déjà arrivés, à la fin de la période de protection accordée par brevet.

Le Canada n'était pas immunisé. Depuis 1996, si ce n'est depuis plus longtemps, lorsque l'Isosue, le produit importé par Bracco, a perdu sa protection par brevet⁶⁴, chacune des quatre sociétés suivantes, à savoir MCI, Nycomed, Bracco et Berlex, s'applique agressivement à présenter une meilleure offre que les trois autres sur le marché canadien. Le Tribunal a entendu des éléments de preuve qui indiquent qu'une telle situation n'est pas inhabituelle. Au cours des deux à quatre dernières années de protection par brevet, les entreprises pharmaceutiques tentent de protéger leurs produits grâce à des contrats dont la durée s'étend au-delà de la période de protection⁶⁵. Durant une telle période, il n'est également « pas inhabituel » que les prix des produits pharmaceutiques accusent une baisse de l'ordre de 70 à 80 p. 100⁶⁶.

Comme les éléments de preuve le laissent croire, le marché des OBO peut être décrit comme un « marché devenu générique »⁶⁷ [traduction]. Le fait que les produits génériques pénètrent effectivement, ou

60. Pièce de l'importateur C-1, onglet 2 à la p. 1, dossier administratif, vol. 13.1.

61. Le rapport 10-K de 1999 de Mallinckrodt Inc., pièce de l'importateur C-1, onglet 4 à la p. 8 et onglet 2 à la p. 1, dossier administratif, vol. 13.1.

62. *Transcription de l'audience publique*, vol. 4, 31 mars 2000 aux pp. 741 et 60.

63. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux pp. 657-58.

64. La protection par brevet de cinq des sept OBO vendus au Canada a pris fin.

65. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 622.

66. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 619.

67. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 29 mars 2000 à la p. 365.

non, le marché n'est pas pertinent. Lorsqu'un produit breveté approche la fin de son cycle et qu'un produit générique se trouve à l'étape de son approbation, les sociétés peuvent, comme Mallinckrodt Inc. l'a fait aux États-Unis, mettre en place une stratégie de commercialisation dans le but de contrer « la possibilité d'apparition de produits génériques concurrentiels » [traduction] et, dans le cadre d'une telle stratégie, baisser les prix à un niveau qui ne présente pas d'attrait pour à l'entrée de produits génériques⁶⁸. En 1996, la société-mère de MCI, Mallinckrodt Inc., a enlevé l'important client Premier des États-Unis, soit un chiffre d'affaires de 200 millions de dollars, en offrant un rabais supplémentaire de 30 p. 100 par rapport aux prix des marchandises visées qui prévalaient alors sur le marché des États-Unis⁶⁹, au moment même où la concurrence des produits génériques était sur le point d'entraîner des réductions de prix considérables. Par la suite, Mallinckrodt Inc. a baissé de 20 p. 100, dans le cadre de ce contrat américain, les prix qu'elle demandait pour les marchandises visées⁷⁰.

Comme cela se produisait aux États-Unis, en Europe et au Japon, les fournisseurs ont aussi ressenti au Canada les effets de la spirale descendante des coûts des soins de santé⁷¹. Les pressions croissantes exercées sur les budgets de soins de santé des provinces, des pressions qui, comme le laissent croire les éléments de preuve, ont été exacerbées par le ralentissement la croissance des paiements de transfert en provenance du gouvernement fédéral depuis 1995, ont placé les hôpitaux financés par des fonds provinciaux dans une situation où elles étaient sous l'emprise de pressions dans le sens des coupures de coûts⁷². À la différence de mes collègues, je ne fais pas abstraction de tels coûts. Je reconnais que les économies qu'il est possible de réaliser grâce au plus bas prix des OBO peuvent être minimales par rapport à l'ensemble des budgets de soins de santé, mais il ressort clairement des éléments de preuve que certains hôpitaux continuent d'acheter des produits ioniques à moindre prix, non visés, bien que leurs effets secondaires plus marqués soient connus, et que d'autres hôpitaux subissent des pressions dans le sens du retour vers de tels produits ioniques à moindre prix⁷³. Même MCI a admis l'existence d'un tel phénomène⁷⁴.

Par suite de telles pressions au niveau des prix, des groupes d'acheteurs de plus en plus grands et de plus en plus puissants⁷⁵ (p. ex. Medbuy) ont émergé depuis quelques années, tant au Canada qu'aux États-Unis. Ces groupes d'acheteurs, selon les éléments de preuve, « dirigent la tendance des prix » [traduction] en offrant aux hôpitaux canadiens des contrats de plus en plus attrayants sur les plans des prix et de la valeur⁷⁶.

68. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 692; et le rapport 10-K de 1999 de Mallinckrodt Inc, pièce de l'importateur C-1, onglet 4 à la p. 7-9, dossier administratif, vol. 13.1.

69. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 691; et le rapport 10-K de 1999 de Mallinckrodt Inc, pièce de l'importateur C-1, onglet 4 à la p. 8, dossier administratif, vol. 13.1.

70. Pièce de l'importateur B-3 à la p. 7-9, dossier administratif, vol. 13.

71. Ministère de l'Industrie, *L'imagerie médicale : document de travail*, pièce de l'importateur C-1, onglet 8, section 4.3, dossier administratif, vol. 13.1 à la p. 2 de 4.

72. Pièce de l'importateur B-5 aux pp. 11-12, dossier administratif, vol. 13.

73. L'étude Heywood de 1996 introduite en preuve souligne que le Canada a utilisé plus de ces OHO ioniques que tout autre pays développé et cite un radiologiste travaillant en milieu hospitalier qui a affirmé que le passage d'un produit à l'autre coûterait à l'hôpital 400 000 \$, ce qui ne vaudrait pas la peine, étant donné que, pour dégager de tels fonds, il faudrait fermer des lits. Pièce du Tribunal NQ-99-003-15.5B, dossier administratif, vol. 5A à la p. 160.

74. Pièce du Tribunal NQ-99-003-10.1H (protégée), dossier administratif, vol. 4A, section E, à la p. 181.

75. Ministère de l'Industrie, *L'imagerie médicale : document de travail*, pièce de l'importateur C-1, onglet 8, section 4.3, dossier administratif, vol. 13.1. Voir, aussi, *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 à la p. 567.

76. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux pp. 577-78.

Je ne néglige pas non plus l'effet sur l'érosion des prix des importations, par Berlex, d'OBO non visés en provenance d'Allemagne. Berlex a maintenu sa part de marché durant la période visée par l'enquête du Tribunal. Étant donné la forte concurrence qui se livre sur le marché, je conclus que Berlex a régulièrement participé aux appels d'offres en même temps que ses concurrentes. Ses soumissions ont contribué à l'érosion des prix, comme le démontrent les données que Berlex a fournies au Tribunal⁷⁷.

La tentative de MCI de pénétrer le marché canadien avec son produit Optiray ne peut pas non plus être oubliée dans l'analyse de la baisse des prix sur le marché canadien. Augmenter sa part de marché en remportant de nouveaux contrats exige des soumissions dont le prix est d'au moins 2 à 5 p. 100 plus bas que celui des titulaires⁷⁸. Avant 1990, MCI était un joueur de relativement petite taille sur le marché canadien des OBO; elle ne fournissait que l'Hexabrix. Son activité commerciale dans le domaine des opacifiants se rapportait principalement aux OHO. Au début des années 1990, MCI a lancé la production de l'Optiray au Canada dans le but de le vendre sur le marché national et à l'étranger. Les éléments de preuve documentent amplement la stratégie agressive d'établissement des prix de MCI, qui tentait d'établir l'Optiray sur le marché canadien⁷⁹. Les prix courants de l'Optiray, à son entrée sur le marché canadien, étaient inférieurs à ceux des deux principaux produits concurrents, l'Omnipaque et l'Isovue⁸⁰. Les données sur les prix afférents à plusieurs contrats font ressortir les baisses abruptes de prix introduites par MCI, ces prix étant descendus des prix courants jusqu'à la moitié des prix courants au milieu des années 1990⁸¹. En 1996, au moment où MCI affichait le prix le plus bas sur le marché⁸², les importateurs détenaient encore la plupart des contrats. Nycomed, Bracco et Berlex représentaient alors la vaste majorité des ventes dans toutes les régions du Canada, sauf au Québec et en Colombie-Britannique. À ce moment, MCI a entrepris une importante expansion dans le but de remplir un mandat d'exportation de produits visant la fourniture de l'Optiray aux filiales de Mallinckrodt Inc. partout dans le monde⁸³. Escomptant que les ventes nationales de l'Optiray contribueraient d'une façon notable aux coûts fixes et permettraient des ventes à l'exportation plus concurrentielles⁸⁴, MCI a continué d'appliquer une stratégie agressive d'établissement des prix⁸⁵.

Je conviens qu'il est difficile de quantifier ou de distinguer les effets susmentionnés sur l'érosion des prix des OBO sur le marché canadien depuis trois ans. Cependant, étant donné l'existence d'un si grand nombre d'autres facteurs et la chute semblable, sinon supérieure, du prix des produits visés dans les diverses régions du monde, où le dumping n'était pas un facteur, je suis d'avis que le dumping n'a pas été une cause, ni même une cause importante, de l'érosion des prix.

De plus, à mon avis, le bas niveau des prix au Canada n'est pas particulièrement pertinent au dommage en l'espèce. Il n'est pas surprenant que l'écart entre les prix des OBO sur le marché canadien et ceux des OBO sur les marchés aux États-Unis soit d'environ 40 p. 100. Après tout, les prix, au Canada, des

77. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 29 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 49; pièce du Tribunal NQ-99-003-16 (protégée), dossier administratif, vol. 6 aux pp. 1-15.

78. *Transcription de l'audience publique*, vol. 2, 29 mars 2000 à la p. 337.

79. Pièce de l'importateur B-5, onglet 5 à la p. 9, dossier administratif, vol. 13; pièce de l'importateur C-1, onglet 1, dossier administratif, vol. 13.1.

80. Pièce de l'importateur B-5, onglet 5 à la p. 10, dossier administratif, vol. 13.

81. Pièce de l'importateur C-1, onglet 1, dossier administratif, vol. 13.1.

82. *Supra* note 19.

83. Pièce du Tribunal NQ-99-003-RI-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10 aux pp. 163-198.

84. Pièce du fabricant A-1 (protégée) à la p. 31, dossier administratif, vol. 12.

85. *Protected Pre-hearing Pricing Report*, 1 mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 90-106. Voir, aussi, pièce de l'importateur C-1, onglet 1, dossier administratif, vol. 13.1.

médicaments brevetés sont inférieurs à ceux des États-Unis selon une proportion d'environ 47 p. 100⁸⁶. Le dumping ne posait pas problème lorsque le CEPMB a établi les prix plafonds au milieu des années 1990 et que les entreprises vendaient leur produit aux prix courants. C'est à de tels prix plafonds que MCI a décidé de lancer sa production de l'Optiray, son plus important OBO au Canada. Ce n'est que maintenant que les prix ont chuté, de la même façon qu'ils ont chuté partout dans le monde, que les niveaux des prix semblent poser problème à MCI.

À la différence de mes collègues, je ne suis pas convaincue de l'importance de ces bas prix en tant qu'obstacles à la pénétration ou au développement de nouveaux produits, comme l'Ultraject^{MD}. Aussi récemment qu'en 1998, le prix ne semblait pas encore être un facteur quant à l'introduction de l'Ultraject^{MD} sur le marché⁸⁷. En outre, l'acceptation clinique est un élément crucial de l'introduction d'un nouveau produit ou d'un nouveau type de présentation⁸⁸, et il ne ressort pas clairement du dossier que MCI a fourni les efforts de commercialisation requis pour obtenir son acceptation dans les hôpitaux. Quant au développement de produits, les éléments de preuve présentés au cours du contre-interrogatoire indiquent que MCI ne dispose pas de moyens de R. et D. au Canada pour ce qui a trait aux OBO⁸⁹. Je conclus donc aussi que les bas prix n'ont pas empêché le développement de produits.

Bien que je sois d'accord avec mes collègues sur le fait que les allégations de pertes de ventes ne puissent être soutenues, je ne suis pas d'accord sur l'exception incluse dans leur raisonnement. À mon avis, MCI n'a pas subi un dommage à la suite d'une perte d'une vente au Calgary Regional Health Authority à cause du dumping. Bien que MCI ait perdu ce client particulier au profit de Nycomed en 1999, elle pourrait tout aussi facilement l'avoir perdu au profit d'importations qui ne faisaient pas l'objet d'un dumping. Berlex aussi a soumissionné au prix inférieur de l'ordre de 2 à 5 p. 100 requis, par rapport à celui de MCI, pour le marché en question⁹⁰. Il serait possible, tout aussi facilement, de choisir un autre contrat donné, que MCI aurait remporté en raison de sa soumission au plus bas prix. Le marché passé avec la Capital Health Region en 1998, par exemple, a une valeur supérieure à celle du contrat de la Calgary Regional Health Authority⁹¹.

Je suis d'accord avec mes collègues sur le fait qu'il est impossible de tirer des conclusions quant à savoir si MCI a, ou non, subi un dommage financier à l'égard des ventes de l'Optiray, étant donné l'existence d'une politique de transfert de prix pour l'approvisionnement de la poudre d'iode, l'ioversol, en provenance d'Irlande. Je ne suis cependant pas d'avis que les éléments de preuve révèlent ou indiquent l'existence d'un lien entre les pertes de revenus d'exploitation déclarées à l'égard des ventes de l'Hexabrix et le dumping sur le marché canadien. De plus, les ventes de l'Hexabrix, étant donné qu'il n'est pas le produit OBO dominant de MCI et qu'il constitue un produit à l'exportation d'une importance négligeable⁹²,

86. Ministère de l'Industrie, Rapport sur l'industrie pharmaceutique, 1999, citant le CEPMB, pièce de l'importateur C-3, onglet 7 à la p. 2 de 15, dossier administratif, vol. 13.1.

87. Pièce du Tribunal NQ-99-003-10.1H (protégée), dossier administratif, vol. 4A aux pp. 184 et 186; pièce du Tribunal NQ-99-003-RI-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10 à la p. 96.

88. *Transcription de l'audience publique*, vol. 3, 30 mars 2000 aux pp. 549 et 609.

89. *Transcription de l'audience publique*, vol. 1, 28 mars 2000 aux pp. 54-55.

90. *Protected Pre-hearing Pricing Report*, 1 mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 105.

91. *Protected Pre-hearing Pricing Report*, 1 mars 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7.1 (protégée), dossier administratif, vol. 2 aux pp. 100 et 103.

92. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 17 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 25.

sont d'une importance minimale quant à un calcul du dommage⁹³. L'Hexabrix est un complément des ventes de l'Optiray de MCI; il ne représente pas un élément déterminant du dommage subi par MCI.

Mes collègues ont invoqué les causes *Carbonate de soude* et *Panneaux d'isolation thermique en polyisocyanurate*⁹⁴, dans lesquelles a été admise la possibilité qu'un producteur canadien accroisse sa part de marché et, au même moment, subisse un dommage. La difficulté que posent les précédents susmentionnés, en l'espèce, c'est que le profil de MCI ne ressemble pas à celui d'une société qui a subi un dommage. Non seulement a-t-elle accru sa part de marché à chaque exercice durant la période visée par l'enquête, mais ses résultats ont aussi été supérieurs à ceux de l'ensemble du marché. Elle a augmenté son volume de vente ainsi que la valeur globale des recettes tirées de telles ventes, et cela, nonobstant la perte du contrat avec la Calgary Regional Health Authority.

Les ventes de MCI ont augmenté de 50 p. 100 entre 1996 et 1998 et de 28 p. 100 supplémentaires aux neuf premiers mois de 1999. Dans ce contexte, sa part de marché s'est accrue de plus du tiers entre 1996 et 1999⁹⁵. MCI a non seulement réussi à réaliser des gains en termes de part de marché, mais la valeur globale qu'elle a tirée de ses ventes s'est accrue de 22 p. 100 entre les périodes intermédiaires de 1998 et 1999, par rapport à une augmentation à cet égard de 11 p. 100 pour le reste du marché⁹⁶. Un autre fait qui revêt peut-être une importance encore plus considérable est celui que, entre les exercices financiers 1998 et 1999, le taux d'augmentation des recettes que MCI a tirées des ventes sur le marché canadien a été dix fois plus élevé que le taux correspondant pour sa société-mère américaine dans le segment de l'imagerie durant la même période⁹⁷. Tandis que les ventes de produits d'imagerie de Mallinckrodt Inc. ont en fait baissé de 1 p. 100 entre le deuxième trimestre de l'exercice financier 1999 et le deuxième trimestre de l'exercice financier 2000⁹⁸, le volume réalisé par MCI a dépassé de 65 p. 100 la cible qu'elle s'était fixée pour l'exercice financier 1999, et ce, même avant la fin de l'exercice⁹⁹.

Le rendement de MCI sur le marché ne correspondent pas, à mon avis, à celui d'une société qui a baissé ses prix pour protéger sa part de marché contre des importations sous-évaluées, mais plutôt à celui d'une société qui a baissé ses prix pour pénétrer le marché, puis ensuite enlever une part du marché aux titulaires, et, ce faisant, augmenter ses recettes globales. Les éléments de preuve montrent que MCI a appliqué une stratégie agressive de commercialisation qui a contribué à l'érosion des prix, au moment où les prix étaient vulnérables étant donné la fin prochaine de la protection par brevet. Par conséquent, je ne conclus pas que MCI, au moment où ses résultats dépassaient ceux du marché ainsi que ceux de sa société-mère Mallinckrodt Inc. dans le secteur de l'imagerie, où elle dépassait les objectifs, en termes de volumes, qu'elle s'était fixés pour l'exercice financier 1999, et où elle augmentait son chiffre d'affaires, a subi un dommage sensible à cause du dumping.

93. Voir la pièce auxiliaire à l'argumentation déposée par Bracco (protégée), onglet G, dossier administratif, vol. 18, dans laquelle les données sur l'Hexabrix et celles sur l'Optiray sont inversées; et pièce du Tribunal A-3 (protégée), pièce jointe 1.

94. *Supra* note 13.

95. *Supra* note 19; *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 29 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 31.

96. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 29 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 32.

97. *Ibid.*; Rapport annuel de 1999 de Mallinckrodt Inc., pièce du Tribunal NQ-99-003-24.2, dossier administratif, vol. 5.3 à la p. 55.

98. Diffusion des résultats du 2^e trimestre de l'exercice financier 2000 de Mallinckrodt Inc., pièce de l'importateur C-1, onglet 3, dossier administratif, vol. 13.1.

99. *Protected Pre-hearing Staff Report*, 17 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-6, dossier administratif, vol. 1 à la p. 106; pièce du Tribunal NQ-99-003-RI-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10 à la p. 96.

À l'audience, le Tribunal a demandé les opinions des parties concernant la question de savoir de quelle manière, dans l'analyse du dommage, le Tribunal devrait traiter le fait que la majeure partie de la production nationale de MCI est destinée à l'exportation et que la majeure partie de la valeur qu'elle tire de sa production nationale provient des exportations. Après avoir examiné les observations des parties, je suis d'avis que, avant de tirer une conclusion de dommage, le Tribunal doit prendre en compte l'effet du dumping sur la totalité de la production nationale, y compris la production nationale de marchandises similaires exportées, lorsqu'il est d'avis que les exportations sont d'une ampleur suffisante pour avoir une influence sur le lien de causalité entre le dumping et le dommage.

Dans la très grande majorité des causes¹⁰⁰ dont le Tribunal est saisi, les ventes à l'exportation sont éclipsées par les ventes nationales. De ce fait, le Tribunal concentre habituellement son attention sur la production nationale destinée à la consommation nationale. Mais, dans des circonstances comme celles de l'espèce, où la vaste majorité de la production nationale de marchandises similaires est exportée, je suis convaincue que, avant de tirer une conclusion de dommage, l'effet que le dumping a eu sur la totalité de la production nationale, y compris la production nationale de marchandises similaires exportées, doit être pris en compte.

Aux termes de la LMSI, le Tribunal doit déterminer si la branche de production nationale a subi un dommage sensible. La branche de production nationale est définie dans la loi comme étant les producteurs nationaux de marchandises similaires. Nulle part dans la LMSI et dans l'Accord antidumping de l'OMC est-il ordonné au Tribunal de déterminer si le dumping a causé un dommage sensible uniquement à la production nationale qui se rapporte à la consommation nationale. Je fais observer que l'article 37.1 de la LMSI prévoit divers facteurs que le Tribunal doit prendre en compte dans une enquête de dommage. Il est évident que certains de ces facteurs se rapportent uniquement aux ventes nationales destinées à la consommation nationale, par exemple, le prix et la part de marché. D'autres, par exemple les résultats des exportations, la productivité, le rendement sur capital investi, l'utilisation de la capacité, les emplois, les stocks ou la capacité de financement, peuvent difficilement être analysés sans qu'il soit tenu compte de la totalité de la production nationale de marchandises similaires.

La LMSI prévoit l'imposition de droits extraordinaires lorsque le Tribunal conclut à un dommage sensible causé à la production nationale de marchandises similaires. Lorsque seulement un faible pourcentage de ladite production a subi un dommage, il incombe au Tribunal, à mon avis, de déterminer si le dommage causé à cette faible partie de la production nationale suffit pour causer un dommage sensible à l'ensemble de la production nationale. En l'espèce, j'ai déjà conclu que les importations sous-évaluées n'ont pas causé un dommage sensible aux ventes ou aux recettes de MCI au Canada. Les ventes et les recettes croissantes de MCI à l'égard de marchandises similaires¹⁰¹ ne font que confirmer ma conclusion selon laquelle MCI ne présente pas les symptômes d'une société qui subit un dommage.

Qu'en est-il, alors, de la menace de dommage? Bien que le témoin de Nycomed, la plus grosse entreprise pharmaceutique du marché, ait affirmé que les prix doivent avoir atteint leur plancher, rien ne

100. Le Tribunal n'a pas vu de cas où les exportations représentaient une proportion aussi élevée de la production nationale depuis la cause *Voitures* en 1987, *supra* note 52. Je suis d'accord sur le fait que les résultats à l'exportation, dans la cause susmentionnée, n'étaient pas liés au dumping au Canada ni au dommage à la branche de production nationale, puisque le Tribunal a conclu à l'absence de dommage à la branche de production nationale. Je fais de même observer que l'espèce se distingue de la cause *Voitures* du fait que, dans *Voitures*, la branche de production n'a pas soulevé la question des exportations, contrairement à ce qui s'est produit en l'espèce.

101. *Protected Pre-hearing Staff Report*, révisé le 29 février 2000, pièce du Tribunal NQ-99-003-7 (protégée), dossier administratif, vol. 2 à la p. 43.

garantit que la concurrence ne continuera pas à entraîner la baisse des prix. Cependant, je ne crois pas que MCI subira un dommage sensible dans l'avenir immédiat.

MCI a, et c'est là un effet pervers, la possibilité de tirer avantage des bas prix, et même de prix possiblement plus bas, sur le marché. Les provinces où la présence de MCI est la plus forte sont également celles qui font toujours usage de la plus forte proportion d'OHO, des produits dont les effets secondaires sont plus marqués que ceux des OBO. Les prix des OHO et des OBO sont maintenant suffisamment proches pour faire naître la possibilité d'un déplacement vers les OBO¹⁰². MCI devrait pouvoir s'approprier ce chiffre d'affaires que représenterait le passage d'un produit à l'autre sans baisser davantage le prix des OBO et, du même coup, réaliser des gains de volume, de part de marché et de recettes à l'égard des ventes d'OBO.

Les ventes d'OBO de MCI devraient aussi pouvoir croître en termes de volume, à partir des contrats qu'elle détient maintenant. Le marché est en croissance, à la fois au pays et à l'étranger, et le vieillissement de la population augmente le besoin de procédures faisant appel aux opacifiants. Un plus grand volume à l'avenir, comme dans le passé, équivaldra à un chiffre d'affaires plus élevé¹⁰³. Les contrats que MCI a récemment signés se poursuivront plusieurs années. Par exemple, la durée des contrats de *gré à gré* signés par MCI au Québec était de cinq ans; leur renouvellement n'est donc pas prévu avant 2002. Par conséquent, durant les quelques prochaines années, MCI devrait pouvoir augmenter ses volumes et son chiffre d'affaires sans devoir baisser ses prix unitaires. Aucun des éléments de preuve mis à la disposition du Tribunal ne me donne lieu de conclure qu'un nombre important de contrats devront être renouvelés dans un proche avenir.

Ainsi qu'il a déjà indiqué, MCI escomptait que le marché national représenterait une contribution notable aux coûts fixes, permettant de ce fait des ventes à l'exportation plus concurrentielles. Rien ne me laisse présager, et aucun des éléments de preuve mis à la disposition du Tribunal n'indique, que l'usine en cause soit sur le point de fermer parce que le prix unitaire est plus bas, étant donné, particulièrement, l'augmentation du volume et du chiffre d'affaires des ventes nationales. Une telle fermeture irait contre une augmentation de la part du marché national et des recettes tirées des ventes au Canada dans le contexte d'une stratégie d'entreprise visant l'augmentation du volume des ventes¹⁰⁴. En outre, l'usine canadienne a, après tout, été construite principalement pour des motifs d'exportation et non pour servir le marché canadien¹⁰⁵. À mon avis, c'est le coût de production au Canada, et non de plus bas prix, qui fondera toute décision de déplacer cette production vers l'étranger. Or, le coût de production dépendra surtout des politiques de transfert de prix de Mallinckrodt Inc., et non du marché. Tout comme de telles politiques de transfert ont isolé MCI dans le passé en lui garantissant une marge brute fixe, quel que soit le niveau de ses recettes, les stratégies d'entreprise, de la même manière à l'avenir, détermineront la rentabilité et la viabilité de MCI.

De plus, certains des éléments de preuve indiquent que MCI dispose d'une marge de manœuvre dans la réduction du coût de l'Optiray qu'elle vend au Canada. Le coût réel de l'ioversol, le composant d'iode qui représente 90 p. 100 des coûts, a sensiblement baissé avec l'arrivée du ioversol de synthèse qui

102. Pièce du Tribunal NQ-99-003-15.5B, dossier administratif, vol. 5A aux pp. 157-58.

103. *Transcription de l'argumentation publique*, 31 mars 2000 à la p. 49.

104. Pièce du Tribunal NQ-99-003-RI-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10 aux pp. 84-85 et 96; *Transcription de l'argumentation à huis clos*, vol. 1, 29 mars 2000, aux pp. 35-36.

105. Pièce du Tribunal NQ-99-003-RI-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10 à la p. 164.

peut servir de produit de remplacement¹⁰⁶. MCI n'importe pas le nouveau ioversol à plus bas prix aux fins de sa production nationale, mais uniquement aux fins de ses ventes à l'exportation. MCI pourrait, en obtenant les approbations nécessaires, commencer à l'importer en vue de la production destinée à la consommation nationale et, de la sorte, réduire, de façon notable, ses coûts de production à l'avenir.

Même étant donné la poursuite du dumping, MCI, à mon avis, ne subira pas de dommage dans un avenir prévisible. Elle peut même se retrouver dans une meilleure position, compte tenu de la récente alliance stratégique qu'elle a établie avec Berlex. La gamme de produits plus vaste qui a découlé de l'alliance stratégique susmentionnée¹⁰⁷ l'aidera, sans nul doute, à poursuivre son objectif d'expansion de sa part du marché canadien.

En conclusion, pour les motifs qui précèdent, je suis d'avis que le dumping des OBO originaires ou exportés des États-Unis n'a pas causé de dommage sensible ni de retard à la production d'OBO de MCI et qu'il n'y a pas de menace de tel dommage dans un avenir prévisible.

Patricia M. Close

Patricia M. Close

Membre président

106. *Transcription de l'audience publique*, vol.1, 28 mars 2000, aux pp. 214-16; et rapport annuel de 1997 de Mallinckrodt Inc., pièce du Tribunal NQ-99-003-24.2, dossier administratif, vol. 5.3 à la p. 169.

107. Pièce du Tribunal NQ-99-003-RI-1 (protégée), dossier administratif, vol. 10 aux pp. 289-313.