



Chambre des communes
CANADA

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

AGRI • NUMÉRO 023 • 2^e SESSION • 40^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le jeudi 28 mai 2009

—
Président

M. Larry Miller

Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :

<http://www.parl.gc.ca>

Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire

Le jeudi 28 mai 2009

• (1120)

[Traduction]

Le président (M. Larry Miller (Bruce—Grey—Owen Sound, PCC)): Je déclare la séance ouverte.

Nous avons perdu près de 20 minutes. La séance devait se terminer à midi, mais si le comité est d'accord, nous la prolongerons jusqu'à 12 h 10, donc chaque délégation perdra 10 minutes. Ainsi nous serons à l'heure. Nous avons une séance d'information du MAECI tout de suite après 13 heures, alors nous devons avoir terminé avant.

Est-ce que tout le monde est d'accord?

Puisque je n'entends pas de plainte, je souhaite la bienvenue à nos témoins du Bureau de la concurrence, MM. Currie, Fanaki et Corriveau. Vous avez 10 minutes ou moins, messieurs.

Monsieur Fanaki, je vous cède la parole.

M. Adam Fanaki (sous-commissaire principal de la direction générale, Direction générale des fusions, Bureau de la concurrence): J'essaierai d'être bref.

[Français]

Monsieur le président, membres du comité, je vous remercie de me donner l'occasion de me présenter devant vous ce matin, dans le cadre de votre étude sur la compétitivité du secteur agricole.

Je ne nomme Adam Fanaki et je suis le sous-commissaire principal intérimaire de la concurrence à la Direction générale des fusions du Bureau de la concurrence. Je suis accompagné par M. Morgan Currie, qui est sous-commissaire adjoint intérimaire de la concurrence à la Direction générale des fusions, et par Denis Corriveau, qui est l'agent principal en droit de la concurrence à la Direction générale des fusions.

[Traduction]

Nous avons été invités ici aujourd'hui pour parler de notre analyse des fusions survenues depuis 2005 dans le secteur canadien de la transformation de la viande et de la vente aux enchères de bétail. Plus spécialement, je parlerai de deux transactions récentes qui ont été examinées par le bureau, soit l'acquisition, en 2005, du groupe d'entreprises Better Beef par Cargill Limitée; et l'acquisition de Lakeside Packers par XL Foods en 2009.

Avant d'aborder ces transactions, cependant, j'aimerais commencer par donner au comité un aperçu du cadre législatif de la concurrence du Canada, ainsi que des récentes modifications qui ont été apportées à notre principale loi, la Loi sur la concurrence.

Le comité a déjà reconnu la compétitivité comme étant un enjeu central pour l'avenir de la productivité agricole et l'avenir des producteurs canadiens, et nous sommes heureux de pouvoir aider le comité dans ses délibérations sur cet important sujet.

En 2007, le comité a recommandé un certain nombre de modifications à la Loi sur la concurrence. Nous sommes heureux

de constater que le gouvernement a récemment apporté d'importantes modifications à cette loi, tenant compte de plusieurs des recommandations du comité de même que celles du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence. Ces changements, et d'autres modifications aux dispositions de la Loi relative aux affaires civiles et criminelles, de même qu'aux fusions, amélioreront l'efficacité et l'efficience de l'application de la Loi sur la concurrence du Canada.

En ce qui a trait au processus d'examen des fusions, il convient de souligner en premier lieu que les acquisitions d'actions ou d'actifs ou les fusions qui dépassent certains seuils financiers doivent être signalées au Bureau de la concurrence avant la clôture de la transaction. Le bureau examine ces transactions afin de déterminer si elles risquent d'empêcher ou de réduire sensiblement la concurrence sur le marché donné. Si le bureau détermine qu'une fusion va probablement empêcher ou réduire sensiblement la concurrence, la ou le commissaire peut chercher à obtenir un correctif, soit en négociant avec les parties, soit en portant la cause devant le Tribunal de la concurrence. Dans tous les cas, l'objectif du bureau est de protéger la concurrence sur le marché.

On ne saurait trop insister sur l'importance d'examiner rapidement mais à fond les fusions sur la base solide de principes économiques et de faits convaincants. En résumé, le fait de bien examiner les fusions pour déterminer quelles transactions devraient être contestées et lesquelles devraient être autorisées a d'importantes incidences sur l'économie canadienne.

Les modifications récentes à la loi améliorent l'efficience du processus d'examen des fusions en créant un mécanisme plus efficace qui permet d'obtenir toute l'information nécessaire pour procéder à l'examen des fusions qui soulèvent d'importantes préoccupations en rapport avec la concurrence, et la réduction du nombre de fusions pour lesquelles il est nécessaire d'informer à l'avance le Bureau de la concurrence. J'insiste sur le fait que ces modifications seront liées au processus d'examen des fusions. Pour l'essentiel, notre cadre d'examen des fusions demeure le même, y compris l'analyse économique effectuée par le bureau pour évaluer l'effet des fusions sur la concurrence.

En plus des changements accordés au processus d'examen des fusions, le projet de loi C-10 a donné lieu à plusieurs autres changements visant la Loi sur la concurrence, dont des modifications des dispositions sur les complots qui permettent de réagir plus efficacement aux formes les plus abusives d'ententes collusoires, sans dissuader les entreprises de prendre part à des alliances, des coentreprises ou d'autres formes de collaboration potentiellement bénéfiques. L'une de ces modifications, qui répond à une recommandation qu'a faite ce comité, permet au Tribunal de la concurrence d'infliger des sanctions administratives pécuniaires pour abus de position dominante. En plus, pour assurer une plus grande flexibilité des stratégies innovatrices d'établissement des prix et de remise, les infractions criminelles concernant certaines politiques de prix ont été abrogées.

J'aimerais maintenant expliquer spécifiquement les fusions dont le comité nous a demandé de parler aujourd'hui, à commencer par celle, survenue en 2005, entre Cargill et Better Beef. Cette transaction prévoyait l'acquisition du groupe d'entreprises Better Beef, une usine intégrée de transformation du boeuf située à Guelph, en Ontario, par Cargill Limitée, qui possède une usine intégrée de transformation du boeuf située à High River, en Alberta. Dans le cadre de notre enquête sur cette fusion, nous avons demandé et obtenu des ordonnances de la cour exigeant que Cargill, Better Beef et des entreprises concurrentes de transformation du boeuf produisent des documents pertinents et des déclarations écrites faites sous serment. Nous avons aussi eu des entrevues et obtenu de l'information de propriétaires de parcs d'engraissement, d'agriculteurs, d'associations de l'industrie, de courtiers en bovins, de détaillants d'épicerie, de même que de représentants du gouvernement fédéral et de certains gouvernements provinciaux. Nous avons obtenu les services de deux experts indépendants — un spécialiste des questions économiques liées à l'agriculture et un spécialiste de l'organisation industrielle — pour nous aider à examiner la transaction.

L'analyse que faisait le bureau de la transaction entre Cargill-Better Beef était axée sur l'impact potentiel de la fusion sur trois aspects différents des activités des partis fusionnés: la concurrence à l'égard de l'offre de boeuf en caisse; la concurrence au chapitre de l'offre de produits du boeuf prêts à vendre au détail et la concurrence touchant l'approvisionnement en bétail.

L'un des principaux enjeux de notre enquête était de circonscrire le marché géographique pertinent, c'est-à-dire la région à l'intérieur de laquelle les produits se font concurrence. Par exemple, l'une des questions évaluées consistait à déterminer si le marché visé par l'offre de boeuf en caisse se limitait au Canada ou à une partie du pays, ou si le marché visé était plus vaste et englobait des fournisseurs de boeuf américains pouvant être considérés comme des concurrents des fournisseurs du Canada. Cet aspect influait sur notre examen visant à déterminer si les entités fusionnées pouvaient être considérées comme faisant face à de la concurrence de fournisseurs situés uniquement au Canada ou si les fournisseurs des États-Unis leur font aussi concurrence.

En ce qui concerne l'offre de boeuf en caisse, on a confirmé qu'en août 2003, quand la frontière américaine a été rouverte aux exportations de boeuf désossé provenant de bovins âgés de moins de 30 mois, un marché nord-américain du boeuf en caisse a été rétabli. De fait, les clients canadiens qui achètent du boeuf en caisse ont clairement fait savoir que les fournisseurs américains faisaient eux aussi concurrence aux fournisseurs canadiens de boeuf en caisse. Dans le contexte de marché géographique aussi vaste pour la vente de boeuf en caisse, nous avons conclu que l'acquisition de Better Beef ne soulevait pas de questions liées à la concurrence sur le

marché en aval de l'offre de boeuf en caisse, car l'entité fusionnée continuera d'affronter une importante concurrence de la part des fournisseurs de boeuf en caisse situés au Canada et aux États-Unis.

Le bureau a aussi examiné l'impact potentiel sur la concurrence de la fusion au chapitre de l'offre de produits de boeuf prêts à vendre au détail, c'est-à-dire du boeuf en caisse qui est découpé, transformé et conditionné en portions convenant pour les étalages et la vente au détail. À ce sujet, nous avons conclu que les détaillants avaient suffisamment de pouvoir compensateur, y compris la capacité de découper eux-mêmes leur viande et de contrer toute tentative de l'entité fusionnée d'exercer une emprise sur le marché.

La troisième question importante que nous avons évaluée consistait à déterminer si la fusion pouvait empêcher ou réduire sensiblement la concurrence au chapitre de l'achat de bétail. Nous avons concentré notre examen sur les bovins engraisés âgés de moins de 30 mois. Le critère imposé par la loi exige que nous déterminions si la transaction peut permettre à l'entreprise fusionnée de réduire profitablement le prix des bovins à un niveau inférieur au prix du marché concurrentiel pendant une longue période.

Je le répète, la principale question à laquelle nous devons répondre dans le cadre de l'analyse de l'effet de cette fusion sur l'approvisionnement en bétail consiste à déterminer quel est le marché géographique pertinent au chapitre de l'approvisionnement en bovins engraisés. Dans ce contexte, ce qui compte, c'est la capacité des vendeurs de bétail de transférer une quantité suffisante de leurs ventes de bovins d'abattage d'un endroit à un autre, en réaction aux variations des écarts de prix entre les deux régions. Nous avons dû déterminer où les fournisseurs canadiens de bétail vendent leurs bovins — par exemple, si les fournisseurs canadiens pouvaient vendre des bovins gras à des transformateurs de boeuf situés aux États-Unis — et nous avons également examiné si les parties à la transaction se livraient concurrence au chapitre de l'achat de bétail.

La définition du marché géographique pertinent exigeait aussi que nous déterminions la mesure dans laquelle l'abattoir de Better Beef à Guelph achetait des bovins engraisés dans l'Ouest du Canada et pouvait influencer sur les prix dans cette région. Comme l'usine de Better Beef se trouvait à Guelph, une attention particulière a été accordée aux répercussions potentielles de la fusion au Manitoba. Afin d'élucider cette question, nous avons examiné des éléments de preuve liés au mouvement des bovins d'une province à l'autre et de part et d'autre de la frontière avec les États-Unis, les données sur l'approvisionnement d'origine des principaux transformateurs canadiens, les coûts de transport et les données sur les prix des périodes antérieures et postérieures à la crise de l'ESB.

La preuve a établi que les deux usines de transformation du boeuf des parties à la transaction achetaient des bovins dans des marchés géographiques distincts. Nous avons conclu qu'il y avait deux marchés géographiques pertinents pour les fournisseurs de bétail: il y a celui qui comprend les provinces de l'Ouest du Canada, y compris le Manitoba, et certains États des plaines du Nord des États-Unis; et celui formé de l'Est du Canada et de certains États du Nord-Est des États-Unis.

Je vois que le président me fait signe d'abréger. Vous avez devant vous l'intégralité de mes observations dans notre document, mais peut-être puis-je poursuivre et parler brièvement de la prochaine fusion avant de terminer.

• (1125)

Le président: En 30 secondes, si vous le pouvez.

M. Adam Fanaki: D'accord.

La seconde fusion que nous avons examinée était entre XL Foods et Lakeside. Le bureau a procédé à un examen très complet de cette affaire, interrogeant plus de 50 participants du secteur dans l'Ouest canadien. Comme avec l'autre fusion, l'un des principaux enjeux était le marché géographique pertinent pour l'acquisition de bétail. Comme pour notre examen de la transaction Cargill-Better Beef, nous avons conclu que le marché géographique pertinent pour l'acquisition de bétail était l'Ouest canadien et certains États de plaines du Nord des États-Unis. À la suite de notre enquête de la transaction XL-Lakeside, nous étions aussi d'avis que les transformateurs américains situés dans les États du Nord-Ouest et du Midwest, aux États-Unis, représentaient des alternatives concurrentielles pour les producteurs de bovins de l'Ouest canadien. Les participants du secteur ont confirmé que les transformateurs des États-Unis achetaient d'importants volumes de bovins d'abattage et continueraient d'avoir une influence sur les prix payés aux producteurs de bétail canadiens après la fusion.

L'une des questions qui ont été examinées a été l'impact potentiel de la loi MCOOL. Nous avons décidé que nous devrions continuer de surveiller le secteur et réévaluer l'impact de la transaction sur la concurrence quand nous aurons davantage de détails sur la mise en oeuvre de la loi MCOOL. À cet égard, le bureau communique toujours régulièrement avec divers représentants officiels et participants de l'industrie pour continuer d'évaluer l'incidence de la loi MCOOL.

À la fin de février, nous avons annoncé que, pour le moment, nous ne contesterions pas la transaction entre XL et Lakeside. Cependant, nous avons clairement fait savoir aux parties et au public que nous continuerons à surveiller le secteur et à réévaluer l'impact de la transaction sur la concurrence, à la lumière de tout fait nouveau lié à la loi MCOOL. Les membres du comité peuvent être assurés que le bureau n'hésitera pas à prendre les mesures correctives appropriées si son évaluation devait révéler que la transaction a empêché ou réduit sensiblement la concurrence ou aura vraisemblablement cet effet.

En conclusion, les producteurs agricoles et les Canadiens en général peuvent être assurés que le bureau prend très au sérieux son travail dans ce domaine et reconnaît l'importance de la concurrence comme principal moteur de la croissance, de la productivité et de l'innovation dans le secteur agricole.

Je vous remercie et je répondrai volontiers à vos questions.

• (1130)

Le président: Je vous remercie.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter (Malpeque, Lib.): J'aimerais parler de la potasse et entendre des commentaires du Bureau de la concurrence sur ce qui peut et ou ne peut pas être fait sur ce plan. Mais d'abord, j'ai une question à poser au sujet de l'industrie du boeuf. Est-ce que vous avez envisagé la possibilité que les emballeurs, que ce soit Cargill ou d'autres, possèdent ou contrôlent leur propre approvisionnement? Quelle incidence cela aurait-il sur les prix?

M. Adam Fanaki: Oui, je suis heureux que vous souleviez cette question. Nous avons effectivement envisagé cette possibilité. Elle a diverses appellations — certains participants l'appellent « l'approvisionnement captif ». C'est un bon exemple des divergences de perspectives dans l'industrie. Ce que nous envisageons ici, en fait, c'est l'achat ou l'acquisition du bétail par les emballeurs au moins deux semaines avant l'abattage.

Quand nous avons parlé aux fournisseurs de bétail de l'Ouest canadien ils n'ont pas exprimé de préoccupations au sujet de

l'approvisionnement captif. Ce qu'ils engloberaient dans cette définition, ce serait les ententes communes, comme les ententes d'achat ou les contrats à terme de gré à gré, en vertu desquels les fournisseurs s'engagent à fournir un certain volume de bétail aux emballeurs pour une période prédéterminée et sont payés à un tarif fondé sur une formule convenue. Cela engloberait aussi ce qui est appelé la « grille de prix établie », qui fait que les fournisseurs s'engagent à fournir un certain volume de bétail aux emballeurs et sont payés conformément à une certaine formule. Les fournisseurs de bétail à qui nous avons parlé nous ont dit que ce type d'arrangement peut maintenant réduire le risque que prennent les parcs d'engraissement et augmenter le bénéfice des fournisseurs en bloquant les profits et permettant aux fournisseurs de tirer parti d'un bétail à haut rendement. Ce type d'arrangement assure aux fournisseurs la stabilité dont ils pourraient avoir besoin pour survivre dans ce qui, autrement, est un marché volatil.

J'aimerais donner à mes collègues la possibilité de répondre, parce que...

L'hon. Wayne Easter: Peut-être aurons-nous le temps d'y revenir, mais j'aimerais passer au sujet de la potasse. Nous y reviendrons peut-être.

Monsieur le président, comme vous le savez, une question dont nous entendons beaucoup parler est le prix de la potasse et la position dominante de trois compagnies du monde qui gèrent nettement l'approvisionnement pour répondre à la demande — je dis bien qui gèrent *nettement* l'approvisionnement pour répondre à la demande.

Lors d'un appel conférence, Bill Doyle, le premier dirigeant de Potash Corporation, au premier trimestre de 2009... Il a en fait admis gérer l'approvisionnement pour répondre à la demande. Il a dit, et je cite une traduction libre:

Compte tenu de la faiblesse des conditions du marché, nous avons la possibilité d'exercer l'élément défensif de notre stratégie et de faire correspondre la production de potasse avec la demande, selon les besoins. Cette réponse aux fluctuations à court terme de la demande de potasse est la même stratégie qui assure notre succès depuis maintenant plus de 20 ans.

Nous avons entendu ici des représentants de la compagnie d'engrais, il y a un an, qui disaient que les prix de la potasse étaient élevés, qu'ils ne pouvaient vraiment rien y faire tant que de nouvelles mines ne pourraient pénétrer le marché, dont l'une qui est en Russie et l'autre en Saskatchewan.

Ensuite, il y a eu la récession et le recul des prix des matières premières. Soudainement, des travailleurs des mines, en Saskatchewan et ailleurs ont été mis à pied pour gérer l'approvisionnement — et non pas parce que les mines n'étaient pas rentables. Elles l'étaient. Leurs profits n'étaient tout simplement plus aussi faramineux. C'est la réalité.

J'aimerais lire aux fins du compte rendu la traduction libre d'un extrait d'une lettre d'un ancien ministre, Eugene Whelan. Il se disait inquiet au sujet de la potasse:

La recherche m'a amené à croire qu'il y a collusion entre les producteurs de potasse du monde. Ces producteurs ont pu créer une pénurie d'approvisionnement sur le marché mondial et, en même temps, d'obtenir des prix prohibitifs pour le produit. Quand on compare le prix du marché au coût de production de la potasse, ce n'est pas comparable... À mon avis, le prix d'achat actuel d'une tonne de potasse pourrait être au plus de 250 \$, et pourtant, quand j'ai parlé à un fournisseur local d'engrais, il m'a cité le prix de 1 035 \$ la tonne.

Il découle des actions des compagnies d'engrais que ce produit essentiel pour la production d'aliments est vendu à un coût prohibitif et bien des agriculteurs n'ont pas les moyens de le payer. Les producteurs de potasse disent qu'il n'y a pas de demande pour le produit et ont mis à pied les mineurs. La production de potasse a été réduite.

Tout cela a des effets réels. S'il y a collusion entre ces compagnies...

Maintenant, M. Doyle n'est pas sous-payé. Il a touché en 2007 un salaire de 324 millions de dollars, en plus des primes. C'est un salaire assez important. C'est le premier dirigeant le mieux payé du pays, et de loin.

Il se passe quelque chose, messieurs, avec les compagnies de potasse du monde. Avez-vous des recommandations à nous faire? Peut-être pourriez-vous vous pencher sur la question, au Bureau de la concurrence du Canada, je ne sais pas, mais de plus en plus, il y a collusion, à l'échelle mondiale, entre les entreprises, ce qui soit fait monter les prix pour les agriculteurs du côté des intrants, soit réduit les prix que reçoivent les agriculteurs du côté de la production. Il faut y mettre un terme.

Auriez-vous des recommandations à faire, ou pouvez-vous nous dire ce qui est en votre pouvoir?

• (1135)

M. Adam Fanaki: Je pourrais essayer — en laissant de côté la question des salaires — de parler de ce que fait la Loi sur la concurrence et de ses dispositions. Je ne peux parler du cas particulier de la potasse ni des divers autres éléments que vous avez abordés dans votre question.

Il est important, je pense, que l'on reconnaisse que ces prix élevés, en soi, ne sont pas en contravention avec la Loi sur la concurrence. Je comprends que les Canadiens s'inquiètent, à juste titre, de voir les prix monter, mais il est important de rappeler que les entreprises sont généralement libres de fixer leurs propres prix, à n'importe quel niveau, tant que le marché peut le supporter.

Ce dont se soucie le Bureau de la concurrence, cependant, et ce à quoi s'applique la loi, c'est lorsque ces prix élevés sont la conséquence d'une contravention à la loi, comme les accords de fixation des prix entre compétiteurs. Les réformes qui ont récemment été proposées avec le projet de loi C-10 constitueraient notamment un mécanisme plus efficace pour lutter contre ces formes plus flagrantes d'ententes collusoires, comme les ententes de fixation des prix entre entreprises, qu'elles soient conclues au sein du Canada ou en dehors, et qui ont une incidence sur le Canada.

Je dirais qu'une réponse partielle, au moins, à votre question, c'est que dans la mesure où ces prix élevés sont la conséquence d'une infraction à la loi sous forme d'accord de fixation des prix entre sociétés concurrentes, nous avons, par les modifications proposées récemment avec le projet de loi C-10, un moyen efficace de lutter contre ces formes d'ententes collusoires.

L'hon. Wayne Easter: Larry, est-ce qu'il me reste du temps?

Le président: Non, il n'en reste pas. D'ailleurs, vous avez déjà pris une minute de plus.

Monsieur Bellavance, vous avez sept minutes.

[Français]

M. André Bellavance (Richmond—Arthabaska, BQ): En parlant de position dominante, ce qu'on vient d'entendre est assez scandaleux. M. Easter rapportait les propos qui ont été entendus lors de cette conférence téléphonique à laquelle était présent le grand patron de la compagnie PotashCorp.

Toutefois, j'aimerais poursuivre avec un autre dossier, toujours lié à la question de position dominante. Récemment, chez nous et un peu partout au Québec et au Canada, beaucoup de petits producteurs, de fournisseurs et de petits transformateurs ont reçu une lettre de la part des épiciers Loblaw's. Ceux-ci les informaient que leur

association était maintenant terminée, à moins qu'ils ne soient capables de s'inscrire sur la liste du registre des articles de leur entrepôt. Ainsi, par exemple, la miellerie de ma circonscription, qui fournissait Loblaw's qui n'était qu'à quelques kilomètres de distance, devra dorénavant envoyer une grande quantité de miel à l'entrepôt de Toronto et payer les frais afférents pour être inscrite au registre des articles de l'entrepôt. On compte à peu près 500 producteurs, petits transformateurs et fournisseurs au Canada qui ont reçu cette lettre et qui ne sont maintenant plus capables de vendre leurs produits sur les tablettes de Loblaw's.

Pourtant, on est à une ère où on dit qu'on encourage le marché de proximité, qu'on veut contrer les impacts des gaz à effet de serre provenant du transport et qu'il vaut mieux favoriser le plus possible l'achat de produits locaux — évidemment, quand c'est possible.

Or une compagnie comme Loblaw's occupe 75 p. 100 du marché avec Sobeys. Ces gens sont impuissants face à ces puissances du marché économique agroalimentaire.

Même les représentants d'épiciers indépendants sont venus ici à plusieurs reprises pour nous dire à quel point cette situation inacceptable leur causait également des problèmes. Ils nous aussi ont dit que le Bureau de la concurrence pourrait intervenir, d'autant plus que des modifications ont récemment été apportées à la loi. Une telle intervention mettrait un peu de plomb dans la tête des gens de ces grandes entreprises qui ne semblent pas penser qu'aujourd'hui, il faut préférer l'achat local. Ils doivent avoir toutes sortes de raisons qui leur sont propres, sans doute des raisons de profitabilité. Il n'y a sûrement pas d'autres raisons que celles-là.

J'aimerais savoir si l'on interprète bien la loi. Quand des sanctions sont prévues dans des situations de position dominante comme celle-ci où l'on vient interférer dans le marché, le Bureau de la concurrence a-t-il les pouvoirs nécessaires pour agir?

• (1140)

[Traduction]

M. Adam Fanaki: Je vous remercie pour cette question.

Je répondrai de mon mieux à cette question, dans un contexte plus vaste. Je dois avouer, cependant, que je suis ici à titre de directeur de la Direction générale des fusions, pour parler des fusions dans le secteur agricole, alors mes connaissances de certains sujets sont évidemment limitées.

En ce qui concerne...

[Français]

M. André Bellavance: Monsieur Fanaki, je veux simplement vous signaler qu'on siège au Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire. Il est assez logique qu'on pose de telles questions.

[Traduction]

M. Adam Fanaki: Pas du tout. Je ne dis pas que ce n'est pas logique. J'essaie seulement d'expliquer la situation, selon ma connaissance limitée de certains sujets. Permettez-moi toutefois de parler de la question que vous avez soulevée.

Cette question concerne l'application des dispositions d'abus de position dominante que comporte la Loi sur la concurrence. De façon générale, l'objet de cette disposition, c'est que lorsqu'une entreprise qui a une position dominante se met à commettre des actes anticoncurrentiels qui sont susceptibles de réduire sensiblement la concurrence sur le marché pertinent ou d'y faire obstacle, nous pouvons chercher réparation auprès du Tribunal de la concurrence et celui-ci peut exiger un redressement.

Votre interprétation de la loi est juste. L'une des recommandations qu'a faites ce comité était de modifier les dispositions sur l'abus de position dominante pour englober, dans les limites des solutions de redressement dont dispose le tribunal, la capacité d'imposer des sanctions administratives pécuniaires. Dans les modifications qui se concrétiseraient avec le projet de loi C-10, le gouvernement modifie la loi pour permettre au tribunal d'imposer des sanctions administratives pécuniaires pour l'abus de position dominante, d'un montant maximal de 10 millions de dollars pour une première infraction, pour ainsi dire, et jusqu'à 15 millions de dollars en cas de récidive. Vous avez donc tout à fait raison, il est possible d'imposer des pénalités administratives.

Quant à la façon dont ces dispositions s'appliqueraient dans le contexte particulier des épiceries, j'aimerais préciser pour le comité que nous avons des lignes directrices qui traitent de l'application des dispositions relatives à l'abus de position dominante dans le secteur des épiceries précisément. Je vous ferai volontiers parvenir un exemplaire de ces lignes directrices. Elles traitent de manière très détaillée de l'application de ces dispositions dans le contexte précis de ce secteur.

• (1145)

[Français]

M. André Bellavance: Les épiciers indépendants dont je parle ont témoigné devant ce comité. Ils étaient satisfaits des modifications apportées à la loi. Cependant, selon eux, il manquait l'application.

Le bureau a-t-il des exemples d'un dossier où il y a eu application de la loi, ou amende, à la suite d'accusations ou d'une enquête au sujet de l'abus de position dominante? Y a-t-il des dossiers publics dont vous pouvez nous parler, nous dire ce qui s'est passé? De quelle façon le bureau a-t-il agi?

[Traduction]

M. Adam Fanaki: J'aimerais préciser que les sanctions administratives pécuniaires n'existent que depuis environ un mois et demi, alors en si peu de temps, aucune pénalité de la sorte n'a encore été imposée. Il existe néanmoins certainement des exemples de redressements qui ont été accordés sous le régime des dispositions relatives à l'abus de position dominante telles qu'elles existaient avant que la loi soit modifiée. Si mes chiffres sont justes, il y a eu six de ces cas d'abus depuis 1986, et dans cinq de ces six cas, des mesures de redressement ont été imposées à la suite de poursuites fructueuses devant le Tribunal de la concurrence.

Peut-être pourrais-je expliquer plus en détail chacun de ces exemples. Je répète qu'ils seraient expliqués dans les lignes directrices que je peux faire parvenir au comité. On y trouve un bref résumé de chacune de ces décisions.

L'exemple le plus récent concernait Canada Pipe Company Limited, une compagnie qui, selon le tribunal, détenait une position dominante sur le marché des tuyaux, raccords et accessoires en fonte. La compagnie offrait à ses distributeurs ce qu'on appelait un programme de distributeur avec stock disponible immédiatement, assorti d'un système de ristourne pour ceux qui se procuraient ces trois types de produits exclusivement auprès de Canada Pipe. Le bureau a soutenu que le programme faisait obstacle à l'entrée en limitant les concurrents potentiels et en faisant obstacle à leur capacité de pénétrer le marché ou de continuer de compétitionner sur le marché, ce qui avait pour effet de réduire nettement la concurrence. Le tribunal n'a pas été d'accord avec le bureau sur cette question et a refusé d'imposer une mesure de redressement.

Le bureau a donc interjeté appel de cette décision devant la Cour fédérale et celle-ci a déclaré que le tribunal avait commis une erreur de droit dans l'application des dispositions relatives à l'abus. Le problème a finalement été réglé par consentement enregistré entre le bureau et Canada Pipe.

C'est le cas le plus récent entendu sous le régime des dispositions relatives à l'abus de position dominante, mais d'autres sont résumés dans les lignes directrices, que je vous communiquerai avec plaisir.

Le président: Merci beaucoup. Pourriez-vous nous faire parvenir ces documents?

M. Adam Fanaki: Absolument.

Le président: D'accord, merci.

Monsieur Atamanenko, vous avez sept minutes.

M. Alex Atamanenko (Colombie-Britannique-Southern Interior, NP): Monsieur le président, avant d'entamer mes sept minutes, j'aimerais proposer que nous débattions de la motion que j'ai déposée devant le comité aujourd'hui. Je peux l'expliquer très rapidement, et j'aimerais le faire pendant que ces messieurs sont encore ici. Ce ne devrait pas être long.

Le président: D'accord. Je ne l'ai pas vue et je n'en ai pas connaissance, mais c'est d'accord. Si nous pouvons poursuivre notre discussion, nous en parlerons vers la fin de la séance.

Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Non, en vertu de la procédure, j'ai le droit de le faire maintenant, de proposer un débat très bref sur la question. Comme je l'ai dit, ce ne devrait pas être long, et il faudrait que ce soit pendant que ces messieurs sont encore ici.

Le président: Vous voulez parler de la motion maintenant plutôt que de poser des questions aux témoins?

M. Alex Atamanenko: Je crois que j'aurais encore le droit de poser des questions aux témoins une fois que nous en aurons terminé avec ce bref débat.

Le président: D'accord. Nous n'avons que peu de temps.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: En fait, je pense que cette demande est conforme au règlement. Si vous vous souvenez la dernière réunion, quand nous entendions les témoins de la Commission canadienne du blé, une motion a été déposée et on en a débattu. Selon moi, c'est recevable.

M. Pierre Lemieux (Glengarry—Prescott—Russell, PCC): C'est admissible, monsieur le président.

M. Alex Atamanenko: Je pense que vous comprendrez beaucoup mieux quand je me serai expliqué.

Le président: Je ne disais pas que ce n'était pas conforme au règlement, c'est seulement que nous n'avons que peu de temps.

Vous devrez lire votre motion aux fins du compte rendu, monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: La motion est la suivante:

Que le Bureau de la concurrence du Canada reçoive instruction de fournir dans les deux langues officielles les documents requis aux termes de la motion adoptée le 24 mars 2009 par le Comité permanent de l'agriculture et de l'agroalimentaire; et que les documents soient envoyés à la greffière du comité au plus tard le 18 septembre 2009.

Je vais expliquer brièvement l'objet de cette motion. Il y a environ deux mois, notre comité avait adopté une motion ordonnant au Bureau de la concurrence de remettre, au moins quatre jours avant leur comparution ici, des copies de n'importe quelle étude et document d'information ou d'analyse concernant l'approbation ou le rejet de toutes les ventes, fusions et acquisitions d'installations d'abattage, d'emballage et de transformation de la viande et d'installations de vente aux enchères de bétail au Canada entre 2005 et maintenant.

Maintenant, d'après ce que j'ai compris, vous avez remis au comité environ 800 pages constituées, qui sont surtout des ordonnances de la cour et des produits de ces ordonnances, sans traduction. De toute évidence, la règle empêche la distribution de ces documents. J'ai discuté avec la greffière de la nature des documents, et apparemment il ne s'y trouverait ni étude, ni document d'information ou d'analyse. Autrement dit, ce n'est pas ce que nous avons demandé dans notre motion.

La motion reprend, en gros, ce que j'avais demandé pour septembre. C'est là simplement l'objet de ma démarche.

• (1150)

Le président: Y a-t-il des commentaires sur la motion?

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Je voudrais seulement dire deux ou trois choses.

Voici le cahier des documents soumis jusqu'à maintenant. La séance n'est pas télévisée, mais est-ce qu'il ne fait à peu près cinq pouces?

Des voix: Quatre.

M. Pierre Lemieux: Merci. J'apprécie encore une fois le précieux concours de mes collègues de l'autre côté du parquet.

Monsieur le président, par votre intermédiaire, j'aimerais demander qu'on m'éclaire. Alex dit que ce n'est pas ce qu'on avait demandé. Peut-être peut-il le confirmer.

Le président: Non, je crois que ce que dit M. Atamanenko, c'est que c'est effectivement l'information qu'il demande, mais pour pouvoir faire distribuer le document conformément à la règle, selon la procédure — rien que pour que ces documents puissent être remis à M. Atamanenko — ils doivent être soumis dans les deux langues officielles. Est-ce bien cela?

M. Alex Atamanenko: Oui et non. D'après la greffière, le cahier remis ne renferme pas exactement les documents qui ont été demandés. Il y a un tas de documents judiciaires et d'autres encore. Peut-être s'y trouve-t-il quelques documents, mais en fait, ce n'est pas ce que j'avais demandé. Ce n'est pas une question de faire traduire ce gros cahier.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, peut-être puis-je revenir à ce que je disais, alors.

Le président: D'accord. Mais éclairez-moi donc. Si vous ne l'avez pas vu, comment savez-vous...?

M. Alex Atamanenko: Quand j'ai parlé avec la greffière, elle m'a donné à penser qu'en examinant le cahier... Alors en fait, ce n'est pas une question de traduire l'intégralité des quatre pouces de feuilles de ce cahier.

[Français]

M. Pierre Lemieux: On a un règlement sur le bilinguisme. C'est très important: il faut distribuer les documents dans les deux langues officielles. Nous aimerions cependant nous assurer que l'information

dont nous avons besoin est là. Nous ne voulons pas faire une grande traduction d'une information qui n'est pas utile pour le comité.

Si je comprends bien, chacun des membres du comité peut aller au bureau du greffier voir les documents. Alors, Alex pourrait aller au bureau du greffier lui-même, plutôt qu'une troisième personne ne le fasse, pour déterminer si le matériel convient.

[Traduction]

Nous pouvons voir quels renseignements sont fournis et quoi en faire au mieux.

Le président: Monsieur Atamanenko.

M. Alex Atamanenko: Je ne pense pas que l'adoption de cette motion nous empêche de poursuivre notre tâche. Tout ce qu'elle ferait, c'est qu'elle dirait qu'il se trouve ici des renseignements qui peuvent être traduits immédiatement, et d'autres qui doivent encore nous être communiqués. Tout ce que je demande, c'est que nous recevions tout cela d'ici septembre. Alors je pense que si nous pouvions adopter la motion aujourd'hui, nous pourrions poursuivre et faire ce...

Le président: Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback (Prince Albert, PCC): Monsieur Atamanenko, pourriez-vous préciser un peu mieux exactement ce que vous voulez? C'est un vieux truc libéral, que de lancer six pouces de pages à quelqu'un pour ne pas, en fait... Ce que vous voulez est là, mais vous ne pouvez le trouver.

M. Alex Atamanenko: Je n'ai pas vu ce cahier. La greffière m'a dit que les analyses et études... c'est en gros un tas d'ordonnances de la cour et d'autres renseignements qui pourraient ne même pas être pertinents. C'est possible, si on l'examine en profondeur, qu'on y trouve des documents pertinents qui pourraient être traduits. Mais il ne me semble pas, d'après ce que je comprends, qu'il vaille la peine de traduire l'intégralité des documents que contient ce cahier de quatre pouces.

• (1155)

M. Randy Hoback: Y a-t-il des éléments particuliers?

M. Alex Atamanenko: Eh bien, nous nous intéressons à tout ce qui concerne les ventes, les fusions, les acquisitions de ces installations d'abattage, d'emballage et de transformation de la viande depuis 2005 jusqu'à cette année, et je pense que c'est pertinent dans la démarche que nous faisons ici, relativement à la concurrence. Il me semble qu'il nous serait utile d'avoir ces renseignements quand nous reviendrons en septembre.

Le président: D'accord. Je vais laisser la parole à MM. Lemieux et Easter, puis nous passerons au vote sur la motion.

Monsieur Lemieux.

M. Pierre Lemieux: Monsieur le président, j'aimerais en fait appuyer Alex, mais ce que je crains, c'est que... disons que si ce cahier avait d'abord été traduit avant d'être distribué aux membres du comité et on se rendait compte que ce n'est pas ce qu'on avait demandé... La traduction d'une brique comme celle-là coûterait entre 20 000 \$ et 40 000 \$. Ce sont les chiffres que j'ai entendus, sans compter le temps, bien sûr, que cela prendrait.

C'est pourquoi j'hésite à adopter la motion, pour que tout ce qui est soumis soit automatiquement traduit et automatiquement remis aux membres, si on craint que tout ce qui sera soumis — surtout si c'est épais comme ceci — pourrait ne pas être ce que demande en fait M. Atamanenko. Normalement, quand nous demandons des rapports, des présentations et des copies d'allocutions qui doivent être distribués, ce sont des documents de quatre ou cinq pages, alors ce n'est pas un gros problème. Mais c'est tout autre chose ici. C'est pourquoi j'hésite. Je suis tout à fait d'accord pour que les documents soient traduits pour le comité.

[Français]

C'est très important.

[Traduction]

J'aimerais seulement m'assurer que nous ne gaspillons pas le temps et les ressources du comité à faire traduire quelque chose qui n'est pas vraiment pertinent...

Le président: Demandé.

M. Pierre Lemieux: Exactement. Alors j'essaie de trouver un moyen de faire, peut-être, de manière à pouvoir déterminer si nous avons les documents nécessaires et ce qu'il convient de faire traduire ou pas, plutôt que d'adopter la motion et finir par faire traduire, peut-être, une autre énorme brique de documents qui pourraient n'être d'aucune utilité.

Le président: Écoutons M. Easter, puis je laisserai Alex dire un dernier mot.

Monsieur Easter.

L'hon. Wayne Easter: Je comprends le problème auquel fait allusion le secrétaire parlementaire, mais ce que nous avons constaté avec ce gouvernement est que souvent, les documents clés ne sont pas ceux que nous recevons. Je ne m'attends pas à ce que ce soit la même chose avec le Bureau de la concurrence, mais selon notre expérience, s'il y a le moindre moyen par lequel le gouvernement peut nous empêcher de voir certains documents, il le fera. Par conséquent, nous devons pas mal formuler ce que nous demandons de façon assez large.

C'est pourquoi j'appuie fermement la motion, monsieur le président. Plus ça change, plus c'est pareil, je suppose. Ce sera coûteux, mais le gouvernement ne pourra s'en prendre qu'à lui-même pour le coût, parce que c'est l'expérience qu'il nous a donnée.

M. Alex Atamanenko: Je pense que quel que ce soit ce qui est arrivé, ce qui arrive, le coût, le gouvernement, etc., je crois que ce qui compte, ici, c'est que tout ce que j'ai demandé, c'est qu'on nous remette toutes les études, tous les documents d'information et d'analyse concernant l'approbation ou le rejet de toutes les ventes, fusions et acquisitions d'installations d'abattage, d'emballage et de transformation de la viande et d'installations de vente aux enchères du bétail.

Ce sont des études et des analyses. Nous avons une greffière qui connaît son travail, il me semble, et peut-être pourra-t-elle alors déterminer, quand elle recevra un document, si c'est bien ce que nous avons demandé. Dans l'affirmative, ce document pourrait être traduit et nous pourrions en faire une étude concertée. Nous ne demandons pas cela aujourd'hui, mais pour septembre, alors je crois que nous pouvons adopter la motion, qui donnerait le feu vert pour que ce soit fait correctement. C'est tout ce que j'essaie de faire.

Le président: Je vais demander le vote sur la motion.

(La motion est adoptée.)

Le président: Allez-y, monsieur Atamanenko, vous avez vos sept minutes.

M. Alex Atamanenko: Merci, messieurs. Nous comprenons la situation à laquelle nous sommes confrontés; espérons donc que nous pourrions obtenir de l'information.

Voici une question concernant Tyson et XL Foods. Il y a moins de deux mois, vous avez approuvé la vente de l'usine de transformation de boeuf de Tyson à XL Foods. Cette dernière a maintenant fermé la seule grande usine de transformation de boeuf entre Toronto et le centre de l'Alberta — celle de Moose Jaw. La Canadian Cattlemen's Association affirme que cette fermeture pourrait être permanente. Selon l'unité de recherche de l'association, CanFax, la fermeture fera baisser les prix du bétail engraisé et non engraisé. Elle considère en outre que la capacité s'en trouve réduite et que les usines n'ont pas à présenter des soumissions aussi dynamiques pour se procurer du bétail.

Le Bureau de la concurrence avait-il prévu ces conséquences? Savait-il que la transaction entre Tyson et XL entraînerait un amoindrissement des soumissions et une diminution du prix du bétail? N'est-ce pas exactement ce que les examens qu'il mène sont supposés déterminer? A-t-il manqué à son devoir en approuvant cette vente?

● (1200)

M. Adam Fanaki: Je vous remercie de poser cette question. Je répondrai à certains aspects et laisserai à mes collègues le soin de traiter en détail d'autres facettes.

Nous sommes évidemment préoccupés par la fermeture temporaire de l'usine de Moose Jaw et avons demandé à XL de nous fournir plus d'information pour obtenir une explication. D'après ce que nous comprenons des propos de XL et des sources de l'industrie, la société a temporairement cessé la production dans cette usine jusqu'en septembre parce l'approvisionnement en bétail réformé et engraisé a récemment diminué à un niveau ne permettant pas d'exploiter efficacement l'usine. Cette pénurie de bétail est inhabituelle; on s'attend à ce que la situation se rétablisse dans les prochains mois.

Je crois que la meilleure réponse que je puisse vous donner, c'est que nous sommes au fait de la situation. Elle nous préoccupe, et nous cherchons à déterminer quels sont les faits qui entrent en jeu. Je vous remercie de nous avoir fait part de votre point de vue, fondé sur les informations dont vous disposez.

Je ne suis pas certain que mes collègues aient quelque chose à ajouter.

M. Morgan Currie (sous-commissaire adjoint intérimaire de la concurrence, Direction générale des fusions, Bureau de la concurrence): Lorsque nous avons eu vent de ce qui se passait, comme M. Fanaki l'a expliqué, nous avons communiqué avec l'industrie dans le cadre de nos activités de surveillance constante des effets de cette transaction. Je puis vous dire que ce qui prime jusqu'à présent, c'est notre examen de la loi « MCOOL » et nos inquiétudes à l'égard de ses répercussions. Mais lorsque l'usine a fermé ses portes, nous avons communiqué avec la société, qui nous a donné cette explication.

Nous croyons comprendre que le bétail réformé continue sa progression vers le Sud, tout comme le bétail engraisé.

M. Alex Atamanenko: Est-ce que quelqu'un d'autre souhaite intervenir?

Ce qui m'inquiète, c'est cette surveillance que vous exercez alors que ces événements surviennent. Que se passe-t-il si vous dégagez une tendance vers un amoindrissement des soumissions et une diminution des prix du bétail? Quelles mesures le Bureau de la concurrence est-il prêt à prendre?

M. Adam Fanaki: Nous disposons, à cet égard, d'une période suivant la conclusion de la transaction pour chercher un recours lorsque la vente a pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence. Ce qu'a dit mon collègue, c'est que nous gardons constamment un œil sur cette affaire afin de surveiller et de comprendre ses répercussions.

Ce que nous vous disons avant tout, c'est que nous suivons la situation pour voir si la loi « MCOOL » a ou non un effet sur les mesures devant inciter les entreprises de transformation à continuer d'acheter du bétail ou sur leur capacité d'acheter du bétail canadien, et si elle entraînera une réduction notable du niveau de prix du bétail engraisé ou réformé

Nous pouvons assurément continuer de chercher des solutions dans ce dossier pendant une certaine période suivant la conclusion de la transaction, advenant que notre évaluation montre qu'elle a pour effet d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence.

M. Alex Atamanenko: Merci.

Je n'ai rien à ajouter.

Le président: Rien à ajouter.

Monsieur Hoback, pour sept minutes.

M. Randy Hoback: Je vous remercie, monsieur le président. Je veux simplement vous informer que je partagerai mon temps avec M. Shipley.

Malheureusement, sept minutes ne suffiront pas à poser toutes les questions que je veux vous poser. Nous pourrions parler de l'industrie des engrais, des usines de transformation de la viande ou des épiceries. Il semble que peu importe le sujet que nous abordions, vous ne disposez pas de moyens suffisamment coercitifs pour régler la question adéquatement. Je crains toujours que l'agriculteur soit celui qui paie. Je m'inquiète vraiment lorsque j'entends des propos comme ceux de M. Bellavance concernant le fait que les épiciers commencent à imposer des frais d'étalage à ceux qui tentent d'y vendre leurs produits. Je me demande comment ils peuvent continuer d'agir de la sorte. Il y a aussi le cas de l'épicier indépendant qui, lorsqu'il cherche à s'approvisionner auprès d'un fournisseur local, se fait assener par son grossiste que s'il achète localement, il le pénalisera en ne lui fournissant pas la marchandise quand il ne pourra se la procurer à l'échelle locale.

De quels outils disposez-vous pour résoudre ces questions? Ceux qui sont pénalisés dans cette histoire, ce sont l'agriculteur et l'épicier indépendant.

M. Adam Fanaki: Permettez-moi de parler encore un instant de la question des épiceries. J'ignore si vous voulez aborder une question plus vaste en parlant de « moyens coercitifs », si ce sont bien les mots que vous avez employés...

M. Randy Hoback: Je suppose que votre rôle consiste à protéger la concurrence au sein de l'industrie, et je sais qu'en raison de la présence de la Commission canadienne du blé, il n'y a pas de concurrence dans ce domaine, et c'est comme ça. Mais lorsqu'il est question d'une épicerie — et je donnerai simplement comme exemple une épicerie indépendante — qui s'approvisionne auprès d'un grossiste, nous savons, pour l'avoir entendu de vive voix, que l'épicier s'est fait dire sans détour par son grossiste que s'il ne faisait que penser s'adresser à un autre fournisseur pour acheter des produits

semblables, il sera pénalisé; que ce soit en retardant les livraisons ou en réduisant ses primes au volume, il ne manquait pas de moyens pour le pénaliser. Pourquoi ne pouvez-vous pas intervenir?

• (1205)

M. Adam Fanaki: Par cette question, vous soulevez en fait des problèmes qui relèvent des dispositions relatives à l'abus de position dominante de la Loi sur la concurrence. Laissez-moi parler brièvement des « mesures coercitives ». Comme je l'ai indiqué, cette disposition a récemment été modifiée en vertu du projet de loi C-10 afin d'autoriser le tribunal à imposer des sanctions administratives pécuniaires à hauteur de 10 millions de dollars, et ce, afin d'assurer une meilleure conformité à la disposition sur l'abus de position dominante.

Le reste de votre question concerne toutefois deux autres problèmes, dont un a trait à ce que nous appelons les frais d'étalage, les indemnités de listage ou d'autres restrictions sur l'espace alloué sur les tablettes des épiceries. L'autre aspect concerne ce que j'appellerais des rabais de fidélisation ou des avantages d'exclusivité. Permettez-moi d'expliquer un instant la manière dont la loi aborde ces pratiques, toujours dans un contexte général, sans parler d'entreprises ou de problèmes en particulier. Ces informations figureront dans les lignes directrices; donc, si des explications supplémentaires sont nécessaires, elles s'y trouveront.

Lorsqu'une entreprise ou un groupe d'entreprises bénéficie d'une position dominante sur un marché, les lignes directrices stipulent que l'imposition de frais en échange d'espace sur les tablettes, étant donné que cet espace n'est pas illimité, peut avoir pour effet d'exclure certains concurrents ou catégories de concurrents. Lorsqu'une entreprise jouissant d'une position dominante impose de telles restrictions, il est à craindre qu'elle tente d'acquiescer l'exclusivité ou d'accaparer suffisamment d'espace de tablette pour empêcher ses concurrents de percer le marché ou d'y élargir leur présence. La question est traitée plus en détails dans les lignes directrices comme telles.

Pour ce qui est maintenant de l'exclusivité — et je déteste avoir l'air de ressasser la même rengaine —, c'est un aspect examiné de manière assez détaillée. Selon les lignes directrices, les ententes accordant des rabais de fidélisation ou une exclusivité pourraient avoir pour effet de fermer le marché, de nuire à la concurrence ou de faire en sorte qu'il soit bien plus difficile de percer le marché. Lorsqu'une entreprise ayant une position dominante agit de la sorte avec l'intention d'exclure ses concurrents et avec pour conséquence de réduire sensiblement la concurrence, le tribunal pourrait entreprendre des démarches contre elle.

Essentiellement, c'est le genre de...

M. Randy Hoback: Est-ce qu'une plainte doit être déposée pour que vous enquêtiez sur ce type de situations?

M. Adam Fanaki: Nous sommes informés de ces situations de diverses manières, qu'il s'agisse de plaintes, de l'examen auquel nous soumettons les industries ou de nos propres connaissances sur la question. Je reviendrais ici à l'exemple de Canada Pipe que j'ai donné plus tôt, qui concernait en fait un programme d'exclusivité et ses répercussions sur la capacité des concurrents de percer le marché ou de continuer d'y participer. Ces affaires sont portées à notre attention et sont résolues en vertu de la loi quand certaines conditions sont satisfaites.

Le temps ne nous le permet peut-être pas, mais je serais certainement heureux de vous expliquer ces conditions plus en détail.

Le président: Bev, vouliez-vous intervenir?

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Je vous remercie, monsieur le président.

Il y a deux points que j'aimerais aborder brièvement. D'abord, en ce qui concerne la fusion de Better Beef et Cargill, vous avez interrogé des propriétaires de parc d'engraissement, des agriculteurs, des représentants de l'industrie et des courtiers en bétail pour obtenir de l'information. Pourriez-vous simplement me dire rapidement comment ils réagissent et s'ils sont d'accord pour agir de concert avec tous les autres investisseurs ou intervenants?

Ensuite, vous avez dit que la transaction entre XL et Lakeside posait quelques problèmes et que vous vous inquiétiez de la loi « MCOOL » et de divers facteurs inconnus de ce genre. Ainsi, vous avez autorisé la transaction, puis vous terminez en affirmant aux membres du comité que le Bureau de la concurrence n'hésitera pas à prendre des mesures correctives appropriées...

J'ignore ce que vous entendez exactement par là, parce qu'une fois la fusion réalisée, on ne peut séparer les deux entités et les retourner à leur état initial. Vous allez donc imposer à la société une amende de 10 millions de dollars ou de je ne sais trop quel montant; mais elle a bien les moyens de payer, et elle continuera ensuite de faire obstacle à la concurrence dans l'industrie en jouant sur le rapport qualité-prix.

Pouvez-vous commenter?

M. Adam Fanaki: La deuxième question concerne les recours que prévoient les dispositions en matière de fusion de la Loi sur la concurrence. Je ne veux pas vous induire en erreur: la sanction administrative pécuniaire de 10 millions de dollars dont nous parlons concerne l'abus de position dominante et non les fusions.

En ce qui concerne ces dernières, la loi actuelle nous accorde un délai d'un an après la conclusion de la transaction pour intenter des recours auprès du tribunal, notamment un dessaisissement des actifs ou des actions et un renversement complet de la transaction après la fusion.

• (1210)

M. Bev Shipley: Les entreprises reviennent à la case départ?

M. Adam Fanaki: C'est après la fusion. Cette mesure s'inscrit dans les recours prévus dans les dispositions de la loi qui concernent les fusions, pas l'abus de position dominante.

La première question, sur la manière dont nous recueillons l'information et ce genre de chose, est excellente. Comme nous l'avons indiqué, dans le cas de la transaction entre XL et Lakeside, nous avons consulté une cinquantaine d'intervenants de l'industrie. Lorsque nous nous occupons d'un dossier de fusion, nous en connaissons déjà un peu sur l'industrie si nous y avons déjà examiné des transactions. L'une des toutes premières choses que nous faisons, c'est d'aller sur le marché pour parler aux agriculteurs et aux autres gens actifs dans l'industrie et comprendre les répercussions que la transaction aura sur eux. Nous recueillons souvent des opinions quelque peu contradictoires ou différentes, selon la personne interrogée. Nous examinons ensuite les renseignements pour déterminer l'impact réel qu'aura la transaction et les faits concrets et les preuves qui nous viennent du marché. Il nous arrive très souvent, dans les affaires de fusion, d'aller voir directement les clients, les fournisseurs, les concurrents et les autres personnes qui connaissent l'industrie afin de tenter de bien saisir les répercussions que pourrait avoir la transaction.

Le président: Je vous remercie. Votre temps est écoulé

Nous passerons à M. Valeriote, qui dispose de cinq minutes.

M. Francis Valeriote (Guelph, Lib.): Monsieur Fanaki, je vous remercie beaucoup de témoigner aujourd'hui.

Nous avons recueilli les commentaires d'un certain nombre de témoins, particulièrement de petits agriculteurs qui se sentent, dans une certaine mesure, dominés par de grandes sociétés, qu'elles contrôlent les intrants qui entrent dans leur exploitation ou, à l'autre extrémité du processus, la transformation et la distribution.

On peut donner comme exemple la position dominante dont bénéficient certaines entreprises de transformation et de distribution, peut-être Cargill et d'autres grandes sociétés, qui disposent de leur propre parc d'engraissement et approvisionnent leur propre bétail; ces entreprises réussissent à prendre une telle expansion que, comme le fait souvent valoir M. Easter, 3 500 à 3 600 fermes disparaissent chaque année.

Lorsque vous examinez ces fusions, considérez-vous ce que pourraient faire ces grands distributeurs et transformateurs après les faits?

Vous y avez peut-être fait déjà allusion en répondant à la question de M. Horback, mais pouvez-vous imposer des conditions sévères et peut-être impératives dans le cadre de ces fusions afin d'empêcher les intéressés de se conduire d'une certaine manière ultérieurement, et ce, pour que les petits exploitants ne soient pas laissés pour compte ni pénalisés?

M. Adam Fanaki: Voilà qui soulève une question intéressante, peut-être seulement pour ceux qui s'occupent de la politique de la concurrence, comme moi, mais lorsqu'il est question des dispositions civiles de la loi, si l'on s'éloigne de la question des cartels criminels dont nous parlions plus tôt, on dispose en fait de deux manières d'intervenir. On peut invoquer les dispositions relatives aux fusions, qui visent à empêcher ces dernières de réduire sensiblement la concurrence, et les dispositions relatives à l'abus de position dominante, qui concernent les entreprises jouissant d'une position dominante se comportant de manière non concurrentielle.

L'un de nos objectifs, lorsque nous examinons des fusions, consiste à obtenir des mesures correctives structurelles, comme le dessaisissement des actifs et des usines et l'arrêt des transactions afin d'empêcher les sociétés concernées de réussir à occuper une position dominante. Si une entreprise croît sans recourir à une fusion, par exemple, ou en arrive à dominer le marché par d'autres moyens et agit de manière non concurrentielle, il s'agit de cas visés par les dispositions sur l'abus de position dominante.

Nous pouvons donc effectivement intervenir pour imposer ce que j'appelle des « mesures correctives comportementales », lesquelles interdiraient certains comportements après la fusion. Toutefois, nous préfererions nettement les mesures structurelles, qui nous évitent de dépendre des comportements pour résoudre la question.

M. Francis Valeriote: Lorsque je m'endors le soir, je pense souvent à ce que je voudrais pouvoir faire, car il faudrait en faire tellement plus dans les affaires dont j'entends parler chaque jour. Vous devez vous-même vous trouver dans des situations où quelque chose ne va pas, mais où vous n'avez pas le pouvoir juridique d'intervenir.

Pouvez-vous me parler de ces réflexions nocturnes, où vous souhaitez pouvoir apporter certaines modifications à la loi? Que changeriez-vous pour conférer à la loi tout le pouvoir coercitif dont M. Horback a parlé?

•(1215)

M. Adam Fanaki: Vous savez, je réfléchis énormément tard le soir, même si, je dois l'admettre, cela ne concerne pas souvent la politique de la concurrence. Je crois que vous faites plutôt référence à mes pensées diurnes, pour être honnête.

M. Francis Valeriote: Cela me convient parfaitement.

M. Adam Fanaki: Pour répondre honnêtement à cette question, nous avons apporté une réforme substantielle à la loi il y a environ six semaines, probablement la réforme la plus importante des 20 dernières années. À mon avis, nous avons considérablement amélioré la Loi sur la concurrence pour corriger les points qui, comme vous dites, me préoccupaient concernant les lacunes potentielles de la loi.

Je crois que pour l'instant, il faut s'employer à mettre ces modifications en oeuvre et à les appliquer comme l'a prévu le Parlement afin de nous donner les moyens de corriger ce genre de comportement.

Je ne crois pas pouvoir vous dire que nous envisageons une réforme législative ou des modifications additionnelles de la loi, compte tenu des changements substantiels qui y ont été apportés récemment.

Le président: Il ne reste que huit secondes; votre temps est écoulé.

Monsieur Lemieux, vous disposez de cinq minutes.

M. Pierre Lemieux: Merci beaucoup, monsieur le président.

Ce que les membres du comité vous disent, c'est qu'ils sont très inquiets parce que les agriculteurs subissent bien des contrecoups, ce qui influe sur le prix des intrants et sur leurs ventes. Ce sont eux les perdants dans tout cela. On vous le dit sous diverses formes, en abordant différents sujets.

J'aimerais revenir sur la question de la potasse, parce que les agriculteurs ont de sérieuses préoccupations en ce qui concerne le prix de la potasse, ainsi que l'offre et la demande.

M. Doyle, président-directeur général de PotashCorp, a fait des déclarations. Vous les avez probablement déjà lues, mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez. Il a parlé, par exemple, de faire correspondre la production de potasse à la demande. Il a parlé de générer de la valeur, ce qui signifie en fait de maintenir les prix élevés et d'assurer une production suffisante à l'avenir. Il précise que nous traversons une période difficile et qu'il ne veut pas se précipiter du haut d'une falaise. Je le comprends. Personne ne souhaite que sur le plan de la production, une entreprise fonctionne à plein régime quand elle dévale une falaise. Les gens et les entreprises doivent s'adapter.

Mais je pense qu'il y a une limite à partir de laquelle les gens commencent à sentir qu'ils se font exploiter, que les prix sont trop élevés pour la conjoncture et que cela nuit considérablement à leurs activités agricoles. Je pense que nous en sommes déjà là, d'après ce que nous avons entendu ici au comité et d'après ce que j'ai moi-même entendu. Je sais que c'est difficile à analyser, car les entreprises sont autorisées à ajuster leur production et à fixer leurs prix. Il y a les conditions du marché. Toutefois, comme je l'ai dit, il vient un moment où les gens commencent à poser des questions, à demander des justifications et à dire que c'est inacceptable.

En fait, on a diminué la production pour maintenir les prix élevés, et cela a un tel impact qu'on craint beaucoup que les agriculteurs n'achètent pas de potasse ou en achètent très peu la saison prochaine. J'ai même lu des articles dans les revues agricoles dans lesquels on

encourage les agriculteurs en leur disant: « N'arrêtez pas d'acheter de la potasse, parce que cela va avoir des conséquences sur votre rendement et sur la qualité du produit. » C'est une préoccupation bien réelle, et une conséquence naturelle de la situation actuelle.

J'aimerais vous poser deux questions simples et directes. Comment trouvez-vous la stratégie de PotashCorp et les déclarations de son président-directeur général? Que pensez-vous de ce qu'il a dit et de ce que fait l'entreprise?

M. Adam Fanaki: Excusez-moi, avez-vous dit que vous aviez deux questions?

M. Pierre Lemieux: Oui, et la seconde est la suivante: qu'avez-vous l'intention de faire?

M. Adam Fanaki: Je préfère toujours connaître la deuxième question, afin de ne pas me faire prendre avec la première.

M. Pierre Lemieux: Oui, je comprends. J'aimerais savoir ce que vous en pensez et ce que vous allez faire à ce chapitre.

M. Adam Fanaki: En toute franchise, je ne peux pas me prononcer sur ces déclarations en particulier ni sur la question de la potasse. Je ne suis pas ici aujourd'hui pour parler de dossiers précis ni d'entreprises précises, parce que je recevrais tout de suite après un coup de fil de leur part à ce sujet.

Il est important que vous compreniez que la Loi sur la concurrence n'est pas un outil pour régler les prix. Je sais que vous en êtes conscient, et vous l'avez mentionné dans votre question.

•(1220)

M. Pierre Lemieux: En effet. Ce n'est pas ce que je propose.

M. Adam Fanaki: Cependant, ajuster l'offre à la demande ou imposer le prix le plus élevé que l'on puisse obtenir sur le marché est une stratégie qui peut être vue de différentes façons. On peut la considérer comme une tentative des entreprises de maximiser leurs bénéfices ou comme une forme abusive de fixation des prix. Toutefois, la Loi sur la concurrence n'est pas un moyen de réglementer les prix et elle n'interdit pas aux entreprises de fixer des prix élevés. Je reconnais néanmoins que les prix élevés ont des conséquences importantes pour les agriculteurs canadiens et pour les Canadiens en général, quoique la situation est différente, comme je l'ai dit tout à l'heure, quand les prix élevés découlent d'une infraction à la loi, par exemple un complot pour fixer les prix ou prendre une entente anticoncurrentielle, comme pour réduire la production.

M. Pierre Lemieux: Oui, mais si ces entreprises occupent une position dominante sur le marché, elles ont énormément d'influence. Nous ne parlons pas de collusion entre cinq entreprises importantes, mais d'une entreprise qui détient une bonne part du marché et dont les décisions internes ont d'énormes répercussions. Il ne s'agit pas seulement d'un petit joueur qui prend une décision qui ne touche que ses activités. C'est une grande industrie contrôlée par une poignée d'entreprises, et quand ces entreprises prennent des décisions, il n'y a à peu près aucune autre option, pour être franc.

C'est ce qui pose problème. Vers qui les agriculteurs peuvent-ils se tourner? Quelle est l'alternative sur le marché concurrentiel pour l'achat de produits?

M. Adam Fanaki: Malheureusement, je...

M. Pierre Lemieux: Non, non, je ne vous pose pas vraiment la question, mais j'essaie de vous faire comprendre leur frustration quand on leur dit: « Vous savez, c'est un marché libre, alors allez acheter ailleurs ». Où peuvent-ils aller? Le marché est contrôlé par quelques entreprises, qui exercent leur domination au détriment des agriculteurs.

Comme je l'ai dit, je pense que beaucoup de Canadiens se rendent compte, comme nous, qu'il y a une zone dans laquelle se trouvent les entreprises, mais que lorsqu'elles franchissent une limite, on commence à sonner l'alarme et ce, partout au pays. Il n'y a pas seulement un agriculteur qui dit que cela lui cause du tort et qu'il doit y avoir des changements; différents secteurs agricoles et secteurs des produits de base le disent aussi, dans l'ensemble du Canada. Le mécontentement est généralisé. C'est ainsi que nous savons que les entreprises ont franchi une limite à ne pas franchir.

Le président: Merci.

Souhaitez-vous répondre?

M. Adam Fanaki: Je pense que la seule réponse que je peux vous donner à ce propos est que je comprends les inquiétudes des gens au sujet des prix élevés. Nous ne nous contredisons pas du tout sur ces questions. J'essaie en fait de vous expliquer quels sont les moyens prévus par la loi, quelle est la portée de la loi et quelles dispositions pourraient s'appliquer à cette conduite. Je ne veux pas répéter mon argument. Les prix élevés ne sont pas en soi contraires à la loi, mais s'ils découlent d'une infraction à la loi, nous avons le pouvoir d'intervenir.

Le président: Merci.

Madame Bonsant, vous avez cinq minutes.

[Français]

Mme France Bonsant (Compton—Stanstead, BQ): Je pensais que vous aviez demandé qu'on termine à 12 h 10.

[Traduction]

Le président: Les prochains témoins sont des représentants du MAECI, qui vont faire un exposé. J'ai dû mal lire l'ordre du jour, parce que je pensais qu'ils seraient ici à 13 heures. Je demande, en tant que président, et j'espère que je pourrai présenter... Selon moi, il est essentiel, dans le cadre de notre étude sur la compétitivité, de faire comparaître des représentants du Bureau de la concurrence. Je vais vous donner la parole et la donner ensuite à un autre député ministériel; après quoi, je vais clore la discussion, si cela vous convient.

[Français]

Mme France Bonsant: Ce n'était pas une critique, monsieur le président. J'étais seulement surprise que la séance continue.

[Traduction]

Le président: Non, je ne considère pas cela comme une critique.

[Français]

Mme France Bonsant: D'accord. Merci.

J'ai de la difficulté à comprendre une chose. Vous, qui êtes du Bureau de la concurrence, avez dit que vous acceptiez les fusions. Comment peut-on accepter des fusions de grosses compagnies et dire qu'il y aura de la concurrence? En fusionnant de grosses compagnies, on finit par obtenir un monopole. Comment le propriétaire d'une petite entreprise peut-il faire concurrence à des compagnies qui ont un monopole, comme Kraft, Del Monte ou d'autres?

●(1225)

[Traduction]

M. Adam Fanaki: C'est une excellente question. Cela me donne l'occasion d'éclaircir ce point. Il importe de faire la distinction entre les grandes entreprises et les monopoles. Vous comprendrez peut-être mieux mon point de vue à ce sujet. Nous serions très inquiets si une fusion donnait lieu à un monopole, pour tout dire. Si deux entreprises étant les seuls concurrents dans un marché donné cherchaient à se fusionner, nous sommes bien conscients qu'il n'y aurait ensuite plus de concurrence.

Concrètement, nous examinons le marché visé, tant le marché des produits que le marché géographique, pour déterminer toute l'étendue de la concurrence. Nous examinons la part de marché et un certain nombre d'autres facteurs qui nous indiquent si la concurrence sera forte ou affaiblie à la suite de la fusion.

Par exemple, dans nos lignes directrices pour l'application des fusions, il est écrit que le bureau n'examine pas les fusions quand la part de marché combinée des parties fusionnées représente moins de 35 p. 100. Vous parlez d'une fusion dans laquelle le marché combiné des parties serait de 100 p. 100, ce qui donnerait lieu à un monopole et nous inquiéterait évidemment beaucoup.

[Français]

Mme France Bonsant: Je parle de cela parce que, monsieur le secrétaire parlementaire, vous parlez des deux côtés de la bouche. À la Chambre, vous dites que ça va bien en agriculture alors qu'ici, vous dites que les agriculteurs ont de la difficulté à arriver. C'est pourquoi, avec la concurrence, c'est difficile, car le revenu de l'agriculteur n'augmente pas. Par contre, le transformateur, qui se trouve entre les deux, voit ses profits augmenter.

Jetez-vous un regard sur les transformateurs, afin de voir s'il y a de la concurrence entre eux, ou est-ce tout à fait exclu de votre mandat?

[Traduction]

M. Adam Fanaki: Je suis désolé, mais je ne suis pas certain de bien comprendre votre question. Si vous me demandez si nous avons un mot à dire dans la façon dont une entreprise répartit ses profits, alors ce n'est vraiment pas le cas.

Cela dit, je crois que vous me demandez plutôt si, à la suite d'une fusion, l'entité fusionnée serait en mesure d'abaisser considérablement les prix qu'elle paie à ses fournisseurs de bétail ou d'autres choses, afin d'obtenir une plus grande marge de profit pour ce produit, au point où le prix tomberait bien en-dessous du niveau de la concurrence.

Nous nous sommes penchés précisément sur cette question pour les transactions de Better Beef-Cargill et XL-Lakeside. Nous avons passé beaucoup de temps à nous poser la question, et les agriculteurs et les autres participants de l'industrie nous ont dit que les entreprises de transformation situées dans le Midwest et dans le Nord-Ouest des États-Unis étaient des options concurrentielles pour l'approvisionnement en bétail. Le marché géographique visé ne peut être limité à l'Ouest du Canada; il doit inclure ces autres choix concurrentiels. De toute évidence, la mesure COOL pourrait avoir une incidence sur cette option, mais c'est l'information qu'on nous a donnée. On nous a aussi parlé d'importants mouvements de bovins au sud de la frontière.

[Français]

Mme France Bonsant: Avec le M-COOL, qu'advient-il du bétail du Canada ou du Québec? Pensez-vous que ce système va nous pénaliser, à titre de distributeurs de boeuf, de porc ou de quoi que ce soit?

[Traduction]

M. Adam Fanaki: C'est très difficile pour moi de répondre à cela. Je sais que vous allez entendre des représentants du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international cet après-midi et, à mon avis, ils seront mieux en mesure de comprendre comment cela fonctionne que moi. C'est un peu la même chose que pour ce dont nous parlions plus tôt à propos du projet de loi. Cela va dépendre dans une certaine mesure de son application.

[Français]

Mme France Bonsant: Je pense que M. Currie veut répondre à cela. J'aimerais qu'il nous donne une réponse brève.

[Traduction]

Le président: D'accord. Vous pouvez répondre, monsieur Currie.

M. Morgan Currie: Je voulais simplement ajouter qu'en fait, l'incertitude quant à la mesure COOL est la raison pour laquelle nous continuons à surveiller la transaction XL-Lakeside.

Le président: Merci, madame Bonsant et monsieur Currie.

Monsieur Hoback.

M. Randy Hoback: Je vous remercie de m'accorder du temps supplémentaire. Je vais revenir à ma liste de questions.

Vous avez parlé du projet de loi C-10. Que contient le projet de loi C-10 qui pourrait vous donner plus d'outils pour faire votre travail?

•(1230)

M. Adam Fanaki: Je vais vous donner un aperçu des réformes proposées dans le projet de loi C-10 en vous parlant brièvement des changements et de leurs effets sur l'application de la loi.

Le premier changement n'entrera pas en vigueur avant environ un an; c'est la modification, dans la Loi sur la concurrence, de la disposition qui porte sur les cartels et les complots. Elle vise à réagir plus efficacement aux formes les plus abusives d'ententes collusoires — c'est-à-dire des ententes entre concurrents pour fixer les prix, attribuer des parts du marché ou diminuer la production —, sans dissuader pour autant les entreprises de prendre part à des alliances, des co-entreprises ou d'autres formes de collaboration potentiellement bénéfiques.

La décriminalisation des dispositions sur la fixation des prix va donner aux entreprises une plus grande souplesse pour adopter des stratégies innovatrices d'établissement des prix et de remise. L'ajout de sanctions administratives pécuniaires pour abus de position

dominante, conformément à la recommandation du comité, va favoriser un plus grand respect de cette disposition.

Nous avons également un nouveau processus d'examen des fusions, qui permet de mettre en place un mécanisme plus efficace pour obtenir toute l'information nécessaire des parties à la fusion et réduit le nombre de transactions pour lesquelles il est nécessaire d'informer à l'avance le Bureau de la concurrence.

En général, on a alourdi les sanctions prévues dans les dispositions sur les comportements criminels afin de favoriser une plus grande conformité à ces dispositions.

M. Randy Hoback: D'accord. Encore une fois, monsieur le président, j'aimerais simplement souligner que c'est le Parti conservateur et le Parti libéral, bien entendu, qui ont appuyé ce projet de loi et que les deux autres partis de l'opposition se sont arrangés pour ne pas l'appuyer. Je me demande pourquoi.

Pour revenir à mes questions, les cartels et la fixation des prix n'ont-ils pas également une incidence sur les organismes gouvernementaux ou les organismes indépendants du gouvernement — par exemple, la Commission canadienne du blé? Pourquoi suis-je forcé, en tant qu'agriculteur, de vendre mon produit à une entité de l'Ouest canadien, contrairement aux autres producteurs du Canada? N'est-ce pas là une mesure anticoncurrentielle?

M. Adam Fanaki: Le Bureau de la concurrence et moi-même prenons les lois telles qu'elles sont. La Commission canadienne du blé est une création de la loi, et nous la considérons comme telle.

M. Randy Hoback: Donc, vous n'enquêteriez jamais sur un organisme créé par la loi.

M. Adam Fanaki: Je pense que s'il s'agit d'un organisme créé ou autorisé par la réglementation — par une réglementation appropriée, si l'on veut, une réglementation ou une loi adoptée légalement — il existe dans notre loi un principe appelé « défense fondée sur une conduite réglementée » qui peut s'appliquer, mais je ne vais pas vous ennuyer avec cela. En gros, c'est une doctrine qui découle de la common law qui prévoit une défense pour les parties quand leurs actes sont expressément autorisés en vertu des règlements ou des lois adoptés légalement.

Le président: Monsieur Easter, vous avez un rappel au Règlement.

L'hon. Wayne Easter: J'invoque le Règlement, monsieur le président. J'aimerais souligner que les tribunaux ont conclu à deux reprises que le gouvernement avait illégalement tenté d'affaiblir la Commission canadienne du blé. Les tribunaux l'en ont empêché à deux reprises et ont défendu la Commission canadienne du blé. Cela ne plaît peut-être pas au gouvernement. De plus, les agriculteurs ont défendu la Commission canadienne du blé en élisant une majorité d'administrateurs favorables à la commission.

M. Randy Hoback: Monsieur le président, on me pose souvent la question. Je voulais simplement obtenir une réponse pour les agriculteurs en ce qui concerne cette situation.

M. Pierre Lemieux: Nous entendons souvent Wayne, mais pas souvent les agriculteurs.

M. Randy Hoback: À ce sujet, oui.

Parlons maintenant des prix de l'essence. C'est un autre exemple de situation où l'on se demande comment cela peut bien se produire. Comment les prix de l'essence peuvent-ils changer mystérieusement, tout d'un coup, dans toute la ville de Prince Albert, en l'espace de 30 secondes? Encore une fois, cela sent mauvais, et pourtant, lors du long week-end de mai, les prix de l'essence ont soudainement augmenté de 4 ¢ le litre, aux quatre coins de ma circonscription. Avez-vous les outils nécessaires pour régler cette question?

M. Adam Fanaki: Permettez-moi d'aborder ce sujet. Vous savez peut-être que des chefs d'accusation ont été portés contre un certain nombre de personnes et de sociétés, accusées d'avoir fixé de façon collusoire le prix de l'essence dans des collectivités au Québec, à savoir Victoriaville, Thetford Mines et Sherbrooke. Huit particuliers et cinq sociétés se sont reconnus coupables et ont fait l'objet d'amendes totalisant plus de 2,7 millions de dollars. Le bureau a agi et continuera d'agir dans les cas où le prix de l'essence fait l'objet d'ententes illégales conclues par des concurrents.

L'essence constitue un bon exemple. Même si on prétend qu'il y a eu une entente de fixation des prix conclue par des concurrents, et je suis sûr que vous êtes d'accord avec moi pour dire que de telles ententes devraient être tout simplement illégales, la loi telle qu'elle existe maintenant, car la nouvelle loi n'est pas encore entrée en vigueur, nous oblige à prouver que ces ententes entraîneraient probablement une diminution indue de la compétitivité dans un marché donné. C'est donc un critère économique, si vous voulez. Dans une affaire pénale, il faut apporter des preuves qui sont hors de tout doute raisonnable et il faut donc établir que l'entente de fixation des prix a gêné la concurrence.

Or, la tâche est difficile pour les tribunaux pénaux, qui n'ont pas l'habitude d'entendre parler de courbes de demande à la baisse et d'élasticité croisée de l'offre, des concepts économiques. Il est très difficile d'établir des preuves qui sont hors de tout doute raisonnable. La nouvelle loi qui entrera en vigueur en mars 2010 supprime ce critère de la diminution indue de la concurrence et apporte des précisions aux dispositions criminelles qui visent directement les activités criminelles les plus flagrantes.

En bout de ligne, l'application de la loi dans les cas de cartels de fixation des prix sera plus efficace et plus efficiente. De plus, les pénalités ont été considérablement augmentées, ce qui aura un plus grand effet dissuasif et entraînera un meilleur respect des dispositions.

•(1235)

Le président: Merci.

Messieurs, avant que nous nous quittions, j'aimerais vous dire qu'il y a un bon nombre de choses qui ont été dites aujourd'hui qui me préoccupent. Vos témoignages alimentent les suggestions et les recommandations contenues dans le rapport du comité. Je constate qu'il y a un thème commun et un avis partagé par la plupart des membres du comité.

J'aimerais savoir quels sont les pouvoirs législatifs ou réglementaires qu'il vous faut pour accroître la concurrence dans les quatre domaines qui touchent le plus l'agriculture, à savoir les secteurs de l'essence, des engrais, du conditionnement et de l'élevage du bétail proprement dit. Nous savons tous que le fait de posséder du bétail n'est pas illégal, mais les abattoirs peuvent ainsi fixer le prix du marché, que ce soit intentionnel ou non. Il faut donc apporter des changements pour rectifier la situation. Je ménagerai mes propos, mais nous savons tous que le secteur des engrais jouit d'une très belle marge. Nous avons entendu des représentants du secteur qui l'ont

pratiquement avoué. Pour moi, c'est de l'arnaque. Il nous faut des règles.

Les épiceriers sont un autre joueur qui influe non seulement sur les agriculteurs, mais également sur les consommateurs. J'aimerais savoir quels seraient les pouvoirs nécessaires pour éliminer la capacité des épiceriers de facturer l'espace d'étalage. À mon avis, c'est semblable aux rackets du bon vieux temps, lorsque les gangsters locaux allaient dans chacun des commerces de la ville pour demander des paiements de protection. À mon avis, c'est de l'extorsion légalisée. J'espère que je jouirai du soutien de tout le comité aujourd'hui. Ce que je recherche, c'est une recommandation à l'intention du gouvernement pour limiter cette pratique.

Enfin, le projet de loi C-10 vous accorde-t-il les pouvoirs nécessaires relativement aux problèmes que j'ai décrits? Je crois que ce n'est peut-être pas le cas, mais c'est déjà une grande amélioration. Si la réponse est non, quels seraient les pouvoirs supplémentaires dont vous auriez besoin pour rectifier certains de ces problèmes? Pouvez-vous nous donner votre avis aujourd'hui, et ensuite nous écrire au courant des 10 prochains jours afin que nous puissions inclure votre réponse dans notre rapport?

M. Adam Fanaki: Nous serons certainement heureux de vous fournir tout renseignement utile.

Je crois qu'il y a un thème commun qui ressort de nos discussions de ce matin. J'aimerais m'assurer que les gens comprennent le rôle de la Loi sur la concurrence. Elle vise à protéger la concurrence, et non à protéger des concurrents individuels ou à mettre des concurrents à l'abri de l'incidence d'une éventuelle concurrence légitime. Je ne dis pas que c'est votre impression, mais je voulais expliquer la portée de la loi.

•(1240)

Le président: Monsieur Fanaki, je vous signale que je crois savoir quels sont vos pouvoirs et quels sont ceux qui vous échappent. La situation ne me plaît pas. Ou bien le Bureau de la concurrence ne fait pas ce qu'il peut faire, et je ne dis pas que c'est le cas, ou bien le règlement ne vous permet pas de faire ce que vous êtes habilité à faire. C'est l'un ou l'autre, et il faut rectifier la situation. Je crois qu'il y a un consensus parmi les membres du comité. Tout le monde s'entend que la donne ne peut perdurer, même si les avis sont partagés quant à une solution. Je voulais tirer les choses au clair.

M. Adam Fanaki: Permettez-moi de réagir.

Tard hier soir, je parlais avec ma femme qui m'a dit que le jardin était en désordre...

M. Francis Valeriotte: Vous, aussi!

Des voix: Oh, oh!

M. Adam Fanaki: Elle a dit: « Le jardin est en désordre et les meubles n'ont pas été montés. » Je lui ai répondu: « Tu sais, je fais plein de choses qui ne semblent pas être reconnues. » Il se peut que la réaction du comité soit semblable à celle de ma femme hier soir. Je peux vous donner plusieurs exemples qui attestent que le bureau a agi pour protéger ou promouvoir la concurrence au sein du secteur agricole ou encore a agi pour le bien des agriculteurs canadiens ainsi que d'autres acteurs du secteur.

C'est important que je le dise, afin que vous n'ayez pas l'impression que l'application de la loi est inefficace. Lors d'une fusion, par exemple, nous avons participé à une action en justice importante et avons consenti des ressources considérables afin d'obtenir une série de mesures pour maintenir et promouvoir la concurrence au sein du secteur de la manutention du grain de l'Ouest canadien. Nous avons imposé notamment la cession d'un silo terminal dans le port de Vancouver ainsi que de 17 silos à l'intérieur du pays afin d'assurer un milieu concurrentiel aux agriculteurs de l'Ouest canadien.

Au pénal, nous avons pris des mesures pour mettre un terme à la fixation des prix d'intrants importants pour l'agriculture, comme les additifs pour les moulées. Nous sommes heureux de parler de moyens qui nous permettraient d'améliorer l'application de la loi, et nous sommes ouverts à ce type de discussion. J'aimerais cependant m'assurer que vous comprenez notre perspective, c'est-à-dire qu'il y a de nombreuses étapes qui doivent être suivies par le Bureau de la concurrence afin de protéger et de promouvoir la concurrence au sein du secteur agricole. La loi nous permet d'utiliser de nombreux outils dans le cadre de nos activités quotidiennes d'application de la loi.

Le président: J'aimerais apporter une précision avant que je ne cède la parole à M. Valeriotte. Je ne veux pas que, comment dirais-je, des idées philosophiques, que ce soit les vôtres ou celles de quelqu'un d'autre au Bureau de la concurrence, viennent brouiller les cartes. Je souhaite toujours que vous nous avanciez de recommandations, comme je l'ai dit plus tôt, au courant des 10 prochains jours si possible, afin que nous puissions les inclure dans notre rapport sur les moyens législatifs qui nous permettraient de rectifier la situation. Le comité pourra ensuite discuter des recommandations et les retenir éventuellement.

Monsieur Valeriotte.

M. Francis Valeriotte: Notre président ne vous parle pas de modifications pour améliorer l'application de la loi. Je crois qu'il évoque l'amplification de vos pouvoirs et de votre autorité afin de régler les problèmes qu'il a décrits et que d'autres personnes ont mentionnés.

Le président: Vous avez parfaitement raison, monsieur Valeriotte.

Bon. Nous avons dépassé le temps prévu, mais je crois que nos discussions ont été très fructueuses. Je vous remercie tous d'être venus ici aujourd'hui, et nous attendons d'autres renseignements.

M. Adam Fanaki: Nous vous remercions de l'occasion. Nous sommes très reconnaissants.

Le président: Nous vous avons accueillis avec plaisir.

Nous allons suspendre nos travaux pendant quelques minutes jusqu'à ce que les représentants du ministère des Affaires étrangères...

Une voix: Suspendre les travaux ou lever la séance?

● (1250)

Le président: Il va y avoir un petit changement. Je viens de m'en rendre compte. Nous allons avoir une séance d'information sur notre voyage à Washington du mercredi 3 juin au vendredi 5 juin. Nos délibérations auront lieu à huis clos, et seuls les membres du comité sont autorisés à rester.

Je m'en excuse.

[La séance se poursuit à huis clos.]

Publié en conformité de l'autorité du Président de la Chambre des communes

Published under the authority of the Speaker of the House of Commons

**Aussi disponible sur le site Web du Parlement du Canada à l'adresse suivante :
Also available on the Parliament of Canada Web Site at the following address:
<http://www.parl.gc.ca>**

Le Président de la Chambre des communes accorde, par la présente, l'autorisation de reproduire la totalité ou une partie de ce document à des fins éducatives et à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé de journal. Toute reproduction de ce document à des fins commerciales ou autres nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite du Président.

The Speaker of the House hereby grants permission to reproduce this document, in whole or in part, for use in schools and for other purposes such as private study, research, criticism, review or newspaper summary. Any commercial or other use or reproduction of this publication requires the express prior written authorization of the Speaker of the House of Commons.