



First Session
Thirty-seventh Parliament 2001-02

Première session de la
trente-septième législature, 2001-2002

SENATE OF CANADA

SÉNAT DU CANADA

Proceedings of the Standing Senate Committee on

Délibérations du Comité sénatorial permanent des

Banking, Trade and Commerce

Banques et du commerce

Chair:

The Honourable E. LEO KOLBER

Président:

L'honorable E. LEO KOLBER

Thursday, February 21, 2002

Le jeudi 21 février 2002

Issue No. 30

Second meeting on:

Bill C-23, An Act to amend the Competition Act
and the Competition Tribunal Act

Fascicule n° 30

Deuxième réunion concernant:

Le projet de loi C-23, Loi modifiant la Loi sur la
concurrence et la Loi sur le Tribunal de la concurrence

WITNESSES:

(See back cover)

TÉMOINS:

(voir à l'endos)

THE STANDING SENATE COMMITTEE ON
BANKING, TRADE AND COMMERCE

The Honourable E. Leo Kolber, *Chair*

The Honourable David Tkachuk, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Banks	Hervieux-Payette, P.C.
Bolduc	Kelleher, P.C.
* Carstairs, P.C. (or Robichaud, P.C.)	Kroft
Fitzpatrick	* Lynch-Staunton (or Kinsella)
Gill	Meighen
Gustafson	Setlakwe

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes of membership of the committee:

Pursuant to rule 85(4), membership of the committee was amended as follows:

The name of the Honourable Senator Gustafson substituted of that of the Honourable Senator Di Nino (*February 21, 2002*).

The name of the Honourable Senator Bolduc substituted of that of the Honourable Senator Oliver (*February 21, 2002*).

The name of the Honourable Senator Gill substituted of that of the Honourable Senator Furey (*February 21, 2002*).

LE COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

L'honorable E. Leo Kolber, *président*

L'honorable David Tkachuk, *vice-président*
et

Les honorables sénateurs:

Banks	Hervieux-Payette, c.p.
Bolduc	Kelleher, c.p.
Carstairs, c.p. (ou Robichaud, c.p.)	Kroft
Fitzpatrick	* Lynch-Staunton (ou Kinsella)
Gill	Meighen
Gustafson	Setlakwe

**Membres d'office*

(Quorum 4)

Modifications de la composition du comité:

Conformément à l'article 85(4) du Règlement, la liste des membres du comité est modifiée tel qu'il suit:

Le nom de l'honorable sénateur Gustafson substitué à celui de l'honorable sénateur Di Nino (*le 21 février 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Bolduc substitué à celui de l'honorable sénateur Oliver (*le 21 février 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Gill substitué à celui de l'honorable sénateur Furey (*le 21 février 2002*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, February 21, 2002
(34)

[English]

The Standing Committee on Banking, Trade and Commerce met at 11:00 a.m. this day, in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Senator Kolber, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Banks, Bolduc, Gill, Gustafson, Kelleher, P.C., Kolber, Kroft, Meighen, Setlakwe and Tkachuk (10).

In attendance: From the Parliamentary Research Branch, Library of Parliament, Law and Government Division: Mr. Geoff Kieley, Research Officer.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the Order of Reference adopted by the Senate on Tuesday, February 5, 2002, the committee continued its examination of Bill C-23, An Act to amend the Competition Act and the Competition Tribunal Act.

WITNESSES:

From the Canadian Independent Petroleum Marketers Association (CIPMA):

Mr. Dave Collins, President;

Mr. Bob MacMinn, Executive Vice-President.

From the Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUP):

Mr. René Blouin, President-Executive Director;

Mr. Pierre Crevier, President, Pétroles Crevier inc.; Member, Economic Affairs Committee.

Mr. MacMinn from CIPMA and Mr. Blouin and Mr. Crevier from AQUP made opening statements and with Mr. Collins answered questions.

The committee continued its proceedings *in camera*.

The committee agreed to the following budget for legislation for the fiscal year ending March 31, 2003:

Summary of expenditures	
Professional & Other Services	\$18,000
Transportation & Communications	\$ 7,500
Other Expenditures	\$ 6,500
TOTAL	\$32,000

The committee agreed to the following budget for the fiscal year ending March 31, 2003, for its special study on the present state of the domestic and international financial system.

Summary of expenditures	
Professional & Other Services	\$88,000
Transportation & Communications	\$285,000
Other Expenditures	\$ 10,000
TOTAL	\$383,000

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 21 février 2002
(34)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui, à 11 heures, dans la pièce 505 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable sénateur Kolber (*président*).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Banks, Bolduc, Gill, Gustafson, Kelleher, c.p., Kolber, Kroft, Meighen, Setlakwe et Tkachuk (10).

Également présent: De la Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement, Division du droit et du gouvernement: M. Geoff Kieley, attaché de recherche.

Aussi présents: Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le mardi 5 février 2002, le comité poursuit son examen du projet de loi C-23, Loi modifiant la Loi sur la concurrence et la Loi sur le Tribunal de la concurrence.

TÉMOINS:

Du Canadian Independent Petroleum Marketers Association (CIPMA):

Mr. Dave Collins, président;

Mr. Bob MacMinn, vice-président exécutif.

De l'Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUP):

Mr. René Blouin, président-directeur général;

Mr. Pierre Crevier, président, Pétroles Crevier inc.; membre du Comité des affaires économiques.

M. MacMinn, de la CIPMA, et MM. Blouin et Crevier, de l'AQUP, font une déclaration et, de concert avec M. Collins, répondent aux questions.

Le comité poursuit ses travaux à huis clos.

Le comité approuve le budget suivant pour l'exercice financier se terminant le 31 mars 2003:

Résumé	
Services professionnels et autres	18 000 \$
Transport et communications	7 500 \$
Autres dépenses	6 500 \$
TOTAL	32 000 \$

Le comité approuve le budget suivant pour l'exercice se terminant le 31 mars 2003 pour son étude spéciale sur la situation actuelle du régime financier canadien et international:

Résumé	
Services professionnels et autres	88 000 \$
Transport et communications	285 000 \$
Autres dépenses	10 000 \$
TOTAL	383 000 \$

The committee considered its future business.

At 12:35 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le comité examine ses travaux futurs.

À 12 h 35, le comité suspend ses travaux jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, February 21, 2002

The Standing Senate Committee on Banking, Trade and Commerce, to which was referred Bill C-23, to amend the Competition Act and the Competition Tribunal Act, met this day at 11:00 a.m. to give consideration to the bill.

Senator E. Leo Kolber (Chairman) in the Chair.

[*English*]

The Chairman: Honourable senators, ladies and gentlemen, we are here to continue our review of Bill C-23.

We have two groups of witnesses. I am informed that each group will give a presentation one after the other. The two groups will take questions together. They will decide who will answer the question.

Mr. Bob MacMinn, Executive Vice-President, Canadian Independent Petroleum Marketers Association: Honourable senators, as the Chair mentioned, with me today is Mr. Dave Collins, who is with the largest independent petroleum marketer in Atlantic Canada, Wilson Fuels in Halifax.

CIPMA represents independent petroleum marketers in the Canadian petroleum industry. Our members are all in what is known as the downstream end of the business. Simply put, we are the local gasoline station and home heating oil distributors. All of our members operate small to medium-sized businesses.

Our membership includes some names you may be aware of: OLCO Petroleum, MacEwen Petroleum, Mr. Gas Limited, Noco Energy and Wilson Fuels. Our organization exists to represent the interests of independent petroleum marketers. We make up approximately 12 per cent to 13 per cent of the Canadian marketplace. That figure is down sharply from the early 1990s when we had over 25 per cent of the market.

We are important to competition in the marketplace. We provide competition at the wholesale level. We have the ability to switch suppliers rather and cause refiners to compete for our business. This situation lowers wholesale prices and the saving is passed on to the consumer.

We believe that we are entitled to purchase our product in an open, free and competitive market environment. While it is often taken for granted that the Canadian consumer is entitled to a competitive market this right is often overlooked when it comes to the wholesale buyer. After all, a wholesale buyer is just a more empowered consumer and deserves to deal in a competitive market as well.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 21 février 2002

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, qui a été saisi du projet de loi C-23, Loi modifiant la Loi sur la concurrence et la Loi sur le Tribunal de la concurrence, se réunit aujourd'hui à 11 heures pour examiner le projet de loi.

Le sénateur E. Leo Kolber (président) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président: Honorables sénateurs, mesdames et messieurs, nous sommes ici aujourd'hui pour poursuivre notre examen du projet de loi C-23.

Nous avons deux groupes de témoins. J'apprends que chacun doit faire une présentation. Ils répondront aux questions ensemble. Ils détermineront eux-mêmes qui devra répondre aux questions.

M. Bob MacMinn, vice-président exécutif, Canadian Independent Petroleum Marketers Association: Honorables sénateurs, comme l'a dit le président, je suis accompagné ici aujourd'hui de M. Dave Collins, qui représente le plus gros distributeur indépendant de pétrole du Canada Atlantique, Wilson Fuels, à Halifax.

La CIPMA représente les distributeurs de pétrole indépendants au Canada. Nos membres sont tous en aval dans le secteur du pétrole, c'est-à-dire qu'ils représentent des stations de service et des distributeurs de mazout de chauffage. Ce sont tous des petites ou moyennes entreprises canadiennes.

Parmi nos membres se trouvent des entreprises que vous reconnaîtrez peut-être: OLCO Petroleum, MacEwen Petroleum, Mr. Gas Limited, Noco Energy et Wilson Fuels, notamment. Notre mission est de faire connaître les dossiers qui intéressent les distributeurs de pétrole. Les distributeurs indépendants représentent aujourd'hui quelque 12 à 13 p. 100 des entreprises de produits du pétrole canadiennes, en baisse marquée par rapport au début des années 90, où ce pourcentage se situait à plus de 25 p. 100.

Les distributeurs indépendants jouent un rôle important sur le plan de la concurrence, lorsqu'on leur permet de prospérer, car ils concurrencent les grossistes. Ils sont en mesure de changer relativement aisément de fournisseurs, ce qui force les raffineries à être compétitives au Canada, donc à abaisser les prix de gros, ce qui se répercute en bout de ligne sur les prix de détail.

La CIPMA estime que nous devrions pouvoir acheter des produits dans un contexte concurrentiel. Il est admis que les consommateurs ont ce droit au Canada, mais on oublie souvent que les grossistes devraient avoir des mêmes possibilités, faute de quoi la concurrence est affaiblie. Après tout, un grossiste n'est qu'un consommateur doté de plus de pouvoirs et il mérite d'avoir place sur un marché concurrentiel, lui aussi.

We have actively supported changes in Canadian competition law. CIPMA, formerly IRGMA, supported Bills C-402 and C-472, participated in the Industry Committee hearings into the Competition Act and Competition Bureau, and were stakeholders consulted during the public policy forum meetings.

We fully support Bill C-23 and the proposed amendments to give limited private rights of access to the Competition Tribunal. We are philosophically opposed to limiting anyone's right of access to a court of competent jurisdiction, namely, the Competition Tribunal. We believe the amendments before you are a limited first step in modernizing Canadian competition law. Other jurisdictions have seen fit not to limit such access, namely, Australia, Great Britain, France and the U.S.

In the U.S., anti-trust actions can be brought forward by various parties, such as private firms, the FTC, the U.S. Justice Department and State Attorneys General. The Canadian process, where the Competition Commissioner acts as the sole gatekeeper to hear complaints, investigate and submit to the tribunal, needs restructuring. Private rights of action would, in our view, motivate firms away from anti-competitive activity and free up the Competition Bureau investigative efforts.

We are told that opponents of private access fear the potential for abuse in the form of strategic litigation. We see this as an attempt to derail the government from modernizing the law. Large firms that have come down against private access have abundant experience and the capability to deal with all forms of litigation. In fact, we are all too familiar with large firms threatening some form of legal action. It is a fact that exists today.

Furthermore, adequate safeguards have been built into the bill to prevent this activity. Those safeguards ensure that the tribunal no power to award damages; make summary dispositions; award costs and give references.

In our highly concentrated business, a decision to launch an action against one's supplier would be weighed very carefully. Supply lines are quite limited. Only the most egregious behaviour would even be considered worthy of jeopardizing one's supply line.

We applaud the minister for bringing forward this important legislation and fully support the amendment introducing private rights of access. Thank you.

[Translation]

Mr. René Blouin, President-Executive Director, Association québécoise des indépendants du pétrole(AQUIP): Mr. Chairman, with me today are Mr. Crevier, President of Pétroles Crevier Inc., and a member as well of AQUIP's economic affairs committee. We would like to thank you for giving us this opportunity to present our position on possible amendments to the Competition Act.

Nous avons activement appuyé les modifications apportées à la loi canadienne sur la concurrence. La CIPMA, l'ancienne IRGMA, s'est déclarée en faveur des projets de loi C-402 et C-472, a participé aux audiences du comité de l'industrie sur la Loi sur la concurrence et le bureau de la concurrence, et a été consultée lors des forums sur la politique gouvernementale.

Nous avons appuyé sans réserve le projet de loi C-23 et la modification proposée visant à créer des droits d'accès privé limités au Tribunal de la concurrence. Les membres de notre association sont opposés par principe à toute limite de droit d'accès à un tribunal compétent, en l'occurrence le Tribunal de la concurrence. Nous estimons que les modifications proposées sont un tout un premier pas vers la modernisation de la législation canadienne en matière de concurrence. D'autres pays ont jugé bon de ne pas limiter l'accès aux tribunaux, à savoir l'Australie, la Grande-Bretagne, la France et les États-Unis.

Aux États-Unis, les entreprises privées, la Federal Trade Commission, le ministère de la Justice et les State Attorney Generals peuvent intenter des poursuites au titre des lois antitrust. Au Canada, où le Commissaire à la concurrence est le seul à pouvoir être saisi de plaintes, mener des enquêtes et s'adresser au tribunal, le processus doit être restructuré. Le droit des particuliers d'intenter des poursuites devrait décourager les entreprises de toute activité anticoncurrentielle et libérer le Bureau de la concurrence de ses activités d'enquête.

Nous croyons savoir que les détracteurs de l'accès privé craignent des abus sous forme de litige stratégique. Pour nous, il s'agit, bien franchement, d'une tentative d'empêcher le gouvernement de moderniser les lois canadiennes. Les grandes entreprises qui se sont prononcées contre l'accès privé ont une vaste expérience de la procédure et peuvent composer avec toutes sortes de litiges. En fait, il arrive trop souvent à nos membres d'être menacés de poursuites par de grandes entreprises. C'est la réalité au Canada aujourd'hui.

Par ailleurs, le projet de loi C-23 prévoit des mesures visant à empêcher ce type d'activité. En effet, le tribunal n'a pas le pouvoir de déterminer les dommages et intérêts ni de rendre des décisions, d'attribuer des dédommagements et de donner des références.

J'ajouterais que, étant la force concentration des entreprises pétrolières en aval au Canada, toute décision d'intenter des poursuites contre son fournisseur sera soupesée avec soin, car il est difficile de trouver d'autres fournisseurs. Il faudrait vraiment que le comportement soit flagrant.

Nous félicitons le ministre d'avoir encouragé cette importante mesure législative et nous appuyons sans réserve la modification créant le droit d'accès privé. Merci.

[Français]

M. René Blouin, président-directeur général de l'Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP): Monsieur le président, je suis accompagné de M. Crevier, président de Pétroles Crevier Inc., également membre du Comité des affaires économiques de l'AQUIP. Nous tenons à vous remercier de nous permettre de présenter notre position relative à des amendements possibles à la Loi sur la concurrence.

We are making this presentation on behalf of the members of AQUIP, which represents Quebec-owned undertakings active in the importation, distribution and retail sale of gasoline, heating oil and lubricants. Retail sales by Quebec oil companies total more than one billion dollars every year. Quebec's independent dealers hold approximately a 25 per cent share of the overall gasoline market in Quebec.

The presentation that we made to the House of Commons Industry Committee in March 1999 remains very relevant. We will avoid duplicating its contents in order to keep today's presentation short, but we urge you to review our earlier submission to get a better sense of the various facets of the oil and gasoline market as it operates in Quebec. Suffice for us to reiterate that Bill C-235 now under consideration remains, in our opinion, the appropriate legislative measure required for banning unfair trade practices based on loss leaders. These practices undermine true competition which benefits consumers.

However, we want to note that Quebec's Loi sur la Régie de l'énergie (Quebec Energy Authority Act), which prohibits setting prices at the pump that are lower than the acquisition cost, provides that the Régie can add to this minimum price the value of retailer operating costs, in order to put a stop to a price war. The Régie decided to take this action last June further to a price war in the Quebec City region. It determined that these price wars were "socially and economically" harmful. It ruled in favour of independent dealers. A summary of the ruling is appended to this brief, while the full text is available at the Régie's website.

Mr. Pierre Crevier, President, Pétroles Crevier Inc.: On the subject of Bills C-23 and C-472, our presentation today deliberately avoids legal theory, focusing instead on the concrete effects of these legislative proposals in the oil and gasoline sector.

For independent oil and gasoline undertakings in Quebec, Bill C-472, which would amend Bill C-23, is definitely a step in the right direction for those who want competition to flourish in ideal conditions.

While we are pleased with the content of Bill C-472 in general, we would like to begin by voicing some concerns about clause 77.1(1), which would close access to the Competition Tribunal, except in situations of usual trade terms. We submit that suppliers of petroleum products would only have to illustrate that they cannot supply products because of unusual trade terms to stall access to the tribunal. We propose instead that the new provisions for access to the tribunal provide for markets where trade terms are not usual. For example, should there be a relative shortage, supply should be provided to all undertakings on a prorated basis, in keeping with the way that the market usually operates. If, for instance, the amount of product available makes it possible to meet only 80 per cent of normal needs, the majors and the independents should each be able to obtain 80 per cent of their regular supply. In this way, both types of undertakings

Nous le faisons au nom des membres de l'AQUIP qui regroupe les entreprises pétrolières à intérêt québécois. Leur champ d'activité est lié à l'importation, la distribution et la vente au détail de carburants, d'huile de chauffage et de lubrifiants. Les ventes au détail des entreprises pétrolières québécoises totalisent annuellement plus d'un milliard de dollars. Les indépendants, au Québec, ont une part de marché dans le secteur des carburants équivalant à environ 25 p. 100 du marché québécois.

La présentation que nous avions faite devant le Comité de l'industrie de la Chambre des communes, en mars 1999, demeure très actuelle. Nous éviterons de reprendre ce contenu afin d'alléger notre présentation, mais nous vous invitons à y référer afin de mieux saisir les diverses facettes du marché pétrolier, tel qu'il fonctionne au Québec. Nous réitérons que le projet de loi C-235 alors étudié demeure, à notre avis, une proposition législative nécessaire à l'interdiction de stratégies commerciales déloyales axées sur les ventes à perte qui détruisent la vraie concurrence, avantageuse pour les consommateurs.

Toutefois nous tenons à préciser que la Loi québécoise sur la Régie de l'énergie interdit de fixer des prix de pompe en bas des coûts d'acquisition; elle prévoit aussi que la Régie de l'énergie peut ajouter à ce prix minimum la valeur des coûts d'exploitation d'un détaillant afin de mettre fin à une guerre de prix. La Régie en a ainsi décidé, en juin dernier, à la suite d'une guerre de prix qui sévissait dans la région de Québec. La Régie a, en effet, jugé que ces guerres de prix étaient «socialement et économiquement» nuisibles. Son jugement donne raison aux requêtes des indépendants. On en retrouve le contenu, qui est résumé en annexe. L'intégrale de la décision est disponible sur le site Internet de la Régie de l'énergie.

Mr. Pierre Crevier, président de Pétroles Crevier inc.: En ce qui concerne les projets de loi C-23 et C-472, les remarques que nous vous présentons se distancent délibérément des aspects liés à la théorie juridique pour s'attacher davantage aux effets concrets de ces propositions législatives dans le secteur pétrolier.

Pour les entreprises pétrolières indépendantes du Québec, le projet de loi C-472, qui amenderait le projet de loi C-23, est sans contredit un pas dans la bonne direction pour ceux et celles qui souhaitent que la concurrence puisse s'exercer dans de meilleures conditions.

Bien que nous accueillions généralement avec satisfaction le contenu du projet de loi C-472, nous tenons d'abord à vous manifester les inquiétudes que soulève l'article 77.1(1) de ce projet de loi, qui prévoit que l'accès au Tribunal de la concurrence ne pourrait se faire que dans des conditions de commerce normales. Nous vous soumettons que les fournisseurs de produits pétroliers n'auront qu'à illustrer qu'ils ne peuvent fournir les produits en raison de conditions de commerce anormales pour empêcher l'accès au tribunal. Nous suggérons plutôt que les nouvelles dispositions d'accès au tribunal puissent aussi s'exercer dans un marché dont les conditions de commerce ne sont pas normales. À titre d'exemple, en cas de pénurie relative, l'approvisionnement devrait être assuré à toutes les entreprises dans une proportion identique qui reflète le fonctionnement habituel du marché. Si, par exemple, le produit disponible ne permet de répondre qu'à

would be subject to the same conditions and none would be forced into bankruptcy because of a lack of stock. Given the uncertain international situation at the moment, such a situation might easily arise.

Furthermore, rationing should not result in non-renewal of supply contracts on the pretext that the market situation is abnormal. On the contrary, we must ensure that abnormal market situations do not cause the elimination of efficient oil and gasoline businesses by depriving them of supply.

We therefore propose that the words "on usual trade terms" be struck from the bill. In this way, the new provisions would also be applicable in ordinary circumstances, where they could be particularly useful. We are hopeful that the Senate will take action to bring in the suggested amendments.

Mr. Blouin: We will take advantage of the question period to expand on our proposal with concrete situations illustrating the need for effective recourse in the event of abnormal situations. These risk destabilizing the market to the advantage of vertically integrated oil and gas undertakings that are at one and the same time producers, distributors and retailers.

Last, we consider that all initiatives likely to simplify the judicial process should be vigorously supported. It must be borne in mind that small and medium-sized businesses do not have the financial means or technical resources required to fight drawn-out legal battles. Access to justice must remain a central concern of our elected representatives. There can be no doubt that the bill will help to achieve this goal, although we are all aware that much remains to be done.

The proposals before you constitute a step in the right direction, and we hope that Parliament will follow up on them subject to our proposed amendments.

[*English*]

Senator Tkachuk: Mr. Collins, what is the name of your company?

Mr. Dave Collins, President, Canadian Independent Petroleum Marketers Association: Wilson Fuels.

Senator Tkachuk: From whom do you buy your product now?

Mr. Collins: We have a marine terminal in the Halifax harbour. We have three major suppliers: Imperial, which is our predominant supplier; Irving, which is a secondary source of supply; and Ultramar, which is our tertiary source of supply.

Senator Tkachuk: Have you had problems in the past with suppliers treating your company unfairly?

80 p. 100 des besoins habituels, les «majeurs» et les «indépendants» devraient pouvoir s'approvisionner chacun à 80 p 100 de leurs besoins réguliers. De la sorte, chaque entreprise serait soumise aux mêmes conditions et aucune ne serait acculée à la faillite pour cause de rupture de stock. On peut notamment imaginer que la conjoncture internationale incertaine que nous traversons puisse engendrer pareille situation.

Au surplus, une situation de rationnement ne devrait pas entraîner de non-renouvellement de contrat d'approvisionnement, sous prétexte que la situation du marché est anormale. Il faut au contraire s'assurer que les situations de marché inhabituelles ne permettent pas l'élimination d'entreprises pétrolières efficaces du fait qu'elles seraient privées d'approvisionnement.

En conséquence, nous proposons que les mots «aux conditions de commerce normales» soient retirés du projet de loi. De la sorte, les nouvelles dispositions seraient aussi applicables dans des circonstances inhabituelles où elles pourraient s'avérer particulièrement utiles. Nous souhaitons que le Sénat intervienne pour apporter les modifications que nous proposons.

Mr. Blouin: Nous pourrons profiter d'une éventuelle période d'échange pour étayer notre suggestion de situations concrètes qui illustrent la nécessité de recours efficaces en cas de situations anormales. Celles-ci risquent de déstabiliser le marché au seul profit des entreprises pétrolières intégrées qui sont à la fois productrices, distributrices et engagées dans le commerce de détail.

Nous estimons enfin que toutes les initiatives qui permettent d'alléger le processus judiciaire doivent être vigoureusement appuyées. Il faut sans cesse se rappeler que les petites et moyennes entreprises n'ont ni les moyens financiers ni les ressources techniques nécessaires pour livrer de longues batailles juridiques. L'accès à la justice doit demeurer une préoccupation centrale des parlementaires. À n'en pas douter, ce projet de loi y contribuera, bien que nous soyons tous conscients que bien du travail reste à faire.

Les propositions devant vous constituent un pas dans la bonne direction et nous souhaitons que les législateurs y donnent suite en tenant compte des modifications que nous soumettons.

[*Traduction*]

Le sénateur Tkachuk: Monsieur Collins, quel est le nom de votre compagnie?

M. Dave Collins, président, Canadian Independent Petroleum Marketers Association: Wilson Fuels.

Le sénateur Tkachuk: De qui achetez-vous vos produits actuellement?

M. Collins: Nous avons un terminal portuaire dans le port d'Halifax. Nous avons trois grands fournisseurs — ce sont Imperial, notre principal fournisseur; Irving, qui est notre source secondaire d'approvisionnement et Ultramar, notre source tertiaire d'approvisionnement.

Le sénateur Tkachuk: Est-il arrivé dans le passé que des fournisseurs traitent votre compagnie de façon injuste?

Mr. Collins: We have had some direct firsthand encounters with the competition policy, most notably and involvement with Petro-Canada. In 1995 the price difference between regular and premium gasoline, at retail, was 8 cents per litre. The wholesale cost of premier gasoline had tumbled so that the acquisition cost was only 2 cents per litre more. This is a price-volume business. Thus, we lowered the price of premium gasoline by 1 cent. In other words, we were at only 7 cents, figuring that the increase in sales would give us more profit.

We encountered a response from Petro-Canada whereby they lowered the price of regular gasoline to maintain the 8 cents per litre spread. They did that to levels that were well below the cost of crude oil at the time. No matter what we did around that spread, to try to understand what they were doing, they kept rigidly maintaining that spread.

Our operator received an anonymous phone call. He was informed that unless we maintained an eight-cent per litre spread for premium gasoline that we would be forced to sell our regular gasoline below our acquisition cost. That threat was backed up. This outlet was on a shopping mall parking lot in Tantallon, Nova Scotia, which is just outside Halifax. There was a Petro-Canada truck parked and full, ready to make a delivery just to show that they meant business. We documented all this and took the documentation to the bureau.

We moved our premium gas price to 8 cents per litre above regular; Petro-Canada raised the price. We put our price up as well and then maintained the 8-cent per litre spread and the price war stopped. The message was loud and clear. In two days, we lost about \$15,000. We complained to the bureau that Petro-Canada was trying to push us out and that it had acted in an anti-competitive fashion.

As businessmen we can raise our prices or invest elsewhere in other businesses. The gasoline business is just but one aspect of Wilson Fuels' business. The response we got from John Bean, Chief of Investigation, was that competition can be rough. I responded that indeed it can be rough but most especially on the consumer. Basically, that is where it ended.

We were not able to take that to the tribunal; we were shut down even before we got to the commissioner.

About five to six months later, Irving did the same thing. They took a run at us on sites in Saint John, New Brunswick, as well as outside Halifax. They targeted all our high-volume retail sites and lowered their price to below the normal acquisition cost. Their prices were at the cost of crude or lower and they left those prices for five to six weeks.

M. Collins: Nous nous sommes butés à quelques reprises directement à la politique sur la concurrence, notamment, et nous avons eu des histoires avec Petro-Canada. En 1995, la différence des prix entre l'essence ordinaire et super, au détail était de 8 cents du litre. Le coût de gros du supercarburant a chuté, ce qui a fait que le coût d'achat n'était que de 2 cents du litre de plus. Notre secteur dépend du prix au volume. Ainsi, nous avons baissé le prix du supercarburant de un sous. Autrement dit, nous n'avions que 7 cents d'écart, et nous nous disions que l'augmentation des ventes nous permettrait de faire plus de profits.

Petro-Canada a réagi à cela en abaissant le prix de l'essence ordinaire pour maintenir l'écart de 8 cents par litre. Cela a amené leurs prix à des niveaux bien inférieurs au coût du pétrole brut à l'époque. Quoi que nous puissions faire, à propos à cet écart, pour essayer de comprendre leur stratégie, ils faisaient tout pour maintenir rigoureusement cet écart.

Notre distributeur a reçu un appel téléphonique anonyme. Il a été informé qu'à moins de maintenir un écart de 8 cents par litre pour le supercarburant, nous serions forcés de vendre notre essence ordinaire en deçà du coût d'achat. Cette menace était appuyée. La station-service était située sur le stationnement d'un centre commercial de Tantallon, en Nouvelle-Écosse, juste en dehors d'Halifax. Un camion-citerne bien plein de Petro-Canada a été stationné tout près, prêt à faire une livraison, juste pour montrer qu'ils ne plaisantaient pas. Nous avons rédigé des documents sur la situation, que nous avons remis au Bureau.

Nous avons rétabli l'écart de 8 cents entre le prix de notre supercarburant et celui de l'essence ordinaire; Petro-Canada a augmenté ses prix. Nous avons augmenté aussi nos prix et maintenu cet écart de 8c cent, et la guerre des prix a cessé. Le message était absolument clair et net. En deux jours, nous avions perdu environ 15 000 \$. Nous nous sommes plaints au Bureau que Petro-Canada essayait de nous éliminer et avait agi de façon anticoncurrentielle.

Nous sommes des gens d'affaires, et nous pouvons augmenter nos prix ou investir ailleurs dans d'autres entreprises. La vente d'essence n'est que l'un des volets des entreprises de Wilson Fuels. La réponse que nous avons reçue de John Bean, l'enquêteur en chef, est que la concurrence peut être brutale. J'ai répondu qu'en effet, elle peut-être brutale, mais particulièrement pour le consommateur. En fait, ça s'est arrêté là.

Nous n'avons pas pu aller devant le tribunal; on nous a fait taire avant même que nous puissions nous adresser au commissaire.

Environ six mois plus tard, Irving a fait la même chose. Ils se sont attaqués à nous à des endroits comme Saint-John, au Nouveau-Brunswick, et en dehors d'Halifax. Ils ont ciblé toutes nos stations-service très achalandées et ont baissé leurs prix en dessous du prix d'achat normal. Leurs prix étaient au niveau du pétrole brut ou moins, et ils ont maintenu ces prix pendant cinq ou six semaines.

We were within about a 10 days of closing down when it ended. The bureau did not investigate even though it was well laid out and documented and even though they had, in other cases, some lower level functionaries of those companies claiming that the goal was to drive us out of business.

Those are two cases in which we have had direct and personal experience and where the bureau has failed. I was mystified that we even had to go through the bureau because in a normal commercial transaction if someone has done something we can file a suit.

However, we cannot do that here. We just want you to get out of the way. We do not need that kind of bureaucratic overhead. Just give us the laws and let us go to court. If the laws work too well, deal with that. If they do not work well enough, you can deal with that also. However, we do not have any experience; we cannot get there.

The Chairman: Just for the record, in the presentation from the Association québécoise des indépendants du pétrole, you keep referring to Bill C-472 and that does not exist any more, because it is part of Bill C-23. I want those who are being briefed to understand that.

You also referred to section 77.1 which I think is really section 75. That may seem picayune, but if you have staffers looking at this, we do not want there to be any confusion.

Senator Tkachuk: Is this experience abnormal across the country?

Mr. Collins: Other members have encountered similar instances where they felt they had a legitimate complaint.

To give you an idea of the breadth of our operation, there are various degrees of ownership among the family, but in essence this firm distributes home heat and gasoline as well as manufacturers furnaces in Nova Scotia, 55 per cent of which we export to the U.S.

One of the joys of going to the U.S. is not only is it a bigger market, but also we tend to be protected by U.S. competition law from the kinds of excesses that we see in Canada. I can invest in the United States which has bigger market and I have a better chance of success because much of the below cost or deep pockets market strategy is cut off by the Clayton Act, the Sherman Act, and the Robinson Patent Amendments and other jurisdictions at the federal level. There are also many state laws concerning below-cost selling.

There is more conducive atmosphere to encourage competition in the United States. We do not encounter the same kinds of excesses that we have experienced in the gasoline business here in Canada.

Nous étions à dix jours près de fermer lorsqu'ils ont arrêté. Le bureau n'a fait aucune enquête, même si c'était expliqué et documenté et même s'ils avaient entendu, dans d'autres cas, des employés de la base de ces compagnies qui admettaient que l'objectif était de nous éliminer du marché.

Ce sont deux expériences directes et personnelles que nous avons vécu et où le bureau a manqué à son devoir. J'ai été étonné même que nous devions nous adresser au bureau, parce lorsqu'il s'agit d'une transaction commerciale normale, si quelqu'un fait quelque chose, il suffit de lui faire un procès.

Par contre, cela nous est impossible, ici. Nous voudrions seulement que vous nous supprimiez ces obstacles. Nous n'avons pas besoin de ce genre de surcharge bureaucratique. Donnez-nous seulement les lois, et laissez-nous faire intervenir les tribunaux. Si les lois sont trop efficaces, réglez-les. Si elles ne sont pas assez efficaces, vous pouvez aussi régler cela. Nous, nous n'en avons pas l'expérience; nous ne pouvons pas le faire nous-mêmes.

Le président: Je voudrais dire, aux fins du compte rendu, que dans la présentation de l'Association québécoise des indépendants du pétrole, vous parlez constamment du projet de loi C-472, qui n'existe plus, parce qu'il a été intégré au projet de loi C-23. Je voulais seulement que tout le monde le comprenne.

Vous avez aussi parlé du paragraphe 77.1, qui, je pense, est l'article 75. Vous me trouverez peut-être pointilleux, mais si des chercheurs doivent examiner la question, nous ne voudrions pas qu'il y ait la moindre confusion.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que la situation est anormale dans tout le pays?

M. Collins: D'autres membres ont connu des situations semblables où ils ont estimé avoir des plaintes légitimes à formuler.

Pour vous donner une idée de l'ampleur de notre opération, il y a divers niveaux de propriété dans toute la famille, mais en deux mots, la compagnie distribue du mazout de chauffage pour les maisons et de l'essence, et elle alimente aussi les fournaises de compagnies en Nouvelle-Écosse; 55 p. 100 du produit est exporté aux États-Unis.

L'un des avantages des États-Unis est non seulement l'ampleur du marché, mais aussi que sommes protégés par la loi de la concurrence américaine contre le genre d'excès que nous voyons survenir au Canada. Je peux investir aux États-Unis, qui ont un plus gros marché, et j'ai de meilleures chances de succès parce qu'une bonne part des stratégies de vente à prix inférieur au prix coûtant et la stratégie de compagnies riches sont contrées par la Loi Clayton, la Loi Sherman, les Robinson Patent Amendments et d'autres lois fédérales. Les divers États ont aussi de nombreuses lois qui visent les ventes en dessous du prix coûtant.

Le contexte est plus stimulant pour la compétition aux États-Unis. Il n'y a pas le même genre d'excès que nous avons connus sur le marché de l'essence ici, au Canada.

Senator Kroft: My business experience has taught me that I should try to avoid competing with someone who controls an essential component of my supplier process, because it is not a great position to be in.

When I look at your business I see that you are always competing. At the retail pump business you compete directly with the people who supply your product. I have always found this to be an interesting situation.

A former colleague of ours in the Senate has built an enormously extensive and successful operation doing exactly that in Western Canada, with Domo Gas. They are a full-service pump operation. Part of their thrust has been success in competing against non-services at the pump.

Do you provide service at the pump, or are you simply automated pumps?

Mr. Collins: The issue is what is the business model that allows us to believe that we can compete. Is that cutting through to the short of it?

Senator Kroft: I am trying to understand the totality or otherwise of your dependence on the competition authority. You do not have as many of the normal tools as a normal marketplace.

Mr. Collins: In Atlantic Canada, we are blessed with respect to petroleum in that we are right on the North Atlantic shipping lines, so we are part way to Europe. Our company can access domestic or foreign refiners.

We have competition. The domestic refiners are not fools. They will take advantage of the freight differential to keep a foreign refiner out. That part works.

The next part is that we are far more efficient as a marketer. We do a number of things depending on what the marketplace dictates. We might be all full-serve; we might be all self-serve. We may run one a convenience store, a McDonald's or a car wash alongside the pump operation. We do anything to make a buck as any good retailer tries to do. We will try to get as much profit out of a piece of real estate as we can.

We can do that marketing and distribution aspect of the business far more efficiently than the major oil companies can. A major oil company has three aspects to the business: There is a mining business, a manufacturing business and a marketing business.

We operate our marketing side of the business at about half the cost as they do. That is why you see firms like Imperial merge their refining, manufacturing or marketing businesses together for financial reporting purposes. Petro-Canada, who puts out their numbers separately, reveals that their cost structure is

Le sénateur Kroft: Mon expérience des affaires m'a appris que je devrais essayer d'éviter de concurrencer quelqu'un qui contrôle une composante essentielle de mon processus d'approvisionnement, parce que ce n'est pas une situation très agréable.

Lorsque j'examine votre marché, je vois que vous êtes constamment en concurrence. Du côté des stations-services, vous êtes directement en concurrence avec les gens qui vous approvisionnent. J'ai toujours trouvé que c'était une situation assez curieuse.

Un de nos anciens collègues du Sénat a créé une entreprise qui est devenue énorme et qui a très bien marché justement comme cela, dans l'Ouest du Canada, avec Domo Gas. C'est un groupe de stations qui offrent tous un service complet. Leur succès est dû en partie à la concurrence qu'ils ont faite aux stations qui n'offraient pas de service à la pompe.

Fournissez-vous un service à la pompe, ou n'avez-vous que des pompes automatisées?

M. Collins: L'important, c'est de déterminer le modèle d'entreprise qui nous laisse espérer que nous pouvons faire face à la concurrence. Est-ce que c'est assez clair?

Le sénateur Kroft: J'essaie de comprendre l'intégralité, ou une bonne partie du moins, de ce qui fait que vous dépendez tellement du Bureau de la concurrence. Vous n'avez pas autant d'outils dont dispose habituellement un marché normal.

M. Collins: Dans le Canada Atlantique, nous avons de la chance, en ce qui concerne le pétrole, parce que nous sommes en plein sur le chemin des voies de navigation de l'Atlantique Nord, alors nous sommes sur le chemin qui mène en Europe. Notre compagnie a accès aux raffineries du pays ou de l'étranger.

Nous avons de la concurrence. Les raffineries du Canada ne sont pas dupes. Elles tireront parti des coûts différentiels du transport pour empêcher l'entrée sur le marché d'une raffinerie étrangère. De ce côté-là, ça va.

L'autre chose, c'est que nous sommes de beaucoup plus efficaces dans le marketing. Nous faisons plusieurs choses selon ce que dicte le marché. Nous pouvons n'avoir que des stations avec service complet; ou elles pourraient être toutes libre-service. Nous pouvons avoir un dépanneur, un McDonald ou un lave-auto en plus de la station-service. Nous faisons tout ce que nous pouvons pour faire de l'argent, comme tout bon détaillant. Nous essaierons de rentabiliser au maximum notre bout de terrain.

Nous pouvons être beaucoup plus efficaces sur le plan du marketing et de la distribution que les grandes compagnies pétrolières. Une grande compagnie pétrolière a trois volets dans son entreprise: l'exploitation minière, la fabrication et le marketing.

Nos activités de marketing nous coûtent moins cher qu'à eux. C'est pourquoi vous voyez des compagnies comme Imperial regrouper ses entreprises de raffinerie, de fabrication et de marketing dans leurs états financiers. Petro-Canada, qui présente ses chiffres séparément, révèle une structure des coûts

significantly higher than ours. That forces them to either use their manufacturing profits to subsidize and keep them going or face their shareholders and admit that they are not as good.

In a long-term sense, we are valuable because we force them to become more efficient. The consumer wins on that issue. The other way the consumer wins is because in a rising market, the major oil companies have much longer inventory lines. They will hold the prices down. That is their natural advantage. In a declining market we flush through high-cost inventory. The consumer wins by having a lag on prices increasing. We come back to market because we are a competitive crowd, on the way down, with lower cost material quite quickly. We will lower the prices first, which is why you tend to see independent marketers being the first ones down in a declining market, because we are out of our high-priced inventory far more quickly.

The U.S. competition commissioner Richard Parker has said that independent marketers are extremely valuable in that they force competition at the wholesale business. We force competition at the refinery gate. That is the reason why you might want to be concerned about us.

If you are not concerned about that and you decide that is not an issue, then do not worry about us. However, it is a big issue in the U.S. They consider it valuable. I would urge honourable senators to think that it is valuable. The better we are as buyers, the more efficient we make the refiners in Canada. That is the reason we want them to do that.

Senator Kroft: You do have a number of tools that you have developed that do not leave you helpless victims of a set of suppliers. At the same time, fair and economical access to a process that takes the rough edges off uneven relationships or their threat is very important to you; is that right?

Mr. Collins: That is right. There is no doubt that if you do this, there will probably be a bit of the Hawthorne effect that will come in: as soon as you include these concerns in the law, you will look at it and it will probably change many behaviours right away. They know that they will be called on it. Firms such as ours will call them on it and will have access to be able to call them on it. It will be valuable very quickly.

We have the ability to do many things if you just let us do them. We can push much more efficiency into the business.

Senator Gustafson: I live in an oil field in southern Saskatchewan. Right now, it is dead. Nothing is happening because of world oil prices. However, the impact of that really affects so many areas of our society, including fertilizer prices, for instance.

nettement supérieure à la nôtre. Cela les oblige, soit à investir les profits du volet fabrication pour subventionner les autres et survivre, soit à faire face à leurs actionnaires et admettre que les choses ne vont pas aussi bien qu'ils le voudraient.

Sur le long terme, nous sommes utiles parce que nous les obligeons à être plus efficaces. C'est là que le consommateur y est avantage. Un autre avantage pour le consommateur, c'est que quand les prix grimpent, les grandes compagnies pétrolières ont des stocks beaucoup plus durables. Ainsi, elles peuvent empêcher les prix de monter. C'est leur avantage naturel. Sur un marché à la baisse, ce qui nous fait mal, c'est un stock qui coûte cher. Le consommateur y gagne avec le laps de temps qui s'écoule avant que les prix commencent à monter aussi. Nous reprenons de la vigueur parce que nous sommes de nature compétitive, quand les prix retombent rapidement. Nous régissons les premiers et c'est ce qui fait que vous voyez les détaillants indépendants être les premiers à baisser leurs prix quand le marché est à la baisse, parce que nous écoulons notre stock payé à prix fort beaucoup plus vite.

Le commissaire à la concurrence des États-Unis, Richard Parker, a dit que les détaillants indépendants sont extrêmement précieux parce qu'ils stimulent la compétition au niveau de la vente en gros. Nous stimulons la concurrence aux portes des raffineries. C'est pourquoi vous devriez peut-être vous intéresser à nous.

Si cela ne vous préoccupe pas et que vous décidez qu'il n'y a pas de problème, alors ne vous inquiétez pas. Cependant, c'est un gros problème aux États-Unis. Ils estiment que c'est important. J'incite les honorables sénateurs à penser de même. Plus nous sommes de bons acheteurs, plus nous obligeons les raffineries à être efficaces au Canada. C'est pourquoi nous voulons qu'ils le fassent.

Le sénateur Kroft: Vous avez plusieurs outils que vous avez conçus pour ne pas être victime sans défense d'un groupe de fournisseurs. En même temps, l'accès juste et économique à un processus qui assouplit les relations inégales ou atténue leurs menaces vous paraît très important; est-ce vrai?

M. Collins: C'est vrai. Il ne fait aucun doute que si vous faites ceci, il y aura probablement une espèce d'effet Hawthorne: dès que vous intégrez ces préoccupations dans la loi, vous n'aurez qu'à regarder et vous constaterez sûrement beaucoup de changements de comportements, immédiatement. Ils savent qu'ils devront en répondre. Des compagnies comme la nôtre les contesteront et auront la possibilité de le faire. Ce sera très rapidement efficace.

Nous sommes capables de faire bien des choses si vous nous laissez seulement les faire. Nous pouvons augmenter l'efficience dans le secteur.

Le sénateur Gustafson: Je vis dans un champ de pétrole du sud de la Saskatchewan. Actuellement, il est mort. Rien ne s'y passe à cause des prix du pétrole. Cependant, cet état de fait a une forte incidence dans de nombreux secteurs de notre société, comme sur les prix des engrains.

Last year the price at the limit, \$475 a tonne, this year it is down to \$275 a tonne. There seems no way to regulate these things. It seems we are at their mercy.

Russia has just said they will not cooperate with North America. What is the answer? This is a competition bill. It seems to me there is such a monopoly there that it would be impossible, almost, to regulate these matters from a Canadian standpoint.

Mr. Collins: I do not know whether I can afford my philosophy. However, I do not really want regulation in prices. The market can work. However, one of the key issues for the market to work is that you have open access to information. One of the other issues that we are working on is separating these things. In an integrated firm there are mining, manufacturing, and marketing profits. Investors and analysts look at the figures and wonder why huge amounts of money are invested into marketing. That is one aspect.

Our company believes that the free market works well until you get to deep-pockets marketing exercises. A recent example is Best Buy buying Future Shop. Future Shop is a great bunch of entrepreneurs; it has a great business model and is a profitable company. Why did they sell so quickly to the first threat of American competition coming to town? The reality is that we, as Canadians, permit deep-pockets marketing to flourish. We need to stamp that out and force the issue that we want to encourage efficient operators, and that is what matters.

Why would I not go and invest in the United States where they do that? One often wonders why this stuff, as dry as it is, is so important. It matters.

Senator Gustafson: Are swing markets good for your business?

Mr. Collins: Absolutely.

Senator Kroft: I would like to follow up on your Best Buy/Future Shop analogy. Could you elaborate more on the deep-pockets policy, please?

Mr. Collins: The reality is, if you are Future Shop, you have limited exposure in the United States, and you are heavily weighted to Canada. If you are Best Buy, and you target the big city markets with a couple of stores and you start dumping the high volume movers at below acquisition costs you will bring that company to its knees. Meanwhile, you can still be gleaning profits from large markets in the U.S. where Future Shop is not located. You can lever your U.S. brand into Canada, pick a few select markets, drive it well below the cost and the Canadian operator is gone.

Senator Kroft: That is dumping, is not it?

L'année dernière, les prix avaient atteint la limite, à 475 \$ la tonne, et cette année ils sont tombés à 275 \$. On dirait qu'il n'y a aucun moyen de réglementer ces choses-là. On a l'impression d'être à leur merci.

La Russie vient de déclarer qu'elle ne coopérera pas avec l'Amérique du Nord. Que répondre? C'est un projet de loi sur la concurrence. Il me semble qu'il y a tel monopole qu'il serait impossible, presque, de réglementer ces choses-là du point de vue canadien.

Mr. Collins: Je ne sais pas si j'ai les moyens de mon opinion, mais je ne tiens pas vraiment à réglementer les prix. Le marché peut fonctionner. Cependant, l'un des principaux facteurs qui fait qu'un marché fonctionne, c'est l'accès libre à l'information. Autre chose que nous essayons de faire, c'est de séparer ces choses-là. Une société intégrée a des profits qui viennent de l'exploitation minière, de la fabrication et du marketing. Les investisseurs et les analystes examinent les chiffres et se demandent pourquoi d'énormes sommes sont investies dans le marketing. C'est l'un des aspects.

Notre compagnie croit que le libre marché fonctionne bien jusqu'à ce que les compagnies à gros budget se mêlent de faire du marketing. Je peux vous donner, comme exemple récent, l'achat de Future Shop par Best Buy. Future Shop, c'est un groupe fantastique d'entrepreneurs. C'est un super modèle d'entreprise, et une compagnie très rentable. Pourquoi ont-ils vendu aussi vite à la première ombre de menace qu'une compagnie américaine vienne leur faire concurrence? La réalité, c'est que nous, les Canadiens, permettons l'épanouissement des pratiques de marketing des compagnies à la bourse bien garnie. Nous devons empêcher cela et faire comprendre que nous voulons encourager les exploitations efficaces, et c'est ce qui compte.

Pourquoi ne pourrais-je pas aller investir aux États-Unis, où cela se fait? On se demande souvent pourquoi ce genre de choses sont si importantes. Cela compte.

Le sénateur Gustafson: Est-ce que les fluctuations de marché sont bonnes pour vos affaires?

Mr. Collins: Absolument.

Le sénateur Kroft: J'aimerais revenir sur votre analogie Best Buy-Future Shop. Pourriez-vous étoffer un peu vos explications sur la politique des compagnies à gros budget, s'il vous plaît?

Mr. Collins: La réalité, c'est que, si vous êtes Future Shop, vous avez une place restreinte sur le marché américain, et vous êtes retenu avec force au Canada. Si vous êtes Best Buy, et que vous ciblez les marchés de grandes villes avec quelques magasins, que vous commencez par offrir les éléments populaires en dessous du prix d'acquisition, vous mettez l'autre compagnie sur la paille. Pendant ce temps, vous pouvez toujours recueillir des profits que rapportent les gros marchés américains, où Future Shop ne se trouve pas. Vous pouvez promouvoir votre marque américaine au Canada, trier quelques marchés sur le volet, vendre votre produit bien en dessous du coût d'acquisition et l'exploitant canadien est fini.

Le sénateur Kroft: C'est du dumping, non?

Mr. Collins: For predatory pricing you must prove intent. Where will you find the intent? There is no jurisprudence to support it, honourable senators. Much of our competition law in Canada is criminal in nature as opposed to civil in nature. If the law were civil, we could use a balance of probabilities; however, with our competition law as it stands now, the standard is one of criminal law, which is beyond a reasonable doubt.

Let us take a 20-inch T.V. that Best Buy sells for \$189; Future Shop needs to match that price. Who was the first one to put the price down? Can you prove that? Are you sure? How do they respond, and so on, back and forth. It gets so messy and takes so long that you are out of business anyway. To maximize shareholder value, it was probably a better deal for them to sell and get out.

Senator Tkachuk: You say that in the United States they do not allow these practices because of civil litigation?

Mr. Collins: Yes, that is correct, they litigate those issues in civil court.

Senator Tkachuk: Future Shop would go to court; is that right?

Mr. Collins: That is correct.

Senator Meighen: They would have a lesser burden of proof.

Mr. Collins: That is correct, it is only a balance of probabilities.

[Translation]

Senator Setlakwe: The Régie de l'énergie du Québec prohibits the setting of prices at the pump that are lower than the purchase cost. Further to the ruling to the effect that these prices were "socially and economically" harmful, can you tell me whether companies were fined?

Mr. Blouin: The Régie sets the rules. If companies violated these rules, we could launch a civil action against them and demand that they be fined. Since the Régie has been setting the rules for the Quebec region, we have not had any violators and we have not had to resort to this legal action.

I would like to take a moment to follow up on a comment made earlier by the chairman. He noted that our presentation contained a reference to bills that had received no follow up. However, we believe that these bills' provisions were quite valid. The fact that the situation we are discussing today arises only under usual trade terms is included in the current act. We respectfully request that senators include this amendment and send it back to the House of Commons for debate.

M. Collins Pour la fixation de prix abusifs, vous devez donner la preuve d'une intention. Comment le pourriez-vous? Il n'y a pas de jurisprudence pour y contribuer, honorables sénateurs. La plus grande partie de notre Loi sur la concurrence, au Canada, est de nature criminelle plutôt que civile. Si c'était une loi civile, nous pourrions nous appuyer sur l'équilibre des probabilités; cependant, avec notre Loi sur la concurrence telle qu'elle est maintenant, la norme est celle du droit criminel, c'est-à-dire au-delà de tout doute raisonnable.

Prenons l'exemple d'une télévision de 20 pouces que Best Buy vend 189 \$; Future Shop doit en demander le même prix. Qui a été le premier à faire baisser le prix? Pouvez-vous le prouver? En êtes-vous sûr? Comment réagissent-ils? et cetera, et ainsi de suite. Cela devient tellement embrouillé et prend tellement de temps que de toute façon, vous avez dû fermer boutique de toute façon. Pour maximiser la valeur des actions, c'était probablement mieux qu'ils vendent la compagnie et sortent du marché.

Le sénateur Tkachuk: Vous dites qu'aux États-Unis, ils ne permettent pas ce genre de pratiques à cause des lois qui relèvent du droit civil?

M. Collins: Oui, c'est bien cela, ils règlent ces problèmes-là devant un tribunal civil.

Le sénateur Tkachuk: Future Shop leur ferait un procès, n'est-ce pas?

M. Collins: Oui.

Le sénateur Meighen: Le fardeau de la preuve serait moins lourd.

M. Collins: C'est bien cela, ce n'est que la prépondérance des probabilités.

[Français]

Le sénateur Setlakwe: La Régie de l'énergie du Québec interdit de fixer les prix à la pompe en bas des coûts d'acquisition. Pouvez-vous me dire, suite à un jugement qui a été rendu, que ces prix étaient «socialement et économiquement» nuisibles s'il y a eu des sanctions contre les compagnies?

Mr. Blouin: La Régie de l'énergie fixe les règles. Si les règles n'étaient pas respectées, nous pourrions aller devant les tribunaux civils pour réclamer des sanctions contre les gens qui ne respecteraient pas la loi. À partir du moment où la Régie a fixé les règles pour la région de Québec, tout le monde a respecté la loi. Nous n'avons pas eu besoin d'aller au-delà de ces procédures.

D'autre part, je prendrais peut-être une minute pour aller dans le sens de la remarque qu'a faite le président tantôt lorsqu'il a spécifié que dans notre mémoire nous faisions référence à des projets de loi qui n'ont pas eu de suite. Cependant, nous estimons que leur contenu était très valable. Le fait que ce dont nous discutons aujourd'hui ne s'applique que dans des conditions de commerce normales existe dans la loi actuelle. Nous demandons respectueusement aux sénateurs d'ajouter cet amendement, qui ensuite retournerait à la Chambre des communes et serait débattu.

[English]

The Chairman: I do not wish to sound improper, but on your example of Best Buy and Future Shop, it is hard to argue with what would happen; Best Buy would come in and Future Shop would go under. Should that be a concern for a legislator, or should it be a concern for the competition bureau whose main job is to protect the consumer. If Best Buy comes in and offers low prices, it is good for the consumer. If Future Shop disappears, will someone else not come in to offer prices to beat Best Buy? Is that not what the free market is about?

Mr. Collins: Sure, the free market is about price. However, it should also be about rewarding the most efficient operator. That is the thing that has legs. Eventually the pockets dry up, right?

The Chairman: What you are saying is that efficiency is the end-all and be-all, as opposed to the end price to the consumer; is that correct?

Mr. Collins: Yes a system that maximizes and rewards the most efficient.

The Chairman: Is it our job to be guardians of the consumer? I am posing a poor question, but I wish to understand the problem.

Mr. Collins: This is what we believe as a group. I do not have a personal axe to grind. Our company believes that the most efficient operators should be the ones to survive. In the free enterprise system that can be masked if you have a company with very deep pockets that comes roaring into a market.

One of the classic examples that you will probably hear about later in regard to new competition is when the big box retailer comes into town. The big box retailer is so much more efficient. However, when you look at a big box retailer, whether it be Wal-Mart, which is one of the best, or Loblaws. Loblaws' top line gross profit for all their business, all up, runs about 24 per cent. They end up having costs of sales that run around 20 per cent.

Our business has top-line gross profit of 12 per cent and our costs of sales are 8 per cent.

The Chairman: You are each making 4 per cent.

Mr. Collins: We are both making 4 per cent, but I am far more efficient at it. Loblaws could turn around and decide to target my big sites and cause a ripple on the bottom. Loblaws cannot get down to 8 per cent; they will try to put me out of the market.

That is what the Americans protect against. They keep their efficient operators in order to force competition and protect against deep-pocket marketing. That is what we want you to do.

[Traduction]

Le président: Je ne voudrais pas paraître impertinent, mais dans votre exemple de Best Buy and Future Shop, il est difficile de dire ce qui arriverait; Best Buy s'installerait et Future Shop serait mis sur la paille. Est-ce que cela devrait être le problème d'un législateur, ou celui du Bureau de la concurrence dont la principale fonction est de protéger le consommateur? Si Best Buy vient ici et offre des prix inférieurs, c'est bon pour le consommateur. Si Future Shop disparaît, n'y aura-t-il pas quelqu'un d'autre pour venir et offrir des prix inférieurs à ceux de Best Buy? Est-ce que ce n'est pas le principe même du libre marché?

M. Collins: Bien sûr, le libre marché, c'est une affaire de prix. Cependant, cela devrait aussi être une affaire de récompense de l'exploitant le plus efficace. C'est cela qui aurait du bon sens. Il arrive bien un moment où les bourses se vident, n'est-ce pas?

Le président: Ce qui vous dites, c'est que l'efficacité est le but ultime, plutôt que ce qu'il en coûte au consommateur; c'est bien cela?

M. Collins: Oui, un système optimal qui récompense le plus efficace.

Le président: Est-ce notre devoir de nous faire les gardiens des consommateurs? Je pose une mauvaise question, mais j'aimerais comprendre la nature du problème.

M. Collins: C'est ce que nous croyons, en tant que groupe. Je n'ai pas moi-même de comptes à régler. Notre compagnie croit que ce sont les exploitants les plus efficaces qui devraient être ceux qui survivent. Dans un régime de libre entreprise, cela peut-être oublié si une compagnie à la bourse bien garnie peut arriver sur le marché bien déterminée à s'y installer.

L'un des exemples classiques que vous entendrez probablement plus tard, au sujet du nouveau contexte de concurrence, c'est lorsque les magasins de grande surface arrivent en ville. Ils sont beaucoup plus efficaces. Cependant, si vous regardez leurs chiffres, que ce soit Wal-Mart, l'un des meilleurs, ou Loblaws, la marge brute de l'encaisse de Loblaws, par exemple, pour tous ses magasins, est dans les 24 p. 100. Au bout du compte, leur coût des ventes aux alentours de 20 p. 100.

La marge brute de notre entreprise est de l'ordre de 12 p. 100, et le coût des ventes de 8 p. 100.

Le président: Vous faites chacun 4 p. 100 de profits.

M. Collins: Nous faisons tous les deux 4 p. 100, mais je suis beaucoup plus efficace. Loblaws pourrait se retourner et décider de cibler mes gros magasins, et de provoquer des vibrations à la base. Loblaws ne peut pas baisser à 8 p. 100; ils essaieront plutôt de me pousser hors du marché.

C'est ce contre quoi les Américains prévoient une protection. Ils gardent leurs exploitants efficaces pour protéger la compétition et empêcher le marketing des compagnies à gros budget. C'est ce que nous voudrions que vous fassiez.

That is all the legislators should be concerned about. If you want to reward deep pockets, fine, but you know what will happen with that. If you do not want to reward them, then you will have to do something to stop it because free enterprise, if left alone, allows that to occur.

The Chairman: Are you suggesting we are against the free enterprise system?

Mr. Collins: No. I am suggesting that you can moderate it.

The Chairman: On that step you talk about concerning what the United States does and does not do, would you be kind enough to have someone in your shop write me about what you are saying and what they do that we do not do?

Mr. Collins: Absolutely. Mr. MacMinn will take care of that.

The Chairman: We will get witnesses to tell us this, but it will give us kind of a pre-brief that I will distribute to all members of the committee. It is not that we want to ape them completely, but it would be worthwhile knowing.

Senator Meighen: They do not have too much of a threat from deep pockets coming from Canada.

The Chairman: That is within the country, though.

[Translation]

Mr. Blouin: With your permission, further to Mr. Collins' answer, the unique thing about the oil and gasoline sector — something we do not see anywhere else — is that the same companies extract the oil as well as refine it. They also control the wholesale markets. And in Quebec's case, the same companies control 80 per cent of the retail market as well. You will not find a comparable situation in other sectors of the economy.

Take, for example, the hardware industry and two players, namely Rona and The Home Depot. The latter company is a retailer and distributor, not a manufacturer. It does not need an iron mine in order to manufacture hammer heads. In our particular industry, we face competition from retailers who also happen to be our suppliers. Can you imagine The Home Depot as a Rona supplier? Or Metro as a supplier for Provigo? That would be unthinkable. Do you think Metro owns dairy farms or land? Do you think it manufactures fertilizers? It does not. Metro and Loblaw are distributors and retailers, not manufacturers.

Our competitors are our suppliers and manufacturers. They control the resource. That explains why in the oil and gas sector in the United States, there are many state laws. Members of Congress are aware of the unique situation in this industry.

I am trying to identify the features that distinguish our industry from others affected by the Competition Act. It is for these reasons that we are so very interested in these amendments to the Competition Act.

C'est tout ce dont les législateurs devraient se préoccuper. Si vous voulez récompenser les compagnies riches, allez-y, mais vous savez ce qui arrivera après. Si vous ne voulez pas les récompenser, il vous faudra faire quelque chose pour les empêcher, parce que la libre entreprise, si elle est laissée à elle-même, le permet.

Le président: Êtes-vous en train de dire que nous agissons à l'encontre du régime de libre entreprise?

M. Collins: Non. Je dis que vous pourriez modérer les choses.

Le président: À propos de ce que vous disiez, que les États-Unis font et ne font pas, est-ce que vous voulez bien demander à quelqu'un de votre compagnie de m'écrire pour expliquer ce que vous dites, sur ce qu'ils font et que nous ne faisons pas?

M. Collins: Absolument. M. MacMinn s'en occupera.

Le président: Nous allons avoir des témoins qui nous en parleront, mais ainsi nous en serons un peu informés à l'avance, et je distribuerai le document à tous les membres du comité. Ce n'est pas que nous voulions absolument les copier, mais ce serait bon à savoir.

Le sénateur Meighen: Ils ne se sentent pas très menacés par les compagnies moins riches du Canada.

Le président: Mais pourtant ça se passe dans le pays.

[Français]

M. Blouin: Si vous me permettez, pour compléter la réponse de M. Collins, ce qui est spécifique au secteur pétrolier et qu'on ne retrouve pas dans les autres secteurs de l'économie, c'est que ce sont les mêmes entreprises qui font l'extraction de ce produit dans le sous-sol, qui le transforme au raffinage, qui contrôle les marchés de gros et qui contrôle, dans le cas du Québec en tout cas, 80 p. 100 du marché de détail. Vous ne trouverez pas cela dans les autres secteurs de l'économie.

Prenez le secteur de la quincaillerie. Il existe Rona et The Home Depot. Ce dernier est un distributeur détaillant, ce n'est pas un fabricant. Il n'a pas de mines de fer pour fabriquer les têtes de marteau. Dans le cas du produit sur lequel sont basées nos entreprises, nous faisons face à nos concurrents dans le secteur du détail, mais qui sont aussi nos fournisseurs. Pourrions-nous imaginer que Rona soit le fournisseur de The Home Depot? Que Metro soit le fournisseur de Provigo? C'est tout à fait impensable. Croyez-vous que Metro a des fermes laitières ou des terres? Est-ce qu'il fabrique des engrangements? Non. Metro et Loblaw sont des distributeurs détaillants, ce ne sont pas des fabricants.

Nos concurrents sont nos fournisseurs, nos fabricants et ceux qui contrôlent la matière première. C'est pour cette raison qu'aux États-Unis, dans le secteur pétrolier, on retrouve beaucoup de lois qui s'appliquent dans les États. Les parlementaires sont sensibilisés à cette situation particulière au secteur pétrolier.

J'essaie de faire ressortir l'aspect qui distingue notre industrie des autres industries que touche la Loi sur la concurrence. C'est pour cela que nous sommes tellement intéressés à ces modifications de la Loi sur la concurrence.

To illustrate just how useful these amendments would be, I would ask Mr. Crevier to give you examples of concrete situations where legislation was needed, but none was in place.

Mr. Crevier: I can relate to you three situations which the oil companies alleged were unusual. The first arose during the 1972 oil crisis. At the time, our company had four suppliers. When their contract expired, three of the four suppliers decided not to renew. They did not claim that they would be unable to supply the volume requested. They simply chose not to renew their contract. Strangely enough, the fourth supplier was able to increase supply levels. And yet, three of the four suppliers completely withdrew their services.

The same thing occurred when the second oil crisis hit in 1979. A Quebec refiner operator decided to withdraw from the independent wholesale market and did not renew his contracts with independent clients. After a considerable amount of pressure was brought to bear on the head offices in Toronto, some retail dealers were able to obtain supplies of the product simply by arguing that the situation was unusual.

The third incident occurred in 1989 following a much colder winter than we have had this year. Ice formed on the St. Lawrence in late November. It was impossible to deliver supplies of fuel oil during the better part of December and supplies in Montreal had fallen below quota levels. Again, we feel certain that we were receiving only a percentage of the volume guaranteed in our contracts, whereas divisions of the oil companies selling fuel oil to consumers were receiving 100 per cent of their supplies to meet their customers' requirements. With this legislation, the companies could easily have argued that the situation was unusual and that they were under no obligation to divide reduced supplies in order to meet both their own needs and those of their clients.

Senator Bolduc: I would like further clarification of Mr. Blouin's comment. Are you saying that because Quebec now has an energy authority, all problems have been eliminated? Would it not be a good idea to have a similar authority in each province? If that were to happen, would this amendment still be necessary?

Mr. Blouin: Yes, it is a very important amendment. It relates to the supply process and it would make it difficult for people to refuse to supply us with the product. Quebec legislation affects pricing which comes under provincial jurisdiction.

[English]

Senator Meighen: I wish to ask you about Irving and the State of Maine. I would like to hear what the Americans did when Irving moved into Maine. Irving is now the largest gasoline retailer in Maine.

There must have been many independents that were upset with this deep-pocketed Canadian company moving into Maine. You say the Americans deal with this in a different way than we do, but it seems that the outcome was predictable.

Si vous le permettez, pour vous montrer à quel point elles peuvent être utiles, je demanderais à M. Crevier d'expliquer des situations concrètes où ces lois auraient été nécessaires alors qu'elles n'existaient pas.

M. Crevier: Je peux vous parler de trois faits où les compagnies pétrolières auraient pu alléguer que ce ne sont pas des situations normales. Le premier fait s'est passé lors du premier choc pétrolier en 1972 où notre compagnie avait quatre fournisseurs. À la fin de leur contrat, trois des quatre fournisseurs ont tout simplement décidé de ne pas renouveler leurs contrats. Ils ne sont pas allés au pourcentage du volume de la pénurie, ils ont tout simplement dit qu'ils ne renouvelaient pas les contrats. Drôle de coïncidence, le quatrième, lui, a été capable de nous donner plus de produit qu'on avait avec le premier. C'est surprenant, mais il y en a trois qui se sont complètement retirés.

En 1979, lors du deuxième choc pétrolier, la même chose s'est produite. Un raffineur québécois a décidé de se retirer du marché de gros des indépendants et n'a pas renouvelé les contrats de ses clients indépendants. Donc après beaucoup de pression au siège social à Toronto, quelques-uns de ces revendeurs ont pu recevoir une partie de leur volume tout simplement en disant que c'était une situation anormale.

La troisième fois que cela s'est produit, c'est en 1989, suite à un hiver beaucoup plus froid que cette année. Les glaces avaient gelé sur le Saint-Laurent à la fin novembre. C'était alors impossible d'apporter le mazout pendant une bonne partie de décembre et les approvisionnements à Montréal étaient sous quotas. Encore là, nous sommes certains que nous étions à pourcentage de nos contrats tandis que les divisions des compagnies pétrolières qui vendent le mazout aux consommateurs pouvaient s'approvisionner à 100 p. 100 pour les besoins de leur clientèle. Avec cette loi, les compagnies auraient pu facilement dire que c'était des situations anormales et qu'elles n'ont pas à divisor le manque de produit entre leurs besoins et ceux des clients.

Le sénateur Bolduc: J'aimerais une explication sur la remarque de M. Blouin. La logique de votre argument est-elle que maintenant qu'il y a une régie au Québec, on n'a plus de problèmes? Est-ce qu'il ne devrait pas y avoir une régie dans chacune des provinces? Et si cela se produisait, est-ce que l'amendement serait toujours requis?

M. Blouin: Oui, c'est très important. Cet amendement touche l'approvisionnement et éviterait que des gens refusent de nous approvisionner. La loi québécoise, elle, touche les prix qui sont de juridiction provinciale.

[Traduction]

Le sénateur Meighen: J'aimerais vous interroger sur Irving et l'État du Maine. Je voudrais savoir ce que les Américains ont fait lorsque Irving s'est installé dans le Maine. Irving est maintenant le plus gros détaillant du Maine.

Beaucoup de détaillants indépendants ont dû être perturbés de voir une grosse compagnie canadienne s'installer dans le Maine. Vous dites que les Américains traitent de ce genre de choses autrement que nous, mais il semble que le résultat était prévisible.

Mr. Collins: There are two things here. First, Irving came in and purchased a number of Maine marketers to facilitate their entry into the market. They invested heavily in the market and they stressed a number of less efficient marketers. There was then a move in the Maine state legislature to limit Irving's market share to preserve competition; the governor vetoed it. Even though the law was passed at the state level it was overturned. However, Maine does have and did pass a below-cost selling law. Irving's market share peaked and still exists at slightly less than 30 per cent.

In essence, what they did is they cut them off from deep-pockets marketing by implementing the state below-cost selling law.

Senator Meighen: Your contention is that if that same sort of law existed in this country, then your example of Future Shop/Best Buy would not have occurred the way it did; is that correct?

Mr. Collins: They dealt with the more tactical issue in a narrow market with respect to petroleum, as did the State of Maine and some influential local marketers.

The American competition law provisions and ours look very similar. Their laws have some more definitive aspects to them in that the words "unduly" and "unreasonable" are not sprinkled through them. There are also civil remedies and as a result businesses can fight in civil court. It is probably not perfect, but it is a far lower hurdle to deal with.

A marketer coming in had better be efficient and better be able to prove he is efficient. If he is in trying to do it on deep pockets he will find himself in court where he will encounter strategic litigation and trouble damages. There are punitive damages for conducting that kind of behaviour in the United States. In Canada, entrepreneurs do not have that protection.

Senator Meighen: When you say "trouble damages" do you mean frivolous litigation?

Mr. Collins: No, quite the opposite. Let us say Wilson Fuels was to sue a large American concern for anti-competitive activity.

The potential reward is three times the damages that we incurred. If it is deemed to be frivolous, it comes without recourse to the smaller firm. That is a level of protection that I am sure would upset many people.

That is what happens: Small businesses and innovation are nurtured in the United States. They have some tremendous protections available that we do not have in Canada.

Senator Meighen: Litigation is also nurtured.

Mr. Collins: The lawyers always win.

The Chairman: Mr. Blouin, you referred to section 77 of the act, which I point out is section 75. It states:

M. Collins: Il y a deux choses, ici. Tout d'abord, Irving est arrivée et a acheté plusieurs entreprises du Maine pour faciliter son installation sur le marché. Elle a investi lourdement et a exercé des pressions sur plusieurs entreprises moins efficaces. C'est à ce moment-là qu'une motion a été proposée à l'assemblée législative du Maine pour circonscrire le marché de Irving, pour protéger ses concurrents; le gouverneur s'y est opposé. Même si la loi avait été adoptée au niveau de l'État, elle a été invalidée. Cependant, le Maine a effectivement adopté une loi sur la vente à un prix inférieur au prix d'acquisition. La part du marché de Irving a culminé à près de 30 p. 100 et y est restée.

En deux mots, ce qu'ils ont fait, c'est qu'ils l'ont empêchée de faire du marketing à gros budget en adoptant la loi de l'État sur la vente en dessous du prix d'acquisition.

Le sénateur Meighen: Alors ce que vous dites, c'est que si le même genre de loi existait ici, la situation Future Shop-Best Buy ne serait pas survenue; c'est bien cela?

M. Collins: Ils ont réglé le problème plus stratégique dans un marché étroit sur le plan du pétrole, comme l'ont fait le Maine et certaines entreprises locales qui ont de l'influence.

Les dispositions de la loi américaine sur la concurrence et les nôtres se ressemblent d'assez près. Leurs lois ont des aspects plus définitifs, en ce sens qu'elles ne sont pas parsemées de termes comme «indûment» et «abusif». Il y a aussi des solutions civiles, et ainsi, les entreprises peuvent se défendre devant un tribunal civil. Ce n'est probablement pas parfait, mais c'est un obstacle nettement moins difficile à franchir.

Une entreprise qui entre sur le marché a intérêt à être efficace et à le prouver. Si elle ne se fie qu'à son gros budget, elle se retrouvera devant un tribunal, où elle devra faire face à une procédure stratégique et à des dommages-intérêts. Des dommages et intérêts punitifs sont prévus pour ce genre de comportement aux États-Unis. Au Canada, les entrepreneurs n'ont pas ce genre de protection.

Le sénateur Meighen: Quand vous dites «dommages-intérêts», parlez-vous des poursuites frivoles?

M. Collins: Non, tout au contraire. Disons par exemple que Wilson Fuels veut poursuivre une grosse compagnie américaine pour des activités anticoncurrentielles.

Le tribunal pourrait lui attribuer trois fois la valeur des dommages encourus. Si c'est jugé frivole, il n'y a pas de recours pour la petite entreprise. C'est le niveau de protection qui, j'en suis sûr, perturberait beaucoup de monde.

C'est ce qui arrive: les petites entreprises et l'innovation sont stimulées aux États-Unis. Ils ont de phénoménal mesures de protection que nous n'avons pas au Canada.

Le sénateur Meighen: Les recours aux tribunaux sont aussi stimulés.

M. Collins: Les avocats gagnent toujours.

Le président: Monsieur Blouin, vous avez parlé de l'article 77 de la loi, qui je le souligne, est l'article 75. Il dit:

the Tribunal may make an order requiring the supplier to accept the person “as a customer within a specified time on usual trade terms.”

Is that what you want amended? It is hard to define what a “usual trade term” is. If you are in times of crisis, usual trade term could be way up in the sky. Is that what you are trying to get rid of?

At some point during the hearing, the members may wish to consider amendments. Is that the amendment you are requesting? I would like a clarification on that, please.

[Translation]

Mr. Blouin: We want to be frank with you. We support these amendments because they would facilitate the recourse process. However, in order for such a process to be fully effective, these words must be taken out because in our opinion, given Mr. Crevier’s concrete examples, they constitute impediments when unusual situations arise. If usual trade terms apply here in Canada, we do not anticipate many problems.

[English]

The Chairman: If there is a blockade in the Middle East and Saudi Arabia puts their oil up to \$40 per barrel, would usual trade terms not be \$40 per barrel? Do you want the tribunal to have the power to bring that oil to you for less than that?

[Translation]

Mr. Blouin: If, as you suggest, there is limited supply, then we are faced with an extremely difficult situation.

[English]

The Chairman: It is not limited supply; it is being held back so they can command the higher price.

[Translation]

Mr. Crevier: It is not the price that is important, but rather the supplies allocated to all sector stakeholders. The issue is one of supply.

[English]

The Chairman: If you take out “usual trade terms,” how does that change anything?

[Translation]

Mr. Crevier: In the case of the three incidents to which I alluded earlier, suppliers could have argued that they were not dealing with usual trade terms. An oil crisis resulted in supply problems. From that moment onward, they could argue that the situation was unusual. The issue here is how supplies are allocated. We want assurances that someone can justify how

Le tribunal peut rendre une ordonnance exigeant du fournisseur d’accepter la personne comme «client dans un délai déterminé aux conditions de commerce normales».

Est-ce bien ce que vous voulez faire modifier? Il est difficile de définir ce que l’expression «conditions de commerce normales» signifie. En temps de crise, les conditions de commerce normales pourraient être infinies. Est-ce que c’est ce dont vous voudriez vous débarrasser?

Il y aura un moment, au cours de l’audience, où les membres pourraient vouloir envisager des amendements. Est-ce l’amendement que vous demandez? J’aimerais que ce soit clair.

[Français]

Mr. Blouin: Nous voulons être francs avec vous. Nous appuyons ces amendements parce qu’ils facilitent le recours. Cependant, nous croyons que si nous voulons un recours qui soit pleinement efficace, il faut retirer ces mots qui constituent à notre point de vue, compte tenu d’ailleurs des explications concrètes que M. Crevier vous a fournies, des entraves lors de situations anormales. Si la situation est normale, ici au Canada, nous ne croyons pas qu’il y ait beaucoup de problèmes.

[Traduction]

Le président: S’il y a un blocus au Moyen-Orient et que l’Arabie saoudite fait monter ses prix à 40 \$ le baril de pétrole, est-ce que vos conditions de commerce normales ne s’établiraient pas à 40 \$ le baril? Voulez-vous que le tribunal ait le pouvoir de faire venir ce pétrole pour vous à un prix moins élevé?

[Français]

Mr. Blouin: Si l’approvisionnement est limité, comme vous le suggérez, il arrive une situation extrêmement difficile.

[Traduction]

Le président: Ce n’est pas une question d’approvisionnement limité; ils gardent le pétrole pour faire monter les prix.

[Français]

Mr. Crevier: Ce n’est pas le prix qui est important, ce sont les quantités allouées à tous les intervenants du domaine. C’est l’approvisionnement.

[Traduction]

Le président: Si vous supprimez l’expression «conditions de commerce normales», en quoi cela change-t-il quoi que ce soit?

[Français]

Mr. Crevier: Les trois situations que j’ai illustrées tantôt auraient pu être alléguées par les fournisseurs comme n’étant pas des situations normales pour faire des affaires. Il y avait un choc pétrolier, donc ils avaient un problème d’approvisionnement. Du moment qu’il y a un problème d’approvisionnement, ils diront qu’il ne s’agit pas d’une

product supplies are allocated.

If we have trouble supplying 20 per cent of our customers, we want the large companies to experience the same problems as well because they are our retail competitors. If they do not have to contend with this problem, they can fully supply their customers, whereas we can only supply 70 per cent of them. Instead, both sides should have to contend with a limited supply, with both parties meeting only 80 per cent of their client's needs.

[English]

The Chairman: Do you want the words taken out?

[Translation]

Mr. Crevier: That is what we would like to see happen.

Senator Setlakwe: In the first case you mentioned, the requested amendment is justified, because you argue that if the fourth company had refused to supply you, you would not be in business today.

Mr. Crevier: We would have had to shut down. We find it rather odd that this company was able to supply us whereas the other three could not, even though all four were grappling with the same crisis situation. Had this company not been able to supply us, we would have had no choice but to reduce sales by 50 per cent.

Senator Bolduc: I find your comments rather odd. When everything is going well, you have no complaints. However, when you are in a difficult position, you would like your suppliers to feel the pinch along with you. You are asking them to take your side. That is asking a little much of them.

Mr. Crevier: As suppliers, they have a responsibility. They have become our competitors. Their retail sales division competes directly with retail operators like us. They should look upon us as clients just like any other. However, our suppliers are also our competitors and, as Mr. Blouin was saying earlier, this is one of the unique feature of the oil and gas industry.

[English]

The Chairman: I will read an excerpt from information supplied by the Library of Parliament. I imagine most honourable senators are familiar with it, however, just to shed a little more light on the subject:

The phrase "usual trade terms" as it occurs in section 75 of the Competition Act ("refusal to deal") has received little interpretation by courts. It has been said to refer to the "trade terms generally prevailing at the time in question"⁽⁴⁾ or those "prevailing prior to the refusal."⁽⁵⁾ Two other cases provide a limited clarification:

situation normale. Il s'agit des allocations qui proviennent de ce problème d'approvisionnement. Nous voulons nous assurer que quelqu'un puisse justifier la répartition de ce produit.

Si le problème d'approvisionnement revient à 20 p. 100, nous voulons qu'eux aussi aient un problème de 20 p. 100, parce qu'ils sont nos compétiteurs au détail. S'ils n'ont pas ce problème, ils peuvent approvisionner leur clientèle à 100 p. 100 et nous à 70 p. 100 au lieu de 80 p. 100 pour nous et 80 p. 100 pour eux.

[Traduction]

Le président: Voulez-vous faire supprimer ces mots?

[Français]

M. Crevier: C'est ce que nous voulons.

Le sénateur Setlakwe: Dans le premier cas que vous avez soulevé, monsieur Crevier, ce que vous demandez est justifié, parce que vous dites que si la quatrième compagnie avait supprimé sa livraison, vous ne seriez pas ici aujourd'hui.

M. Crevier: Nous aurions dû fermer les portes. Nous trouvons bizarre que cette compagnie ait pu nous approvisionner alors que les autres ne le pouvaient pas, alors que la situation de crise était la même pour tous. Si cette compagnie n'avait pu nous approvisionner, nous aurions été obligés de supprimer 50 p. 100 de nos ventes.

Le sénateur Bolduc: Il y a quelque chose de curieux dans vos propos. Quand cela va bien, vous ne vous plaignez pas, mais dans une situation où vous êtes coincés, vous aimeriez que les fournisseurs soient coincés autant que vous. Vous êtes en train de demander qu'ils prennent votre intérêt. C'est un peu fort.

M. Crevier: En tant que fournisseurs, ils ont une responsabilité. Actuellement, ils deviennent nos compétiteurs. Leur division de vente au détail est en compétition directe avec nous qui vendons au détail. Ils devraient nous considérer au même titre qu'un autre de leurs clients. Nos fournisseurs sont en même temps nos compétiteurs. C'est la raison pour laquelle M. Blouin disait tantôt qu'il s'agissait d'une situation particulière au domaine pétrolier.

[Traduction]

Le président: Je vais lire un extrait de document qui a été fourni par la Bibliothèque du Parlement. Je suppose que la plupart des honorables sénateurs le connaissent, cependant, pour jeter un peu plus de lumière sur le sujet, je vais le lire:

L'expression «conditions de commerce normales» qui figure à l'article 75 de la Loi sur la concurrence (refus de vente) a peu été interprétée par les tribunaux. On a dit qu'elle désignait les conditions commerciales prévalant au moment en question ou celles prévalant avant le refus de vendre. Deux autres affaires permettent de clarifier un peu les choses:

"usual trade terms" do not preclude a supplier from charging different prices for the same goods depending on whether the goods are intended for export or domestic resale;"⁽⁶⁾

there cannot be "usual trade terms" for a product that is subject to a licence (i.e. intellectual property), and the licensor is under no obligation to license the product,⁽⁷⁾

It does not appear that the outcome of any case has turned upon the meaning of the phrase as interpreted by the court in the circumstances of a particular case.

[Translation]

Mr. Blouin: That is precisely why we did not want to get into legal discussions of this nature. We wanted to keep our presentation short to illustrate to you, as Mr. Crevier did, that this expression could have been used. We just wanted to clarify that.

Senator Gill: I have a question concerning Quebec's Régie de l'énergie. It is patently clear to me that when there is a shortage, the supplier cuts you off. In other words, he competes with his clients. You have no control whatsoever over this situation. The Régie forbids you to set prices below the agreed upon level. Does the Régie play any other kind of role?

Mr. Blouin: The Régie has many duties. It oversees hydro electrical power and natural gas, among other things. It monitors prices in the oil industry as well as in the markets. Quebec's Loi sur la Régie de l'énergie is modeled after US laws, with the Wisconsin Act being identical to the Quebec legislation. These laws stipulate that to guard against companies taking advantage of the fact that they are manufacturers and making profits at this stage, companies must not restrict retail margins in order to crowd out competitors and take over their market share. Both Quebec and US lawmakers advise companies that once the wholesale price has been set and Mr. Crevier, for instance, is sold a litre of oil for 55 cents, retailers cannot set the price at their pumps at 54 cents. If the price remains at 55 cents and Mr. Crevier continues to pay 55 cents for an extended period of time, he will not be able to hang on for very long, because he does not have any refining profits to fall back on. The prospect of going under would thus loom large.

To prevent such a situation from arising and to ensure ongoing competition, if this continues, you can always make representations. If you can show that the situation places you at risk, three cents will be added to the 55 cents, an amount representing the operating costs of efficient retailers. For a given period of time, as determined by the Régie, and until such time as the market rebounds and the situation reverts to normal, no one will be allowed to sell gasoline for less than 58 cents, that is 55 cents plus three cents. This is what the Quebec legislation stipulates, as does the Wisconsin legislation, with the difference being that the provisions of the latter are slightly more stringent than those of the former. In Wisconsin, the margin is four and a

Les conditions de commerce normales n'empêchent pas un fournisseur de demander des prix différents pour le même bien selon que ce dernier est destiné à l'exploitation ou à la revente sur le marché national;

Il ne peut y avoir de conditions de commerce normales pour un produit soumis à un brevet (propriété intellectuelle) et le concédant n'est aucunement tenu d'accorder une licence au produit.

Il ne semble pas que l'issue de ces deux affaires ait transformé la signification de l'expression tel que le Tribunal l'a interprétée en l'occurrence.

[Français]

M. Blouin: C'est exactement la raison pour laquelle nous n'avons pas voulu embarquer dans des discussions juridiques de cette nature. Nous avons voulu faire une présentation concrète afin de vous démontrer, dans les cas, par exemple, que M. Crevier vous a présentés, que cette phrase aurait pu être utilisée. C'est ce que nous voulons clarifier.

Le sénateur Gill: J'ai une question concernant la Régie de l'énergie au Québec. Il m'apparaît très clair que le fournisseur vous coupe les vivres quand il y a pénurie. Autrement dit, il est en compétition avec ses clients. Vous n'avez aucun pouvoir sur cette situation. La Régie vous interdit simplement d'afficher des prix plus bas que ceux qu'elle a déterminés. La Régie joue-t-elle un autre rôle?

M. Blouin: La Régie fait beaucoup de choses. Elle s'occupe d'hydro-électricité et de gaz naturel, entre autres. Dans le secteur pétrolier, elle surveille les prix et, ensuite, les marchés. La Loi québécoise sur la Régie de l'énergie est calquée sur des lois américaines — la Loi du Wisconsin est identique à celle du Québec. Ces lois stipulent que pour éviter que des entreprises profitent du fait qu'elles sont des fabricants, qu'elles font des profits à la fabrication, celles-ci ne doivent pas limiter les marges de détail pour faire disparaître les autres et ensuite prendre toute la place. Autant les législateurs américains que québécois disent à ces entreprises que lorsqu'elles fixent un prix de gros et qu'elles vendent, par exemple, à M. Crevier un litre à 55 cents, elles n'auront pas le droit de fixer le prix à leurs pompes à 54 cents. Si le prix demeure à 55 cents et que M. Crevier paie 55 cents pendant une longue période de temps, il ne pourra pas supporter cela longtemps, parce qu'il n'a pas de profits de raffinage pour supporter cela. Il risque de mourir.

Pour éviter cette situation et faire en sorte que la concurrence demeure, si la cette situation se poursuit, vous pouvez faire des représentations. Si vous démontrez que la situation est dangereuse, on va ajouter 3 cents au montant de 55 cents, ce qui représente les coûts d'exploitation de détaillants efficaces. Alors personne n'aura le droit de vendre pendant une période donnée l'essence en bas de 58 cents, donc 55 cents plus 3 cents, pendant la période qu'aura fixée la Régie jusqu'à ce que le marché retombe sur ses pieds et revienne à une situation plus normale. C'est ce que dit la Loi québécoise. Et c'est ce que dit la Loi du Wisconsin, à la différence près que la Loi du Wisconsin est un peu plus sévère que la Loi québécoise. Le 3 cents dont je vous parle, au

half cents, not three. This provision is still in effect. If the cost of supplying gasoline at the pump is 55 cents, the retail price cannot be set below 59 cents.

Senator Gill: Distributors cannot alter the floor price at the pump. Why is it that in Quebec City, Montreal or on the North Shore, prices vary from one region to the next? Does it have anything to do with profits? I realize that there are transportation costs involved.

Mr. Crevier: Transportation costs are one factor, but taxes are another. Tax rates in Quebec varies from region to region.

Senator Gill: Not so long ago, we experienced some serious problems, particularly in the Lac-Saint-Jean region.

Mr. Blouin: That is correct. The Régie does not set prices, but does provide a benchmark. Prices cannot fall below a set floor price. However, prices are determined by the market.

[English]

The Chairman: If the world supply is cut by 20 per cent and they are only giving out 80, you want your 80 per cent of the normal allocation. It is not a question of price?

Mr. Blouin: No.

The Chairman: Okay. I am trying to wrestle with the term "usual trade terms" because everything I read becomes more confusing. I want to understand your position. Your position is getting the supply in whatever ratio is available to everyone.

Senator Meighen: At the same price as well.

The Chairman: That is not what he said.

Mr. Blouin: No.

Senator Gill: It is already done in Quebec. It is fixed.

The Chairman: I do not know what is done in Quebec; I am dealing with the Competition Act.

Senator Tkachuk: The point is not to be choked off by the monopoly. Is that right?

The Chairman: I think that is correct.

Mr. Collins: Excuse me for interrupting. In Newfoundland, P.E.I. and Quebec we had the provinces weigh in with specific pieces of legislation in our sector. They have only done that because there has been a failure of leadership at the federal level.

In many ways, there have been many local responses to failure in the Competition Act. I urge honourable senators to do something. Much of this discussion is occurring because the Competition Act is failing businesses. The petroleum business, which AQUIP has been so eloquent in pointing out, has its own unique issues.

Wisconsin, il est plutôt de 4 cents et demie. Cette mesure est toujours en application. Au Wisconsin, si vous payez l'essence 55 cents à la pompe, personne ne peut la vendre en bas de 59 cents.

Le sénateur Gill: Il y a un prix plancher que les distributeurs ne peuvent changer à la pompe. Comment se fait-il qu'à Québec, à Montréal ou sur la Côte-Nord, par exemple, les prix varient d'un endroit à l'autre? Est-ce dû aux profits? Je comprends qu'il y a des frais de transport.

M. Crevier: Le transport est une raison, mais les taxes représentent un autre facteur. La taxation est différente au Québec dépendamment des régions.

Le sénateur Gill: Il n'y a pas longtemps, on a eu de sérieux problèmes, en particulier au Lac-Saint-Jean.

Mr. Blouin: Oui. La Régie de l'énergie ne fixe pas les prix, mais elle donne une balise. Les prix ne doivent pas aller en bas d'un montant fixé par elle, mais c'est le marché qui détermine les prix.

[Traduction]

Le président: Si l'offre mondiale est réduite de 20 p. 100 et qu'ils ne fournissent que 80 p. 100, vous voulez votre part de 80 p. 100 de la quantité normale. Ce n'est pas une question de prix?

Mr. Blouin: Non.

Le président: D'accord. J'essaie de comprendre l'expression «conditions de commerce normales» parce que tout ce que je lis me semble de plus en plus confus. Je voudrais comprendre votre point de vue. Ce que vous voulez, c'est obtenir votre part de l'approvisionnement selon la proportion à laquelle tout le monde a droit.

Le sénateur Meighen: Pour le même prix, aussi.

Le président: Ce n'est pas ce qu'il a dit.

Mr. Blouin: Non.

Le sénateur Gill: Cela se fait déjà au Québec. C'est fixe.

Le président: Je ne sais pas ce qui se fait au Québec; je m'intéresse ici à la Loi sur la concurrence.

Le sénateur Tkachuk: L'idée, c'est de ne pas être étouffés par le monopole. C'est bien cela?

Le président: Je pense que oui.

Mr. Collins: Excusez-moi si je vous interromps. À Terre-Neuve, à l'Île-du-Prince-Édouard et au Québec, les provinces ont fait intervenir des lois spécifiques dans notre secteur. Si elles ont dû le faire, c'est parce qu'il y a eu un manque de leadership au niveau fédéral.

À bien des égards, il y a eu beaucoup de réactions locales aux lacunes de la Loi sur la concurrence. Je demande avec instance aux sénateurs de faire quelque chose. Une bonne partie de cette discussion est due au fait que la Loi sur la concurrence ne fait pas son devoir envers les entreprises. Le secteur pétrolier, l'AQUIP l'a très éloquemment fait ressortir, a ses propres problèmes qui lui sont particuliers.

Moreover, in a global sense from a federal perspective, why are these provinces bolting and doing something that should be under the federal jurisdiction if we have a properly constructed law. Something is not right. These amendments, Bill C-23, decriminalisation, right of access, let us see what happens. Let us bring our laws closer to the Americans. We have free trade with the Americans, why can we not have their competition laws? That is all I want as a business.

Senator Tkachuk: My father was a small retailer in a small town during the time when wholesalers went from being independent to being vertically integrated. I am sure this is exactly what you are dealing with.

Mr. Chairman, in the beer industry, we are so concerned about that highly taxed product that we actually prevent vertical integration in that industry. We say that if you make the beer and own the brand, you cannot even own a pub or a beer store. These gentlemen have a valid point. We protect the beer market and the liquor market from vertical integration and monopoly control and exploitation, yet leave the poor gas retailer to fight with the big boys.

The Chairman: There are no poor gas people.

This is only our second day of hearings. Yesterday we heard that the airline industry is so unique that they have particular issues that need to be addressed. Now you are telling us the same is true for the gas industry. Thank you for being with us.

I would ask honourable senators to please stay as we go *in camera*.

The committee continued *in camera*.

De plus, dans un sens global, d'une perspective fédérale, pourquoi ces provinces s'emballent-elles et font-elles ce qui devrait être fait sous l'autorité fédérale si notre loi est vraiment faite comme il le faut? Il y a quelque chose qui cloche. Ces amendements, le projet de loi C-23, la décriminalisation, le droit d'accès, voyons ce qui arrivera. Rapprochons nos lois de celles des Américains. Nous avons le libre-échange avec les Américains, pourquoi ne pouvons-nous pas avoir leurs lois sur la concurrence? C'est tout ce que je veux, en tant qu'exploitant d'entreprise.

Le sénateur Tkachuk: Mon père était un petit détaillant d'une petite ville à une époque où les grossistes, passaient de l'indépendance à l'intégration verticale. Je suis sûr que c'est exactement ce à quoi vous avez affaire.

Monsieur le président, dans l'industrie de la bière, nous nous préoccupons tellement de ce produit largement taxé que nous empêchons l'intégration verticale de l'industrie. Nous disons que si vous faites la bière et êtes propriétaire de la marque, vous ne pouvez même pas être propriétaire d'un pub ou d'un magasin qui vend de la bière. Ces messieurs ont un argument très valable. Nous protégeons le marché de la bière et le marché des spiritueux contre l'intégration verticale, le monopole et l'exploitation, et pourtant nous laissons les pauvres détaillants de l'industrie du pétrole affronter seuls les grosses compagnies.

Le président: Il n'y a pas de pauvres détaillants dans l'industrie du pétrole.

Ce n'est que notre deuxième journée d'audience. Hier, nous avons entendu que l'industrie aérienne est si unique qu'elle a des problèmes particuliers dont il faut s'occuper. Maintenant, vous nous dites la même chose à propos de l'industrie pétrolière. Merci d'être ici aujourd'hui.

Je demanderais aux honorables sénateurs de rester pour que nous puissions poursuivre à huis clos.

La séance se poursuit à huis clos.



If undelivered, return COVER ONLY to:

Public Works and Government Services Canada – Publishing
45 Sacré-Coeur Boulevard,
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

*En cas de non-livraison,
retourner cette COUVERTURE SEULEMENT à:*

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada – Édition
45 Boulevard Sacré-Coeur
Hull, Québec, Canada K1A 0S9

WITNESSES

From the Canadian Independent Petroleum Marketers Association (CIPMA):

Mr. Dave Collins, President;

Mr. Bob MacMinn, Executive Vice-President.

From the Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP):

Mr. René Blouin, President-Executive Director;

Mr. Pierre Crevier, President, Pétroles Crevier inc.; Member, Economic Affairs Committee.

TÉMOINS

Du Canadian Independent Petroleum Marketers Association (CIPMA):

M. Dave Collins, président;

M. Bob MacMinn, vice-président exécutif.

De l'Association québécoise des indépendants du pétrole (AQUIP):

M. René Blouin, président-directeur général;

M. Pierre Crevier, président, Pétroles Crevier inc., membre du Comité des affaires économiques.