



First Session
Thirty-seventh Parliament 2001-02

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

SENATE OF CANADA

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

Banking, Trade and Commerce

Chair:
The Honourable E. LEO KOLBER

Thursday, March 7, 2002

Issue No. 32

Fourth meeting on:
Bill C-23, An Act to amend
the Competition Act and the Competition Tribunal Act

WITNESSES:
(See back cover)

SÉNAT DU CANADA

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

Banques et du commerce

Président:
L'honorable E. LEO KOLBER

Le jeudi 7 mars 2002

Fascicule n° 32

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

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:

Callbeck
Carstairs, P.C.
(or Robichaud, P.C.)
Eyton
Fitzpatrick
Hervieux-Payette, P.C.
Kelleher, P.C.

**Ex Officio Members*

(Quorum 4)

Changes in membership of the committee:

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

The name of the Honourable Senator Taylor substituted of that of the Honourable Senator Kroft (*March 7, 2002*).

The name of the Honourable Senator Callbeck substituted of that of the Honourable Senator Furey (*March 7, 2002*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT DES
BANQUES ET DU COMMERCE

Président: L'honorable E. Leo Kolber

Vice-président: L'honorable David Tkachuk
et

Les honorables sénateurs:

* Lynch-Staunton
(or Kinsella)
Meighen
Oliver
Poulin
Setlakwe
Taylor

Callbeck
* Carstairs, c.p.
(ou Robichaud, c.p.)
Eyton
Fitzpatrick
Hervieux-Payette, c.p.
Kelleher, c.p.

* Lynch-Staunton
(ou Kinsella)
Meighen
Oliver
Poulin
Setlakwe
Taylor

**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 Taylor substitué à celui de l'honorable sénateur Kroft (*le 7 mars 2002*).

Le nom de l'honorable sénateur Callbeck substitué à celui de l'honorable sénateur Furey (*le 7 mars 2002*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Thursday, March 7, 2002
(36)

[English]

The Standing Committee on Banking, Trade and commerce met at 11:05 a.m. this day, in room 505, Victoria Building, the Chair, the Honourable Senator Kolber, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Callbeck, Eytون, Fitzpatrick, Hervieux-Payette, P.C., Gustafson, Kelleher, P.C., Kolber, Oliver, Poulin, Setlakwe, Taylor and Tkachuk (12).

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 Association of Canadian Travel Agents:

Mr. Martin Taller, Board Member, ACTA (Ontario).

From the Canadian Council of Chief Executives:

Mr. John Dillon, Vice President and Legal Counsel.

From the Canadian Petroleum Products Institute:

Mr. Alain Perez, President.

Mr. Taller from ACTA made a statement and answered questions.

Mr. Dillon of the Canadian Council of Chief Executives made a statement and with Mr. Perez from the Canadian Petroleum Products Institute answered questions.

At 12:30 p.m., the committee adjourned to the call of the Chair.

ATTEST:

Le greffier du comité,

Denis Robert

Clerk of the Committee

PROCÈS-VERBAL

OTTAWA, le jeudi 7 mars 2002
(36)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce se réunit aujourd'hui à 11 h 05 dans la pièce 505 de l'édifice Victoria sous la présidence de l'honorable sénateur Kolber (président).

Membres du comité présents: Les honorables sénateurs Callbeck, Eytون, Fitzpatrick, Hervieux-Payette, c.p., Gustafson, Kelleher, c.p., Kolber, Oliver, Poulin, Setlakwe, Taylor et Tkachuk (12).

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

Sont également présents: Les sténographes officiels du Sénat.

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

TEMOINS:

De l'Association canadienne des agents de voyage:

M. Martin Taller, membre du conseil, ACTA (Ontario).

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

M. John Dillon, vice-président et conseiller juridique.

De l'Institut canadien des produits pétroliers:

M. Alain Perez, président.

M. Taller, de l'ACTA, fait une déclaration et répond aux questions.

M. Dillon, du Conseil canadien des chefs d'entreprise, fait une déclaration et, avec M. Perez, de l'Institut canadien des produits pétroliers, répond aux questions.

À 12 h 30, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ:

EVIDENCE

OTTAWA, Thursday, March 7, 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 11:05 a.m. to give consideration to the bill.

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

[*English*]

The Chairman: We have three sets of witnesses, two of whom will appear together. The first is from the Association of Canadian Travel Agents. Mr. Taller, please proceed.

Mr. Martin Taller, Board Member, Association of Canadian Travel Agents: Honourable senators, the Association of Canadian Travel Agents, which represents approximately 5,000 travel agencies from across the country, is pleased to have the opportunity to comment on the proposed changes to the Competition Act. As senators will be aware, there is hardly a sector of the economy that has experienced to the same extent as we have the day-to-day reality of being in a business dominated by one large supplier.

We are constantly being squeezed one way or another. We look to the Competition Act to provide us with relief and a level playing field. In this context, ACTA wishes to make three points.

First, we should like to comment briefly on the expanded powers being accorded to the tribunal by Bill C-23. Second, we should like to bring honourable senators up to date on the consequences of the last round of amendments to the Competition Act. Third, we should like to suggest a couple of items to be placed on the agenda for the next round of legislative amendments.

Given the safeguards of summary disposition and the awarding of costs, ACTA supports a limited direct access to the tribunal. We believe that small and medium-sized businesses should be given the additional opportunity to seek a remedy for what they believe to be an unjust competitive situation. Like the proceedings of a small claims court, such a provision might not have a measurable impact at the macro-economic level and, for that reason, might not be readily taken up by the bureau. Nevertheless, it should be of benefit to particular businesses in their buying and selling operations, where remedies are sought for refusal to deal, tied selling, market restriction and exclusive dealing.

As senators will recall, at the time of the airline restructuring legislation, Bill C-26, the Competition Act was amended at section 4 to allow travel agencies to come together for the purposes of collectively negotiating fair compensation with the dominant supplier of air services. A special committee representing all travel agencies was formed and began in good faith to negotiate with Air Canada. After months of slow

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le jeudi 7 mars 2002

Le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, 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 ce jour à 11 h 05 afin d'examiner le projet de loi.

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

[*Traduction*]

Le président: Nous avons trois groupes de témoins, dont deux comparaîtront conjointement. Le premier représente l'Association canadienne des agents de voyage. Monsieur Taller, vous avez la parole.

M. Martin Taller, membre du Conseil, Association canadienne des agents de voyage: Honorable sénateurs, l'Association canadienne des agents de voyage, qui représente environ 5 000 agences de tout le pays, est heureuse de pouvoir présenter sa position sur les modifications de la Loi sur la concurrence. Comme vous le savez déjà, aucun autre secteur de l'économie ne connaît une situation de dominance aussi grande de la part d'un seul grand fournisseur, une réalité que nous vivons au quotidien.

Nous sommes constamment pressurés par un moyen ou un autre et considérons donc la Loi sur la concurrence comme le principal instrument en mesure d'instaurer une situation équitable. Dans ce contexte, nous souhaitons faire valoir trois éléments.

Premièrement, nous aimerais aborder la question des pouvoirs élargis accordés au tribunal par le projet de loi C-23. Deuxièmement, nous aimerais attirer votre attention sur les répercussions de la dernière série de modifications de la Loi sur la concurrence. Troisièmement, nous aimerais suggérer quelques points à inscrire à l'ordre du jour de la prochaine refonte de cette loi.

Étant données les garanties que représente la procédure sommaire et l'imputation des frais, l'ACTA est en faveur d'un accès direct limité au tribunal. Nous pensons que les petites et moyennes entreprises devraient disposer de cette possibilité supplémentaire de rechercher un remède aux pratiques déloyales dont elles s'estiment être victimes. Tout comme les procédures en cour des petites créances, une telle disposition n'aurait pas nécessairement d'effet mesurable au niveau macro-économique et, pour cette raison, ne sera pas forcément bien accueillie par le bureau. Toutefois, certaines entreprises pourraient en tirer avantage dans leurs opérations d'achat et de vente, lorsqu'elles se heurtent à des pratiques telles que le refus de vendre, la vente liée, la restriction de marché et la vente exclusive.

Comme vous vous en souvenez, la Loi sur la restructuration du transport aérien, le projet de loi C-26, a modifié l'article 4 de la Loi sur la concurrence de façon à permettre aux agences de voyage de faire front commun pour négocier collectivement une juste rémunération avec le fournisseur dominant de services aériens. Un comité spécial représentant toutes les agences de voyage a donc été formé, qui a entamé de bonne foi des

progress, the dominant carrier announced on August 27, 2001, that it was reducing commission rates unilaterally, thus bringing to a halt any further negotiations. Parliament's intent in putting in place a legislative remedy for travel agencies has been foiled.

This committee now has the opportunity to see that Parliament's will is respected. ACTA proposes the amendment of Bill C-23 by adding a new clause that will extend provisions found in clause 4. Essentially, we are requesting that an arbitration process be laid out to deal with such a contingency as the breakdown of negotiations. Having willed an end, Parliament should be prepared to will the means.

A precedent for this kind of arbitration process we have in mind can be found in the consent order approved by the Competition Tribunal in the case of Indigo and Chapters. To remedy the loss of competition in the bookselling market, the dominant distributor had to agree to certain ceilings on the terms of its contracts with book suppliers. In the event of a dispute arising out of this behavioural remedy, an arbitration procedure has been provided. ACTA would simply like to see the air travel industry benefit from a similar procedure.

As the government has made it clear that it wishes to proceed incrementally with changes to the Competition Act, ACTA wishes to put two items on the table for future consideration: amendments to clause 45 and amendments to clause 78.

ACTA was pleased to see that the Competition Bureau has begun to get expert opinion on how we in Canada can best handle the increasing numbers of complex agreements between competitors. There is clearly a need, in this age of easy communication and information sharing, to revamp clause 45.

On the one hand, we need a civil procedure that would put strategic alliances and joint ventures to the test of reasonableness; on the other, we need a criminal procedure that would cover hardcore cases of conspiracy regardless of their effect on competition. For some time now, ACTA has raised the issue of alliances: At what point does reasonable cooperation become unfair collusion? For example, the organization of the world's major airlines into two global alliances has led the European Commission to examine how international airfares are set. In the United States, the five biggest carriers have created a single joint on-line agency called Orbitz, which can provide consumers with exclusive discounted Internet airfares.

Sections 78 and 79 of the act, which deal with the abuse of dominance, form another item that ACTA would like to see clarified in the next round of amendments. Wherever there is a lack of competition, it is important that policymakers keep a close eye on the behaviour of a dominant firm or firms. However, that behaviour extends vertically as well as horizontally. It is not just a matter of how they treat potential rivals to their core business, but also how they treat ancillary businesses upstream and

négociations avec Air Canada. Après des mois de lents progrès, le transporteur dominant a annoncé le 27 août 2001 qu'il réduisait unilatéralement les taux de commission, mettant ainsi un terme à la négociation. L'intention du Parlement d'introduire un outil législatif de négociation pour les agents de voyage a ainsi été contrecarrée.

Le comité a aujourd'hui la possibilité d'imposer la volonté du Parlement. L'ACTA propose un amendement au projet de loi C-23, qui ajouterait une nouvelle disposition élargissant la portée de l'article 4. En substance, nous demandons la mise sur pied d'un mécanisme d'arbitrage dans des situations telles que la rupture des négociations. Ayant exprimé une volonté de résultat, le Parlement devrait maintenant imposer les moyens.

On peut trouver un précédent pour ce mécanisme d'arbitrage auquel nous songeons dans l'ordonnance de consentement rendue par le Tribunal de la concurrence dans le cas de la fusion d'Indigo et de Chapters. Afin de remédier à la perte de concurrence sur le marché du livre, le distributeur dominant a dû accepter d'assujettir à un certain plafond les conditions de ses contrats avec les maisons d'édition. Un mécanisme d'arbitrage est prévu pour trancher les différends résultant de ce remède comportemental. L'ACTA aimerait simplement que les agences de voyage disposent d'un mécanisme similaire.

Comme le gouvernement a clairement indiqué son intention de remanier la Loi sur la concurrence par étapes, l'ACTA désire mettre deux éléments sur la table pour examen futur: la modification de l'article 45 et le remaniement de l'article 78.

L'ACTA a salué le fait que le Bureau de la concurrence ait commencé à consulter des experts sur la meilleure façon de gérer au Canada le nombre croissant d'accords complexes entre concurrents. Il est manifestement nécessaire de revoir l'article 45 maintenant que les communications et le partage d'information sont devenus si faciles.

Nous avons besoin, d'une part, d'une procédure civile qui puisse assujettir les alliances stratégiques et les coentreprises à un critère de raison et, d'autre part, d'une procédure pénale pour sanctionner les cas patents de collusion, indépendamment de leur effet sur la concurrence. Depuis quelque temps déjà, l'ACTA soulève la question des alliances: à quel moment une coopération raisonnable devient-elle une collusion déloyale? Par exemple, le regroupement des principales compagnies aériennes mondiales en deux alliances globales a amené la Commission européenne à examiner la manière dont les tarifs aériens internationaux sont établis. Aux États-Unis, les cinq plus gros transporteurs ont créé une agence en ligne unique, du nom d'Orbitz, qui offre aux consommateurs un accès exclusif à des tarifs réduits uniquement disponibles sur Internet.

Les articles 78 et 79 de la loi, qui traitent de l'abus de position dominante, sont un autre aspect que l'ACTA aimerait voir clarifié lors du prochain cycle de modifications. Chaque fois qu'il y a manque de concurrence, il importe que les autorités surveillent de près les agissements de la ou des entreprises dominantes. Toutefois, ces comportements peuvent s'exercer sur l'axe vertical aussi bien qu'horizontal. Il ne s'agit pas seulement de voir comment ces entreprises traitent des rivaux potentiels dans

downstream, with which they sometimes enter into competition. We remind the committee that Air Canada is no longer just a dominant supplier; it has also become a retailer in direct competition with the travel industry.

As part of the ongoing decriminalization of the Competition Act, the important abuse of dominant provisions should be amended to focus on what a firm does to maintain or to increase its dominance and on the actual and likely effects of its behaviour rather than on why a firm does what it does, or the intent of its behaviour. For that reason, ACTA would like to see the expressions of "for the purpose of" and "with the object of" found in section 78 replaced with the expression of "with the likely effect of."

ACTA urges the committee to give serious consideration to our proposed amendments to clause 4 and to generally maintain its close watch on the state of competition in this country. In the circumstances in which Canadian businesses find themselves today, amending the Competition Act is a full-time and ongoing process.

I would be pleased to answer any questions that you may have.

Senator Tkachuk: I believe you mentioned that on August 27, 2001, the dominant carrier announced that it was reducing commission rates unilaterally. How much were the rates reduced by, or were they eliminated completely?

Mr. Taller: Our commission rates were lowered to 5 per cent across the board, with a capping of the rates to \$28, which is the maximum revenue that can be earned on a ticket. The maximum earning on a \$3,000 ticket for domestic travel is \$28.

Senator Tkachuk: Did all the air carriers do this at the same time? Were commission rates not lowered prior to 2001?

Mr. Taller: The process began in 1996 and has been ongoing. The most dramatic, with the greatest impact, was actually in August. It was implemented in Canada with Air Canada on November 1. The impact of September 11, combined with the lowering of commissions, which took effect on that date, has been rather traumatic for the industry.

Senator Tkachuk: Did both carriers reduce the commissions before August 2001?

Mr. Taller: Yes.

Senator Tkachuk: If memory serves me, both Canadian Airlines and Air Canada acted as if they were in concert or collusion.

Mr. Taller: Absolutely. In fact, both Air Canada and Canadian Airlines, in effect, formed an oligopoly.

leur domaine d'activité principal, mais également comment elles traitent les entreprises secondaires en aval et en amont avec lesquelles elles entrent parfois en concurrence. Nous rappelons au comité qu'Air Canada n'est plus seulement un transporteur dominant, étant devenu également un distributeur au détail en concurrence directe avec les agences de voyage.

Dans le cadre de la dépénalisation en cours de la Loi sur la concurrence, il conviendrait de modifier les principales dispositions sur l'abus de position dominante de façon à focaliser sur ce qu'une entreprise fait pour préserver ou renforcer sa domination et sur les effets réels et probables de ce comportement, plutôt que de s'interroger sur les raisons ou l'intention. C'est pourquoi l'ACTA aimerait que les expressions «dans le but de» et «ayant pour objectif de» de l'article 78 soient remplacées par l'expression «ayant l'effet probable de».

L'ACTA invite instamment le comité à envisager sérieusement les amendements à l'article 4 que nous proposons et, de façon générale, à poursuivre son étroite surveillance de l'état de la concurrence dans notre pays. Vu la situation actuelle des entreprises canadiennes, le remaniement de la Loi sur la concurrence appelle un travail à temps plein et de longue haleine.

Je serais ravi de répondre aux questions que vous pourriez avoir.

Le sénateur Tkachuk: Vous avez mentionné, si j'ai bien compris, que le transporteur dominant a annoncé le 27 août 2001 qu'il réduisait unilatéralement les taux de commission. De quel ordre a été cette réduction, ou bien la commission a-t-elle été supprimée entièrement?

M. Taller: Nos taux de commission ont été réduits globalement de 5 p. 100, avec un plafonnement à 28 \$, chiffre qui devient le montant maximal que nous pouvons toucher par billet. La commission maximale sur un billet de ligne intérieure de 3 000 \$ est de 28 \$.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que tous les transporteurs aériens ont fait la même chose au même moment? Est-ce que les taux de commission n'avaient pas été réduits avant 2001?

M. Taller: Cela a commencé en 1996 et a continué. La réduction la plus brutale, qui a eu le plus gros impact, a été imposée en août, avec mise en vigueur par Air Canada le 1^{er} novembre. L'impact du 11 septembre, combiné aux réductions de commissions qui ont pris effet à cette date, a été traumatisant pour l'industrie.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que les deux transporteurs avaient déjà réduit les commissions avant août 2001?

M. Taller: Oui.

Le sénateur Tkachuk: Si ma mémoire est bonne, Lignes aériennes Canadian international et Air Canada ont agi comme si elles étaient en concertation ou en collusion.

M. Taller: Absolument. De fait, Air Canada et Canadian formaient dans la pratique un duopole.

They follow suit, and followed suit, not only on those types of issues but also on pricing issues and consumer affairs and things like that.

Senator Tkachuk: Did the Competition Bureau ever investigate their rather close relationship on issues like travel agency commissions and on certain fares that they were charging?

Mr. Taller: I do not believe so. I do believe that there were issues surrounding competitors who tried to do market-entry strategies in Canada and would eventually have to leave the marketplace because of both Canadian and Air Canada matching prices and basically driving them out of the business.

Senator Tkachuk: My view is that this was a way for them to increase prices. If I remember correctly, they can become a retail operation and sell their own products. That is great. They used to do that.

What they did is eliminate the commission. You cannot get a ticket agent except in Toronto. Toronto is the only place in Canada, I believe, that Air Canada actually has a human being you can see in order to buy tickets and make arrangements. All the rest you are forced to do either by phone, if you are lucky, or on the Web site, if you are fortunate enough to have a computer. You are forced to go to a travel agent because there is no other place to buy a ticket. What they have done is decreased the commission and, therefore, more money for themselves, and it was not passed on to the consumer, obviously.

Mr. Taller: In Ottawa, the city ticket office closed about three months ago. There was a study, commissioned by our own office through KPMG, through ACTA, that indicated that the average cost of producing a ticket was around \$40 or \$45. When you take that model and apply it to the city ticket office, they probably could not stay in business. They were not operating a sound business model. Really, from that perspective, they found that their city ticket offices were not functioning well.

As a result of that, I suppose they made a business decision to close them. From a competitor's perspective, we are always happy to try to provide a higher-end service. The difficulty is with the compensation that the industry has been paying. It is difficult to do that without having ancillary charges to the consumer, in effect raising the cost of travel.

Senator Tkachuk: Is there an equivalent to WestJet in Eastern Canada, Ontario, Quebec, and the Maritimes?

Mr. Taller: No, there is not. There was, at one time, a small commuter carrier that was operating between Ottawa and Quebec City. It was OntAIR, part of the Canadian family. WestJet is a Western Canadian carrier that operates on the same model as Southwest Airlines.

Senator Tkachuk: Why do you think there is not one in Eastern Canada?

Elles s'emboîtaient le pas mutuellement, non seulement sur le plan des commissions mais également sur celui de la tarification et du service aux consommateurs, ce genre de chose.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce que le Bureau de la concurrence a jamais fait enquête sur cette relation plutôt étroite, relativement à des aspects tels que les commissions des agents de voyage et certains tarifs pratiqués?

Mr. Taller: Je ne crois pas. Des questions ont été soulevées au sujet de concurrents qui voulaient s'implanter au Canada et qui se faisaient évincer parce que et Canadien et Air Canada baissaient leurs prix et les poussaient à la faillite.

Le sénateur Tkachuk: À mon avis, c'est un moyen pour elles d'augmenter les prix. Si je me souviens bien, elles peuvent assurer la distribution de détail et vendre leurs propres produits. C'est excellent. Elles en profitent.

Elles cherchent à éliminer la commission. Il n'y a plus de guichet de vente de billets, sauf à Toronto. Je crois que Toronto est la seule ville au Canada où Air Canada a encore des agents en chair et en os auprès desquels on peut acheter un billet et faire des réservations. Partout ailleurs, on est contraint de le faire par téléphone, et encore avec de la chance, ou par l'Internet, si vous avez la chance d'avoir un ordinateur. On est donc contraint d'aller dans une agence de voyage parce qu'il n'y a aucun autre endroit où on peut acheter un billet. Depuis, les compagnies ont réduit la commission et, par conséquent, accroissent leurs bénéfices car la baisse n'a pas été répercutée sur le consommateur, évidemment.

Mr. Taller: À Ottawa, le guichet de vente a fermé il y a environ trois mois. Nous avons commandé une étude à KPMG qui montrait que le coût moyen de production d'un billet était de l'ordre de 40 \$ à 45 \$. À ce tarif, les bureaux de vente en ville n'étaient probablement pas rentables. Ce n'était pas un modèle commercial viable. De ce point de vue, les compagnies ont constaté que leurs billetteries ne fonctionnaient pas bien.

De ce fait, elles ont pris la décision commerciale de les fermer. En tant que concurrents, nous sommes toujours ravis de fournir un service meilleur. La difficulté tient à la rémunération que l'industrie nous verse. Il devient difficile de fonctionner sans imposer à nos clients des frais accessoires, ce qui majore dans la pratique le coût du voyage.

Le sénateur Tkachuk: Existe-t-il un équivalent de WestJet dans l'est du Canada, en Ontario, au Québec et dans les Maritimes?

Mr. Taller: Non. Il a existé, pendant un temps un petit transporteur d'appoint entre Ottawa et Québec. C'était OntAIR, qui faisait partie du groupe Canadien. WestJet est un transporteur de l'Ouest qui opère sur le même modèle que Southwest Airlines.

Le sénateur Tkachuk: Pourquoi pensez-vous qu'il n'y en a pas dans l'Est du Canada?

Mr. Taller: The Calgary-Edmonton-Vancouver corridor is rather robust. They have opened up new routes to other sectors of the marketplace there. It has been well received by Western Canadians. For that matter, Air Canada was strongest in the East and not very strong in the West. The sympathies for WestJet have been strong in the West. They have really enjoyed a popular resurgence of travel on a one-price, one-tier airline.

[*Translation*]

Senator Poulin: You said you represent 5,000 members. How many travel agencies are there in total in Canada? I thought there would be 5,000 in Ontario alone.

[*English*]

Mr. Taller: There are a total of 5,000 travel agencies. Our association represents about 3,000 of those. In Ontario, there are about 2,000 agencies, 2,002 or something like that.

From a volume perspective, most are small to medium-sized businesses. In Canada, there are about 100 travel agencies that do a significant amount of business. They do the very high-end corporate business. For example, government travel is handled by a large tendered-for company.

They skew the numbers, but mostly it is small to medium-sized business.

[*Translation*]

Senator Poulin: With regard to small and medium-sized businesses, you are probably aware that the Federation of Small and Medium-sized Businesses appeared yesterday before the committee. I am sure they will be very happy to know that you support the provisions of Bill C-23 giving direct access to small and medium businesses who seek an additional avenue to get relief from alleged abusive practices.

I would like you to elaborate on how such an arbitration process would work. I do not understand why you want to include an arbitration process in the amendments to the Competition Act. How would such a process work in the airline industry?

[*English*]

Mr. Taller: The retail travel industry, through the trade association, has tried at length to broker negotiations to examine the way in which we do business with the carriers. The carriers are in terrible financial positions right now. We know that.

It is difficult for us to try to express our needs and consolidate those needs to the carriers' particular goals and objectives. Their corporate goals are directed to consumer satisfaction, like ours, and also for profitability, like ours.

As a result, in order to make a bridge when negotiations fail, the arbitration process should be a building block and a pillar on which to build relationships.

M. Taller: L'axe Calgary-Edmonton-Vancouver est assez robuste. La compagnie a ouvert de nouvelles liaisons vers d'autres localités et cela a été bien reçu par les consommateurs de l'Ouest. D'ailleurs, Air Canada est très forte dans l'Est et beaucoup moins dans l'Ouest. WestJet jouit d'un grand capital de sympathie dans l'Ouest. Elle a bénéficié d'un regain populaire du voyage, en tant que compagnie à un seul niveau, un seul tarif.

[*Français*]

Le sénateur Poulin: Vous dites que vous représentez 5 000 membres des agences de voyage. Il y a combien d'agences de voyage au total au Canada? Je pensais qu'il y en avait 5 000 seulement en Ontario.

[*Traduction*]

M. Taller: Il existe environ 5 000 agences de voyage. Notre association en représente environ 3 000. L'Ontario compte environ 2 000 agences, 2 002 pour être précis.

Sur le plan du volume, la plupart sont des entreprises de petite et moyenne taille. Le Canada compte une centaine de grosses agences de voyage, servant surtout la clientèle d'affaires. Par exemple, les voyages du gouvernement sont adjugés sur appel d'offres à une grosse compagnie.

Leur existence déforme les chiffres de volume, mais il s'agit principalement de petites et moyennes agences.

[*Français*]

Le sénateur Poulin: En parlant de petites et moyennes entreprises, vous êtes probablement au courant que la Fédération des petites et moyennes entreprises a témoigné hier devant le comité. Je suis certaine qu'ils seront très heureux de savoir que vous appuyez les dispositions du projet de loi C-23 qui permettent l'accès direct aux petites et moyennes entreprises qui veulent se voir accorder une possibilité additionnelle de trouver une solution à ce qu'elles croient être des pratiques déloyales.

J'aimerais connaître de façon plus approfondie pourquoi et comment fonctionnerait la mise sur pied d'un processus d'arbitrage. Je ne comprends pas pourquoi vous voulez ajouter, dans les amendements à la Loi sur la concurrence, un processus d'arbitrage. Comment voyez-vous le fonctionnement du processus appliqué à l'industrie du transport aérien?

[*Traduction*]

M. Taller: Les voyagistes, par le biais de leur association professionnelle, se sont longuement efforcés de négocier les modalités de leurs services avec les transporteurs. Ces derniers sont actuellement dans une terrible situation financière. Nous le savons.

Il est difficile pour nous de faire valoir nos besoins et de les faire coïncider avec les objectifs propres des transporteurs. Leurs objectifs sont axés sur la satisfaction du consommateur, tout comme les nôtres, et également la profitabilité, tout comme nous.

Aussi, afin de disposer d'une passerelle lorsque les négociations échouent, le mécanisme d'arbitrage constituerait un module structurel, un pilier sur lequel construire les relations.

When Air Canada left the table, we were really disappointed. We had many high-profile businesses representing large and small business. We were disappointed not just because they had pursued their own venues without considering the industry, which employs about 30,000 individuals and affects 5,000 businesses, but also because we feel that we have a way in which we can help lower their costs of distribution if we can just somehow work together and get an arbitration process together so that we can do what we think we can do to help not only lower our costs but maintain our profitability.

They seem to follow the trend, as oligopolies do. Oftentimes, they do not think of the long-term impact on the distribution systems.

[Translation]

Senator Poulin: Would there be additional costs to your members from this arbitration process?

[English]

Mr. Taller: No, there would not be additional costs. The trade association is essentially a volunteer organization. Our national association office in Ottawa is a staffed office. However, the people who are negotiating do a considerable amount of work on behalf of all of the carriers and consider it a responsibility of the trade to settle a business-to-business relationship with our suppliers.

We are looking for the ability to bring people back to the table. If we cannot find a process that works between us, we must find an arbitration procedure that is binding on both of us.

The Chairman: Is not this sort of handling of the air travel agents with the low fees happening all over the world?

Mr. Taller: Let us look at the distribution channels on one side. The Internet is one channel. The retail travel industry is another channel. Selling direct is another channel, and so on. People are looking to E-commerce as a trend by which distribution costs can be lowered. We are still very young in the way we can view those things. There is a trend worldwide, but the industry is resilient, and consumers still choose the retail travel industry to do business.

The Chairman: Is it because of your perception of Air Canada's dominance, or is this just a trend?

Mr. Taller: Canada is rather unique in the sense that Air Canada does control upwards of 80 per cent of the marketplace today. We do perform a bulk of their services.

The Chairman: Are you sure about that number? We have been told anywhere from 60 per cent to 80 per cent of the marketplace.

Mr. Taller: Their percentage was lowering during the Canada 3000 rather robust period of growth and the WestJet intrusion into the marketplace. However, since Canada 3000 has left, the market has moved to Air Canada dramatically.

Lorsque Air Canada a quitté la table, nous étions réellement déçus. Nous avions à la table de nombreuses agences représentatives tant des grosses que des petites agences. Nous avons été déçus, non seulement parce que les transporteurs ont choisi leur propre moyen de distribution sans tenir compte de notre industrie, qui emploie 30 000 personnes et se compose de 5 000 agences, mais aussi parce que nous pensons pouvoir les aider à réduire leur coût de distribution, si seulement nous pouvions collaborer et disposer d'un mécanisme d'arbitrage entre nous, afin que nous puissions faire ce que nous pensons possible, non seulement pour réduire nos coûts mais aussi préserver notre profitabilité.

À la manière des oligopoles, elles suivent leur propre tendance, souvent sans réfléchir à l'impact à long terme sur les systèmes de distribution.

[Français]

Le sénateur Poulin: Le processus d'arbitrage que vous recommandez exigerait-il des coûts additionnels de vos membres?

[Traduction]

Mr. Taller: Non, il n'y aurait pas de coût supplémentaire. L'association professionnelle est, à toutes fins pratiques, bénévole. Nous avons un personnel rémunéré à notre bureau national, à Ottawa, mais ceux qui négocient abattent un travail considérable pour le compte des membres et considèrent de leur responsabilité professionnelle d'établir une relation d'entreprise à entreprise avec nos fournisseurs.

Nous cherchons le moyen de ramener les gens à la table de négociation. Si nous ne parvenons pas à nous entendre entre nous, il nous faut trouver une procédure d'arbitrage contraignant pour les deux parties.

Le président: N'est-ce pas une tendance mondiale que de marginaliser les agences de voyage?

Mr. Taller: Voyons un peu les canaux de distribution. L'Internet en est un. Les agences de voyage en sont un autre. La vente directe en est un troisième, et cetera. Les transporteurs se tournent vers le commerce électronique comme moyen de réduire leurs frais de distribution. Mais il est encore trop tôt pour prononcer un jugement. Il y a une tendance mondiale, mais notre industrie résiste bien et les consommateurs continuent de s'adresser aux agences de voyage.

Le président: Est-ce dû à votre perception de la dominance d'Air Canada, ou bien est-ce simplement une tendance?

Mr. Taller: Le Canada est à part en ce sens qu'Air Canada contrôle aujourd'hui près de 80 p. 100 du marché. La compagnie représente le gros de nos services.

Le président: Êtes-vous sûr de ce chiffre? On nous a dit que sa part de marché était de 60 à 80 p. 100.

Mr. Taller: Sa part avait baissé pendant la période de croissance assez robuste de Canada 3000 et avec l'arrivée de WestJet sur le marché. Cependant, depuis la disparition du Canada 3000, la part de marché d'Air Canada a énormément grossi.

The Chairman: Where could we get a precise number? Could you provide us with one?

Mr. Taller: Our trade association would be pleased to provide that for you.

Senator Oliver: I have two brief questions. The first arises from the last sentence in your written presentation. It reads: "In the circumstances in which Canadian businesses find themselves today, amending the Competition Act is a full-time on-going process." I gather that you are saying that for an important framework piece of legislation like this, rather than waiting 15 years to bring it up to date, it would be better if we had a window of, say, every five years to have a mandatory review in order that it could be updated and made current. Such a review would help Canada to compete with other countries in the world.

Mr. Taller: I quite agree.

Senator Oliver: I return to the issue of your amendment to clause 4, which asks for a tribunal. I wonder if we should be trying to put in a major piece of framework legislation something as fundamental and basic as the form of arbitration if there is a grievance.

The example you use is Indigo and Chapters. Their amalgamation was done by way of a consent order. There was nothing in legislation that set that practice.

You are asking us to put in legislation something based on a precedent that was done by a consent order. Do you really feel that we should be cluttering up major framework legislation with something like arbitration?

Mr. Taller: Arbitration for a small to medium-sized business where there is a dominant supplier, whether or not it is the travel industry — some course of action should be taken. Whether or not a consent order, or legislation, is the right way to go, I would leave it up to honourable senators to make that determination. However, in terms of expediting and having an arbitration procedure, it is necessary and its time has come.

Senator Oliver: I did not read the Indigo-Chapters order, but I gather that each side would appoint someone to be involved in the arbitration and the two of them would choose the chairman and proceed from there. Is that how it was done?

Mr. Taller: I do not have all the details on how it was done, but I would imagine that that would be the procedure. We can provide you with that information if you wish to have it.

Senator Fitzpatrick: Mr. Taller, you have spoken about your concerns for the dominance of the main carrier. We had some discussion in this committee about existing section 104(1), which gives the commissioner the power to act unilaterally to proceed with action against the dominant carrier, Air Canada. You have indicated what effect the dominant carrier has on your industry.

Le président: Où pourrions-nous obtenir le chiffre précis? Pourriez-vous nous le fournir?

M. Taller: Notre association vous le fournira avec plaisir.

Le sénateur Oliver: J'ai deux courtes questions. La première concerne la dernière phrase de votre mémoire, qui dit: «Vu la situation actuelle des entreprises canadiennes, le remaniement de la Loi sur la concurrence appelle un travail à temps plein et de longue haleine». J'imagine que vous entendez par là qu'une loi-cadre aussi importante que celle-ci devrait être revue à intervalles réguliers, mettons de cinq ans, afin de l'adapter et de la mettre à jour, au lieu d'attendre 15 ans. Un tel réexamen aiderait le Canada à soutenir la concurrence des autres pays du monde.

M. Taller: Je suis tout à fait d'accord.

Le sénateur Oliver: J'en reviens à votre amendement à l'article 4, qui prévoit un tribunal. Faudrait-il inscrire dans une loi-cadre de cette importance quelque chose d'aussi élémentaire que la forme de l'arbitrage en cas de différend.

Vous citez l'exemple d'Indigo et de Chapters. Leur fusion a été effectuée par voie d'ordonnance de consentement. Aucune disposition de la loi ne prévoyait cette pratique.

Vous nous demandez d'inscrire dans la loi un mécanisme, sur la base d'un précédent qui prenait la forme d'une ordonnance de consentement. Pensez-vous réellement qu'il faille encombrer une loi-cadre avec des choses comme l'arbitrage?

M. Taller: L'arbitrage, pour une petite ou moyenne entreprise confrontée à un fournisseur dominant, quel que soit le secteur — il faut un dispositif. Je laisse aux honorables sénateurs le soin de déterminer si la meilleure solution est de procéder par voie d'ordonnance de consentement ou d'une disposition légale. Toutefois, lorsqu'il s'agit de rompre une impasse, il est nécessaire d'avoir une procédure d'arbitrage et le moment est venu d'en instaurer une.

Le sénateur Oliver: Je n'ai pas lu l'ordonnance sur Indigo-Chapters, mais j'imagine qu'il est prévu que chaque partie désigne un représentant et que ces deux représentants vont ensuite choisir un président, ensuite de quoi ce tribunal se met au travail. Est-ce ce qui est prévu?

M. Taller: Je n'ai pas tous les détails ici, mais j'imagine que telle est bien la procédure. Nous pourrons vous communiquer ce renseignement, si vous le souhaitez.

Le sénateur Fitzpatrick: Monsieur Taller, vous avez fait état de votre préoccupation au sujet de la dominance du transporteur principal. Nous avons eu quelques discussions au sein du comité au sujet du paragraphe 104(1) actuel, qui donne au commissaire le pouvoir de prendre unilatéralement des mesures contre le transporteur dominant, Air Canada. Vous avez parlé de l'influence que le transporteur dominant exerce sur votre industrie.

If it is fair, I should like to ask you your view with respect to the commissioner having direct access rather than having to go to the tribunal to take action against the dominant carrier.

Mr. Taller: Obtaining direct access is why we are here. It should be only in cases tied to selling, exclusive dealing and refusal to deal or market restrictions. Those are the main points that we feel should be included.

Frankly, this is a safeguard. The tribunal can dismiss and award costs, if that is the case, for whatever could happen. This would be a modest step in the right direction.

Senator Fitzpatrick: The commissioner can act unilaterally without going before the tribunal under section 104(1).

Mr. Taller: That is correct.

Senator Fitzpatrick: I am not sure what I took from your comment and whether you agree with that or do not agree.

Mr. Taller: Direct access for the commissioner is important. The position of the trade association is to support the commissioner having direct access. I believe that this would be the approach and I support that approach.

Senator Fitzpatrick: Unilateral action without having to go to the tribunal first?

Mr. Taller: Yes; that is correct.

Senator Eyton: Mr. Taller, can you tell me how you came to make this presentation on behalf of your association? I am curious about the process. For example, to what degree are the 5,000 agencies that make up your membership familiar with the sort of presentation that you are making today?

Mr. Taller: For the past 20 years, I have been involved with the trade association and have been doing work within the association. I have been on the national committee and on national boards. Currently, I am the chair of the governance committee in Ontario for the Travel Industry Conference of Ontario and I am on the board of directors there.

Senator Eyton: Perhaps I was not clear: I want to know to what extent the members know about this presentation and support it.

Mr. Taller: We have a vital and robust national trade association in Ottawa. This information is posted on our Web site. Our members are faxed and e-mailed all the information about the ongoing hard work that is done in Ottawa.

I represent the trade association, but I am not the president of the association. I am one of the travel industry people who have been involved on a day-to-day basis and plugged into the communication.

Senator Eyton: Is there a committee within your association that looked at and blessed the presentation?

Mr. Taller: Yes, and that is across Canada.

J'aimerais avoir votre point de vue sur l'accès direct du commissaire à des mesures contre le transporteur dominant, sans qu'il doive passer par le tribunal, si vous me permettez cette question.

Mr. Taller: C'est justement pour obtenir l'accès direct que nous sommes ici. Il ne devrait exister que dans les cas de vente liée, de vente exclusive ou de refus de vendre ou de restrictions du marché. Ce sont les principaux points qui devraient être couverts.

Franchement, il s'agit là d'un garde-fou. Le tribunal peut rejeter les plaintes et imposer les frais au perdant, le cas échéant. Ce serait un pas modeste dans la bonne direction.

Le sénateur Fitzpatrick: Aux termes du paragraphe 104(1), le commissaire peut agir unilatéralement sans passer par le tribunal.

Mr. Taller: C'est exact.

Le sénateur Fitzpatrick: Votre réponse ne m'indique pas si vous êtes en faveur de cela ou non.

Mr. Taller: L'accès direct du commissaire est important. Notre association est en faveur de l'accès direct du commissaire. Je pense que ce serait la meilleure approche et je suis en faveur.

Le sénateur Fitzpatrick: Une action unilatérale, sans devoir passer par le tribunal?

Mr. Taller: Oui, c'est juste.

Le sénateur Eyton: Monsieur Taller, pouvez-vous me dire comment vous en êtes venu à faire cette présentation au nom de votre association? C'est le processus qui m'intrigue. Par exemple, dans quelle mesure les 5 000 agences membres de votre association connaissent-elles les positions que vous défendez aujourd'hui?

Mr. Taller: Cela fait 20 ans que je m'intéresse à l'association et que je travaille en son sein. J'ai siégé au comité national et au conseil d'administration national. Je suis actuellement président du Comité de la gouvernance de la Travel Industry Conference of Ontario et membre du conseil d'administration de celle-ci.

Le sénateur Eyton: Peut-être n'ai-je pas été clair: j'aimerais savoir dans quelle mesure les membres sont au courant de cette présentation et y souscrivent.

Mr. Taller: Nous avons une association professionnelle nationale dynamique et robuste dont le siège se trouve à Ottawa. Cette information est affichée sur notre site Internet. Nos membres reçoivent par télécopieur et courriel tous les renseignements sur le travail intensif qui se fait à Ottawa.

Je représente l'association, mais je n'en suis pas le président. Je suis l'un de ces voyageurs qui sont consultés sur une base quotidienne et inclus dans la boucle de communication.

Le sénateur Eyton: Existe-t-il un comité au sein de votre association qui a examiné et avalisé la présentation?

Mr. Taller: Oui, et il est d'envergure nationale.

Senator Eytون: Following up on Senator Oliver's questions on arbitration, it is one thing to ask for an arbitration procedure in the general way, but there are arbitrations and there are arbitrations. I was hoping that you could be more precise as to what you really had in mind.

Without thinking about it for more than a few seconds, arbitration can be sole, there can be three arbitrators, or any number that make a solemn-like judgment after listening to the cases on both sides. There is the arbitration that occurs, for example, in major league baseball where everyone is at risk and you pick A or B. One is a winner and one is not. Behind that, there is the question of whether these judgments are binding or to what degree they are binding.

I assume you are looking for some sort of simple process that would be relatively quick in its action and would result in some judgment, satisfactory or not. Have you thought at all about the kind of arbitration procedure that you have in mind? That is quite critical.

Mr. Taller: Absolutely. The arbitration procedure that we would like to have would be as quick as possible, naturally. However, it should also be reflective and represent the stakeholders around the table.

Negotiations that we have tried to have with Air Canada in the past have been very open and have included representatives from all constituents from across our industry and Canada. We would expect that from Air Canada. As a result, we are prepared to go to binding arbitration. Having no arbitration and going to arbitration is a major step for us. We would be more than happy to take the advice of the Senate vis-à-vis what would be most expeditious and most opportune and not as onerous, time-consuming and costly to the public.

Senator Eytون: Would you agree, Mr. Taller, that open negotiation is the preferable process?

Mr. Taller: We have always been open from a trade association perspective. We should like to continue that, absolutely.

Senator Eytون: Can you give me a better description of how the negotiation went with Air Canada, preliminary to their unilaterally deciding not to reduce your fees?

Mr. Taller: To prepare for the negotiations, we made an investment of about \$100,000 with KPMG to find out the cost involved in doing business.

We went into the process seriously. We met with them repeatedly.

Senator Eytون: How much dealing did you have with Air Canada?

Mr. Taller: It was regular and repeated, and it involved cross-Canada meetings. It took some time to arrange.

Senator Eytون: Over what period of time did that take?

Le sénateur Eytون: Suite à la question du sénateur Oliver sur l'arbitrage, c'est une chose que de demander une procédure d'arbitrage de façon générale, mais il y a arbitrage et arbitrage. J'espérais que vous nous disiez de façon un peu plus précise ce à quoi vous songez concrètement.

Sans y avoir réfléchi plus d'une seconde, il peut s'agir d'un seul arbitre, de trois, ou de tout nombre que vous voudrez, rendant un jugement solennel après avoir écouté les arguments de part et d'autre. Il y a l'arbitrage comme celui qui existe, par exemple, dans la ligue majeure de baseball où chacun court le risque de perdre et où l'arbitre choisit A ou B. L'un est gagnant, et l'autre perdant. Au-delà de la décision, il y a la question de savoir dans quelle mesure les décisions sont contraignantes.

J'imagine que vous envisagez un mécanisme assez simple qui puisse agir relativement rapidement et aboutir à un jugement, positif ou non. Avez-vous réfléchi au genre de procédure d'arbitrage que vous aimeriez? C'est très important.

M. Taller: Absolument. La procédure d'arbitrage que nous souhaitons serait naturellement aussi rapide que possible. Cependant, elle doit également refléter les intérêts autour de la table.

Les négociations que nous avons essayé de mener avec Air Canada jusqu'à présent étaient très ouvertes, avec des représentants de toute l'industrie et de toutes les régions. Nous n'en attendions pas moins d'Air Canada. C'est pourquoi nous sommes tout à fait prêts à accepter un arbitrage contraignant. Le fait d'opter pour l'arbitrage représente pour nous un grand pas. Nous serions plus que ravis de suivre les conseils du Sénat, s'agissant de la procédure la plus rapide, la plus opportune et la moins coûteuse pour le public.

Le sénateur Eytون: Admettez-vous, monsieur Taller, que l'option préférable serait une libre négociation?

M. Taller: Notre association y a toujours été disposée. Nous voudrions maintenir cela, absolument.

Le sénateur Eytون: Pouvez-vous m'indiquer comment la négociation avec Air Canada s'est déroulée avant la décision unilatérale de cette dernière de réduire vos commissions?

M. Taller: Avant d'entamer les négociations, nous avons investi près de 100 000 \$ dans cette étude de KPMG pour déterminer le coût de la distribution.

Nous nous sommes engagés dans ces processus avec sérieux. Nous avons rencontré la compagnie à plusieurs reprises.

Le sénateur Eytون: Dans quelle mesure avez-vous eu des contacts avec Air Canada?

M. Taller: C'était des rencontres régulières et répétées, avec une représentation de tout le pays. Cela a été assez long à organiser.

Le sénateur Eytون: Sur quelle période s'est déroulée la négociation?

Mr. Taller: I believe it was over a six-month period. There were periodic delays because stakeholders or constituents around the table were not able to meet. However, then we did meet. During the arbitration process, there was a rather unilateral walking away from the table by Air Canada and lowering the commissions overnight.

Senator Eyton: Had the discussions come to a standstill at that time?

Mr. Taller: No, they had not.

Senator Eyton: What period of time elapsed between the last meeting and the unilateral actions by Air Canada?

Mr. Taller: I do not have the exact timing, senator. However, they left the table very suddenly.

Senator Eyton: They left with no warning?

Mr. Taller: It was quite a surprise.

Senator Eyton: They left with no warning whatever?

Mr. Taller: That is correct.

Senator Eyton: Do you know of any other jurisdiction either in America or in Europe or elsewhere where there is an arbitration procedure of this kind open to associations such as yours?

Mr. Taller: No, senator. This is the first in the world.

Senator Eyton: There is nothing like this in the U.S.

Mr. Taller: No, there is not.

Senator Eyton: Even though it would be subject to some of the same pressures?

Mr. Taller: That is correct.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: I view the role of travel agents in much the same way as that of my broker when I buy insurance and am looking for a specific coverage. I know the travel agent has several suppliers and can provide advice. If I go to an agent rather than buying directly, it is because I want the best advice in organizing a trip.

I would be interested to know what percentage of the revenue of an average travel agency is derived from plane tickets, as opposed to other services such as tours, car reservations, hotel reservations, et cetera. What proportion of your revenue comes from the selling of tickets?

[English]

Mr. Taller: There are two types of agencies in Canada. The managed travel businesses deal primarily with corporate business structures. The leisure travel agents are more reflective of the travel industry in Canada. They are primarily focused on outbound travel and interprovincial travel, selling tickets across Canada and through the transborder market into the United States. It was representing as much as 60 per cent or 70 per cent of

M. Taller: Je crois que c'était plus de six mois. Il y avait des reports périodiques car certains des négociateurs ne pouvaient se libérer. Néanmoins, nous nous réunissions. Pendant l'arbitrage, Air Canada a quitté la table de façon plutôt unilatérale et a réduit les commissions du jour au lendemain.

Le sénateur Eyton: Est-ce que les pourparlers étaient alors au point mort?

M. Taller: Non.

Le sénateur Eyton: Combien de temps s'est écoulé entre la dernière réunion et les décisions unilatérales d'Air Canada?

M. Taller: Je ne connais pas la durée exacte, sénateur. Cependant, la compagnie a quitté la table très soudainement.

Le sénateur Eyton: Sans avertissement?

M. Taller: Nous avons été pas mal surpris.

Le sénateur Eyton: Elle est partie sans avertissement aucun?

M. Taller: C'est juste.

Le sénateur Eyton: Connaissez-vous une autre juridiction, en Amérique ou en Europe ou ailleurs, où existe un mécanisme d'arbitrage que pourrait saisir une association professionnelle comme la vôtre?

M. Taller: Non, sénateur. Ce serait une première dans le monde.

Le sénateur Eyton: Il n'y a rien de semblable aux États-Unis.

M. Taller: Non.

Le sénateur Eyton: Bien que les mêmes pressions s'y exercent?

M. Taller: C'est juste.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Je considère le rôle des agents de voyage un peu comme celui de mon courtier lorsque j'achète des assurances et que je veux une certaine couverture. Je sais que l'agent de voyage a plusieurs fournisseurs et qu'il peut me donner des conseils. Quand je vais voir un agent plutôt que d'acheter directement, c'est que je veux obtenir les meilleurs conseils afin d'organiser un voyage.

J'aimerais savoir quel est le pourcentage, dans le chiffre d'affaires habituel d'une agence de voyage, des billets d'avion versus les autres services tels les tours, les réservations de voiture, les chambres d'hôtel, et cetera. Quelle est la proportion dans votre chiffre d'affaires de cet item?

[Traduction]

M. Taller: Il existe deux types d'agences au Canada. Les agences de gestion de voyage font principalement affaire avec des entreprises. Les agences de voyages d'agrément sont plus représentatives du secteur du voyage au Canada. Elles s'occupent principalement de voyages à l'étranger et inter provinciaux, vendant des billets dans tout le Canada et aussi aux États-Unis sur le marché transfrontalier. Cette activité

an agency's volume. Because of the lowering of commissions, everyone is trying to migrate to areas that are more — I would like to call them more lucrative — but areas that are less price sensitive and less laborious, as oftentimes an airline ticket can be.

The travel industry has been gradually and incrementally implementing service fees when it issues a ticket, which has not been the happiest situation for the consumer. In many ways, the functions that we perform are primarily that of the carrier. We do things at the customer's request, for example, researching a ticket, and customers are ready to pay for our fees.

However, we do many things for a carrier. For example, when there is a schedule change, a ticket reissuing or problems beyond the control of the consumer, we are there. We are never compensated, and the carriers do not have a way of structuring anything for us at this time.

We would like to get back to the table to figure out how to do business with one another in a structured way that compensates us fairly. Fair compensation is all the industry is looking for.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: How do you negotiate, for example, with other suppliers of the products you sell? There are many suppliers of hotel rooms. If I buy an airline ticket to go to Toronto, I will ask at the same time for a hotel reservation in a given price range. Does the industry or each travel agent negotiate its own rate? If you are a wholesaler, you get a better price. As a consumer, is it advantageous to go through my travel agent? Or would I pay the same price if I called the hotel directly? I do not know your various compensation structures. Is it very different in the area of car rentals, for example? Do you get a percentage or a fixed rate when you make a reservation on a tour for a client?

You also deal with wholesalers, who sometimes are also retailers. Has there been an evolution in your industry? Have your commissions been reduced? How have things changed since the arrival of electronic business?

[English]

Mr. Taller: The travel industry has been moving incrementally and diligently toward e-commerce. In fact, the B to B and B to C relationships are being fine-tuned everyday. With respect to our supply chain, whether through the Internet, direct, over the phone, by fax, by letter or by any traditional way of doing business that the industry has been built on, the trend is to make a booking and then to be compensated by a commission of approximately 10 per cent of the price of the sale. Normally, it is after, on checkout or on disposition or the payment of that

représente de 60 à 70 p. 100 du volume d'une agence. Du fait de la diminution des commissions, chacun cherche à intensifier les services qui sont plus — j'allais dire plus lucratifs — mais en tout cas moins sensibles aux prix et exigeant moins de labeur que les billets d'avion.

Les agences de voyage se sont mises peu à peu à facturer des frais de service lorsqu'elles émettent un billet, ce dont le consommateur n'est pas ravi. À bien des égards, les fonctions que nous remplissons sont principalement celles du transporteur. Nous faisons des choses à la demande des clients, par exemple faire des recherches pour trouver le meilleur billet, et les clients acceptent en échange de payer nos frais.

Cependant, nous faisons beaucoup de choses pour un transporteur. Par exemple, lorsqu'il y a un changement d'horaire, qu'un billet doit être réémis ou qu'il se pose des problèmes qui échappent au contrôle du consommateur, nous sommes là. Nous ne sommes jamais rémunérés dans ces cas-là et les transporteurs n'ont aucun barème de paiement pour nous à ce stade.

Nous aimerais retourner à la table de négociation pour trouver une façon de transiger les uns avec les autres, de manière structurée et qui nous rémunère équitablement. Tout ce que recherchent les agents de voyage, c'est une juste rémunération.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Comment négociez-vous, par exemple, avec les autres fournisseurs les produits que vous vendez? Il y a plusieurs fournisseurs dans le domaine des chambres d'hôtel. Si je prends un billet d'avion pour aller à Toronto, je vais demander qu'on me réserve une chambre d'hôtel d'une telle catégorie. Est-ce que l'industrie ou chaque agent de voyage négocie et obtient un taux différent? Si vous êtes un grossiste, vous obtenez un meilleur prix. En tant que consommateur, ai-je intérêt à recourir aux services de mon agent de voyages? Vais-je payer le même prix si je téléphone directement à l'hôtel? Je ne connais pas la structure de vos compensations. J'aimerais savoir si c'est très différent dans les autres secteurs pour la location d'une voiture, par exemple? Avez-vous un pourcentage ou un montant forfaitaire lorsque vous effectuez une réservation sur un tour pour un client?

Vous faites affaires également avec des grossistes, qui sont parfois aussi détaillants. Avez-vous connu dans votre industrie une évolution? Vos commissions ont-elles été réduites? Comment cela fonctionne-t-il depuis l'avènement du commerce sur Internet?

[Traduction]

M. Taller: Le secteur du voyage s'est progressivement mis à l'heure du commerce électronique. De fait, les relations électroniques entre entreprises et avec le public sont affinées chaque jour. Pour ce qui est de notre chaîne d'approvisionnement, que ce soit par le biais de l'Internet, en direct, par téléphone, par télécopieur, par lettre ou toute autre façon traditionnelle de transiger, la tendance est de faire une réservation et d'être indemnisé par une commission d'environ 10 p. 100 du prix de vente. Normalement, la commission est versée une fois que le

particular product or service. You are waiting for your commissions, and you can track those. The software available now will track a booking that is done through the computer reservation systems that we use. We do track those. Most offices do not take those revenues into their financial statements until they are received. Reservations can change. People can cancel or move their dates by a day or two. As a result, it takes some time to catch up, and the revenues do not flow in as quickly as we would like, but they do flow in.

The difference between the air carrier revenues and that of the tour operator revenues is that the air carriers are always in a state of transformation. A reservation is not dormant. Often it can be changed or there are schedule changes. Even until the passenger actually leaves you are not sure these days whether everyone will have a simple trip. They may be affected by weather delays, airport delays and so forth.

As a result, the time taken up doing tickets is not proportionate sometimes to the effort that goes into it. We are working harder than we ever have on the airline ticketing side because of September 11. Everyone has been working hard to ensure that everyone has the right connecting times and all the information that is necessary for an expeditious trip, and we are still working for less revenue than we ever did.

[Translation]

Senator Hervieux-Payette: If I understood you correctly, you get 10 per cent of a room reservation, 10 per cent on a car rental, you get 10 per cent on a \$800 tour, except when dealing with an airline?

[English]

Mr. Taller: That is correct.

Senator Fitzpatrick: I do not know what I would do without my travel agency if I had to deal directly with the dominant airline.

Mr. Taller: Thank you.

Senator Fitzpatrick: Do you have any statistics, or can you provide any information as to what this reduction of commission has done to the industry? How many travel agents have gone out of business? What is the prognosis for your industry? How seriously has this hurt your industry?

Mr. Taller: The trade itself has not been monitoring its gains and losses statistically. In Ontario, the industry has consolidated. Many offices have closed, merged or have been forced to restructure their businesses and move away from the traditional business model they used to work toward. They have not been able to service the customer cost effectively and efficiently.

client a payé le produit ou le service. Nous attendons donc nos commissions, et nous pouvons les suivre à la trace. Nous avons aujourd'hui des logiciels qui permettent de suivre une réservation jusqu'au paiement du service. La plupart des agences n'inscrivent ces revenus dans leurs états financiers qu'une fois le versement effectué. En effet, les réservations peuvent changer, le client peut les annuler ou en déplacer la date. Il se passe donc un certain délai et les commissions ne rentrent pas aussi rapidement que nous le voudrions, mais elles finissent par arriver.

La différence entre les recettes provenant des transporteurs aériens et celles provenant des voyagistes est que les premières sont toujours dans un état mouvant. Une réservation n'est jamais statique. Elle peut être modifiée ou il peut y avoir des changements d'horaire. Même une fois que le passager a embarqué, on ne sait toujours pas si ce sera un voyage simple. Il peut y avoir des retards dus à la météo, à la congestion des aéroports, et cetera.

De ce fait, l'effort consacré à un billet n'est parfois pas proportionnel à la valeur de celui-ci. Nous travaillons plus fort que jamais à l'émission des billets d'avion à cause du 11 septembre. Tout le monde a travaillé très fort pour assurer que tous les voyageurs ont les bonnes correspondances et tous les renseignements voulus pour un voyage sans encombre et tout cela nous le faisons pour une rémunération moindre que jamais auparavant.

[Français]

Le sénateur Hervieux-Payette: Si je comprends bien, pour la réservation d'une chambre vous recevez 10 p. 100, pour la location d'une voiture 10 p. 100, pour un tour de 800 \$ vous recevez 10 p. 100, sauf pour les compagnies aériennes?

[Traduction]

M. Taller: C'est juste.

Le sénateur Fitzpatrick: Je ne sais pas ce que je deviendrais sans mon agence de voyage, si je devais traiter directement avec la compagnie aérienne dominante.

M. Taller: Merci.

Le sénateur Fitzpatrick: Avez-vous des statistiques, ou bien pouvez-vous nous donner des chiffres sur les effets sur votre secteur de cette réduction de la commission? Combien d'agences de voyage ont-elles fermé leurs portes? Quel est le pronostic pour votre industrie? Dans quelle mesure cela a-t-il nui à votre industrie?

M. Taller: La profession ne suit pas les fluctuations du nombre d'agences. En Ontario, il y a eu des regroupements. Beaucoup d'agences ont fermé, ont fusionné ou ont dû se restructurer en faveur d'un modèle d'exploitation non traditionnel. Elles ne parvenaient plus à servir leur clientèle de manière rentable.

In general terms, in Ontario, there has been a reduction of travel offices. There used to be continued growth in the industry, particularly because of a focus on the baby boom and so on. However, there has been a downturn, particularly since September 11.

I can tell you that the “travelling pie,” if you want to call it that, has been growing. The industry has been growing to reflect the growth of the travelling public. However, servicing that public has become more difficult because of declining revenues of the airline industry.

The Chairman: I will endorse your industry as well. I make extensive use of travel agents.

Having said that, are you aware of the recent U.S. District Court antitrust decision in the American Airlines case, where American Airlines was accused of squeezing travel agents, to put it mildly, where the court found that that was not anticompetitive behaviour? Are you aware of that case?

Mr. Taller: No, I am not.

The Chairman: I suggest you have someone in your association read the case and send us your written comments. There may be 100 different things, but there is some jurisprudence. It would be interesting to know.

Senator Setlakwe: Some agents compensated for the reduction in commissions by setting their own fees. Is that general or particular?

Mr. Taller: Anyone who is not charging transaction fees for doing business with airline tickets essentially loses money on every ticket that they issue. The studies we have done indicate that it costs approximately \$40 to do a ticket. That includes not only the on-site or telephone visits of the passenger, but also the backroom accounting, the requirements of processing, the ticketing requirements to report all the work we do to the airline industry and the banking systems behind that. Yes, there are transactions fees that we charge.

Senator Setlakwe: Do all agencies do so or only a few?

Mr. Taller: The majority now do. It is getting close to 90 per cent.

The Chairman: Thank you, Mr. Taller.

I now invite Mr. John Dillon from the Canadian Council of Chief Executives and Mr. Alain Perez from the Canadian Petroleum Products Institute to come forward.

Mr. John Dillon, Vice-President and Legal Counsel, Canadian Council of Chief Executives: Honourable senators, it is a pleasure to be here. Some of you may know our organization by its former name, the Business Council on National Issues. The name was changed earlier this year.

I wish to deal primarily today with one subject, but I will give you a background in terms of our opening statement. I will take this opportunity to indicate that my organization, the Canadian

De façon générale, on constate en Ontario une diminution des agences de voyage. Auparavant, il y avait eu une croissance continue, principalement en raison de l'évolution démographique et cetera. Cependant, depuis il y a eu un ralentissement, spécialement depuis le 11 septembre.

Je peux vous dire que le «gâteau des voyages», si on peut l'appeler ainsi, est allé grandissant. Le public voyageur est devenu plus nombreux et le nombre des agences a augmenté en conséquence. Cependant, il est devenu plus difficile de servir ce public à cause de la baisse des recettes en provenance des compagnies aériennes.

Le président: Moi aussi je soutiens votre industrie. Je fais largement appel aux agences de voyage.

Cela dit, êtes-vous informé du jugement récent de la U.S. District Court dans l'affaire American Airlines, qui était accusée d'évincer les agences de voyage? Le tribunal a tranché que ce n'était pas un comportement anticoncurrentiel. Êtes-vous au courant de ce jugement?

Mr. Taller: Non.

Le président: Je vous recommande de lire ce jugement et de nous faire part de votre réaction par écrit. Il peut être motivé par toutes sortes de choses, mais il existe une certaine jurisprudence. J'aimerais savoir comment vous réagissez.

Le sénateur Setlakwe: Certaines agences compensent la diminution des commissions en faisant payer des frais. Est-ce un phénomène généralisé?

Mr. Taller: Toute agence qui ne perçoit pas des frais de transaction pour l'émission de billets d'avion perd de l'argent sur chaque billet. Les études que nous avons faites montrent que l'émission d'un billet coûte environ 40 \$. Cela englobe non seulement le temps passé face à face ou par téléphone avec le passager, mais aussi toute la comptabilité, les opérations de traitement, la communication avec le transporteur, et les frais bancaires. Oui, nous faisons payer des frais de transaction.

Le sénateur Setlakwe: Est-ce que toutes les agences le font, ou seulement quelques-unes?

Mr. Taller: La majorité le font aujourd'hui. C'est proche de 90 p. 100.

Le président: Merci, monsieur Taller.

J'invite maintenant M. John Dillon, du Conseil canadien des chefs d'entreprise et M. Alain Perez, de l'Institut canadien des produits pétroliers à prendre place.

Mr. John Dillon, vice-président et conseiller juridique, Conseil canadien des chefs d'entreprise: Honorables sénateurs, c'est un plaisir que d'être parmi vous. Certains d'entre vous connaissent peut-être notre organisation sous son ancien nom anglais, Business Council on National Issues. Nous l'avons rebaptisée au début de l'année.

Je traiterai principalement aujourd'hui d'un seul sujet, mais je veux d'abord inscrire notre déclaration liminaire en contexte. Sachez que mon organisation, l'Institut canadien des produits

Petroleum Products Institute and many other business organizations have followed the issue of competition policy for many years through the various changes that have taken place, the major reforms in 1986 in which the old Combines Investigation Act was rather radically changed and reformed. We supported those changes, as honourable senators are probably aware.

We have also participated actively in the process of review that the Competition Bureau and Industry Canada have undertaken over the last number of years. Certainly we were active in the public policy forum process that led to many of the reviews that were suggested in Bill C-23.

In our view, on the whole, Canada's competition legislation has worked reasonably well, especially since its major overhaul in 1986. Nonetheless, it is important to remember that the pace of change in the marketplace is accelerating and that competition law, along with other economic framework policies, must keep pace if Canada is to continue to offer an attractive location for investment and a sound foundation from which businesses can compete internationally.

Indeed, such policies must support the ability of Canadian companies to maintain and increase the pace of their innovation in order to succeed in this dynamic international arena. Changes to the Competition Act should facilitate rather than inhibit the kind of strategic alliances and new business arrangements companies will need to operate effectively in the global marketplace.

In the interests of time, I wish to make a couple of comments with respect to Bill C-23 and then deal with the issue of private access that I know has been a focal point of our activity and, I assume, honourable senators' interest as well.

On the whole, we thought Bill C-23, as it was introduced into the House of Commons, represented a balanced package of necessary amendments. As honourable senators know, during the committee review in the House, changes were made in particular to the bill to allow access to the tribunal by private parties. That is the main subject that I wish to deal with today.

This is not a new idea; it has been around for quite some time. It has been part of the academic debate in the literature. It was the main subject of a private member's bill. Many of the prominent provisions of that bill found their way into the amendments introduced by the commissioner and by the government before the House of Commons committee in clause by clause.

I must say that, notwithstanding all of the discussion and study, we, as an organization, and our members are not convinced that a compelling case has been made for the right of private access. In a fundamental sense, we believe that access to the tribunal should be limited to those cases where it is necessary to protect the public interest in competition, and the bureau, not private parties, should be the actual arbiter of that decision.

pétroliers et de nombreuses autres associations professionnelles ont suivi l'évolution de la politique de concurrence au fil des années, avec les divers remaniements intervenus, la grande réforme de 1986 qui a vu une refonte radicale de l'ancienne Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Nous avons souscrit à ces changements, ainsi que vous le savez sans doute.

Nous avons participé également activement au réexamen auquel se livrent depuis quelques années le Bureau de la concurrence et Industrie Canada. Nous avons été très actifs dans les forums de discussion qui ont débouché sur maints changements contenus dans le projet de loi C-23.

À notre sens, dans l'ensemble, la législation canadienne en matière de concurrence fonctionne raisonnablement bien, surtout depuis son remaniement en profondeur en 1986. Néanmoins, il ne faut pas perdre de vue que le rythme du changement sur le marché s'accélère et que le droit de la concurrence, tout comme les autres politiques d'encadrement économique, doivent suivre la cadence pour que le Canada puisse continuer d'attirer les investissements et d'offrir une assise solide aux entreprises afin qu'elles puissent livrer concurrence à l'échelle internationale.

Effectivement, ces politiques doivent soutenir la capacité des entreprises canadiennes de maintenir et d'accroître le rythme de l'innovation afin de réussir sur le dynamique marché international. Les changements apportés à la Loi sur la concurrence doivent faciliter plutôt qu'entraver les alliances stratégiques et les nouvelles ententes commerciales auxquelles les entreprises devront recourir pour fonctionner efficacement sur le marché mondial.

Pour économiser du temps, je dirai seulement quelques mots sur le projet de loi C-23, avant d'aborder plus particulièrement la question de l'accès privé, qui a été un point focal de notre activité et, je n'en doute pas, de l'intérêt des honorables sénateurs également.

Dans l'ensemble, nous estimons que le projet de loi C-23, tel qu'il a été introduit à la Chambre des communes, représentait un ensemble équilibré de modifications nécessaires. Mais comme les honorables sénateurs le savent, au cours de l'examen en comité de la Chambre des communes, des amendements ont été apportés de façon à permettre aux particuliers de se pourvoir devant le tribunal. C'est le principal sujet dont je veux traiter aujourd'hui.

Ce n'est pas là une idée nouvelle; elle circule depuis pas mal de temps. Elle a été l'objet de débats académiques dans les revues spécialisées. Elle était le principal sujet d'un projet de loi d'initiative parlementaire. Une bonne partie des dispositions de ce dernier se retrouvent dans les modifications introduites par le commissaire et le gouvernement avant l'étude article par article du comité de la Chambre des communes.

En dépit de tous ces débats et études, je dois dire que notre organisation, et nos membres, ne sont pas convaincus que le bien-fondé du droit à l'accès privé a été établi. Nous estimons fondamentalement que le recours au tribunal doit être limité aux cas où il est nécessaire de protéger l'intérêt public en matière de concurrence et qu'il appartient au bureau, et non à des intérêts privés, de juger quels cas répondent à ces critères. Cela dit,

Having said that, I wish to be clear that it is not our intention to ask the Senate to reopen the bill and make further changes. We obviously recognize that there was all-party support for the addition of private access. We are not here today to further debate that. However, there is a legitimate scope of inquiry for the Senate in particular to look at this provision and to provide some further reflection on whether the right of private access is likely to operate in ways in which the government and its proponents seem to suggest.

It strikes me that there are two questions at issue here. First, and this is recognized even by the proponents of private access, by opening up this new right of private parties to bring these kinds of cases there is a threat and a possibility that some parties may be somewhat unscrupulous in their use of this. It will not promote competition but rather it will be used to seek tactical advantage in contractual or other commercial negotiations between private parties. There is the legitimate question about how do we ensure that only legitimate cases actually come before the tribunal through a right of private access.

There have been considerable effort and discussion. We recognize that the amendments that were made to the bill in the House do go some way to trying to protect and provide procedural safeguards so that these provisions would not be abused. That is important to recognize. However, we do need to look at that closely.

The second point, and the argument often made with respect to private access, is that it is a remedy that is essential, in particular, for the small business community that may not otherwise have access. However, it is important to remember that these kinds of complex commercial arrangements between businesses are neither straightforward nor simple. In trying to bring one of these private access cases, obviously the bureau has considerable resources to bring to the table, but a private party would also have to hire a considerable degree of expertise and spend a fair amount of money. We are not convinced that it will actually be an effective remedy for small and even medium-sized businesses. There was a time when the bureau looked at this and a review of the history suggested that these cases could easily cost on average \$1 million for any kind of a complex arrangement. That is not something that most small businesses would think would be easy to manage.

A number of alternatives and different ideas were raised, along with how to deal with the issue of protecting the interests of small business. Some of those were raised in our brief and by other organizations to the House of Commons committee. We may yet have to come back to some of those ideas. It remains to be seen whether small business will want to and be able to take part and have access to the particular provisions.

In regard to the fundamental questions with respect to the changes that were made to the bill, do the new clauses and new parts of the bill actually contain sufficient safeguards to protect against its use by unscrupulous competitors in strategic litigation, and will it in fact work to the benefit of the small business community?

permettez-moi de souligner que nous n'avons pas l'intention de demander au Sénat de rouvrir le projet de loi et d'apporter d'autres amendements. Nous avons conscience que tous les partis à la Chambre étaient en faveur de l'inclusion du droit d'accès privé. Nous ne sommes pas venus ici pour poursuivre le débat à cet égard. Cependant, le Sénat peut légitimement examiner cette disposition et se demander si le droit d'accès privé tel que prévu est susceptible de fonctionner de la manière que le gouvernement et ses partisans souhaitent.

Il me semble que deux questions se posent à ce sujet. Premièrement, et même les partisans de l'accès privé l'admettent, ce nouveau droit d'intenter un recours conféré à des intérêts privés ouvre le risque et la possibilité que d'aucuns s'en servent de manière peu scrupuleuse, c'est-à-dire non pas pour promouvoir la concurrence, mais plutôt comme une manœuvre tactique lors de négociations contractuelles ou commerciales entre intérêts privés. On est donc amené à se demander comment assurer que seuls des recours légitimes soient intentés par le biais de l'accès privé.

Des efforts considérables ont été déployés et il y a eu toutes sortes de discussions. Nous reconnaissons que les amendements apportés au projet de loi à la Chambre assurent une certaine protection et comportent des garde-fous pour éviter un usage abusif de ces dispositions. C'est indéniable. Cependant, il faut y regarder de plus près.

En second lieu, l'argument souvent utilisé en faveur de l'accès privé est que c'est un remède essentiel, en particulier pour les petites entreprises qui n'ont pas autrement de recours. Mais il ne faut pas perdre de vue que ce genre d'arrangements commerciaux complexes entre sociétés ne sont jamais simples. Le bureau dispose évidemment de ressources considérables, mais le particulier qui veut intenter un recours privé devra engager des experts à grands frais. Nous ne sommes pas convaincus que cela représente réellement un remède efficace pour les petites et moyennes entreprises. Lorsqu'il s'agit d'un accord complexe, le bureau lui-même estime que ces procès pourraient facilement coûter un million de dollars en moyenne. Ce n'est pas là une somme que la plupart des petites entreprises peuvent facilement se permettre.

Un certain nombre d'options et d'idées ont été avancées dans le but de protéger les intérêts de la petite entreprise. Nous-mêmes et d'autres organisations en avions repris certaines dans le mémoire que nous avons présenté au comité de la Chambre des communes. Peut-être faudra-t-il revenir à certaines d'entre elles. Il reste en effet à voir si les petites entreprises voudront et pourront se prévaloir de ces dispositions sur l'accès.

Pour ce qui est des questions fondamentales que posent les changements apportés au projet de loi, les nouvelles dispositions et les nouvelles parties du projet de loi contiennent-elles des garde-fous suffisant pour prévenir les abus de concurrents peu scrupuleux et vont-elles effectivement avantager les petites entreprises?

With respect to the Senate's review of the bill, I know that you have had one appearance by the Commissioner of Competition already. I do not know if you intend to bring him back. However, it would be useful to seek from the commissioner the following information: how he intends to deal with these cases; what role the bureau intends to play in these kinds of disputes; and to what extent the commissioner or the bureau will have guidelines that will help both private parties and others interested know when the commissioner might intend to intervene and when such cases would be left to private parties to dispute.

That is a legitimate area of inquiry if this particular provision turns out to be not as beneficial to the small business community, in particular, as its proponents have suggested. We may very well be back here in a few years' time trying to look at further amendments to the legislation.

My colleague here with me today is Mr. Perez, who is president of the Canadian Petroleum Products Institute. He reminded me that you have probably already heard from the independent petroleum markets, and undoubtedly would like to hear the other side of the story as well with respect to the petroleum refiners and distributors in Canada.

We have worked closely on this bill. We have a similar view with respect to Bill C-23. We are more than happy to be here today to answer any questions that you may have.

Senator Tkachuk: We did hear from the retailers. I believe the gentleman who made the presentation was from Atlantic Canada, specifically from the Maritimes. They did talk about the problems that they had with accessing gasoline products, retail pump products and some of the problems that they faced.

Perhaps you are aware of that testimony. Could you tell us your side of the story on some of the comments that they made and some of the objections that they had.

Mr. Alain Perez, President, Canadian Petroleum Products Institute: Honourable senators, the example that was mentioned by the gentleman from Wilson Fuels when he appeared before you was a 1995 case involving allegedly Petro-Canada. This case has been presented over and over again. We have been repeatedly asked, and Wilson Fuels has been asked, to provide examples where supply had been curtailed or when lack of supply or inadequate supply had created business issues for those retailers. To the best of my knowledge, there has been absolutely no example. In fact, if there had been one, the bureau would have investigated, and the tribunal would have ruled.

To the best of my knowledge, there has been no instance when the Competition Tribunal has been asked to rule on a supply issue. As of today, all of the members of my organization to whom I have spoken individually are unaware of any problem of supply for any of their customers.

If you look closer at the testimony, the issue shifts quickly from supply to pricing. Pricing is an issue about which we have heard many complaints in different forums coming from that segment of the industry. However, pricing has nothing to do with Bill C-23, and pricing has nothing to do with private access.

En ce qui concerne l'examen du projet de loi au Sénat, je sais que le Commissaire à la concurrence a déjà comparu devant vous. Je ne sais pas si vous avez l'intention de le réinviter. Cependant, il serait utile que vous lui posiez les questions suivantes: comment compte-t-il traiter ces cas, quel rôle le bureau a-t-il l'intention de jouer dans ce type de différends, et dans quelle mesure le commissaire ou le bureau publieront-ils des lignes directrices pour aider les particuliers et d'autres parties à déterminer dans quelles conditions le commissaire pourrait intervenir et dans quelles conditions les parties privées seront seules à plaider.

Ce sont là des questions légitimes, en particulier si cette disposition ne s'avère pas aussi bénéfique pour les petites entreprises que ses partisans ne le pensent. Il se pourrait bien que nous soyons de retour dans quelques années pour apporter d'autres changements à la loi.

Je suis accompagné de M. Perez, qui est le président de l'Institut canadien des produits pétroliers. Il m'a rappelé que vous avez probablement déjà entendu les distributeurs indépendants de produits pétroliers et aimeriez sans doute connaître aussi la position des raffineurs et grands distributeurs.

Nous avons collaboré étroitement sur ce projet de loi C-23 et avons des avis similaires à son sujet. Nous serons ravis de répondre aux questions que vous pourriez avoir.

Le sénateur Tkachuk: Nous avons entendu les détaillants. Je crois que le monsieur qui a fait la présentation venait de la région Atlantique, en particulier des Maritimes. Il a parlé des difficultés que ces détaillants rencontrent à approvisionner leurs pompes en essence et de certains autres problèmes.

Peut-être avez-vous eu connaissance de ce témoignage. Pourriez-vous nous dire votre version des faits et répondre à certaines de ces objections.

M. Alain Perez, président, Institut canadien des produits pétroliers: Honorable sénateurs, l'exemple que ce monsieur de Wilson Fuels a mentionné, lorsqu'il a comparu devant vous, était une affaire remontant à 1995 mettant en jeu Petro-Canada. C'est une affaire que l'on ressort sans cesse. On nous a demandé à maintes reprises, de même qu'à Wilson Fuels, de donner des exemples où l'approvisionnement aurait été réduit ou bien où des livraisons insuffisantes auraient causé des difficultés à ces détaillants. À ma connaissance, aucun exemple n'a jamais été donné. D'ailleurs, s'il y en avait eu un, le bureau aurait fait enquête et le tribunal aurait tranché.

À ma connaissance, jamais le Tribunal de la concurrence n'a été saisi d'un problème d'approvisionnement. À ce jour, aucun des membres de mon organisation à qui j'ai parlé personnellement n'est au courant d'un quelconque problème d'approvisionnement chez aucun de leurs clients.

Si vous regardez de plus près le témoignage, vous voyez que le problème passe rapidement d'un problème d'approvisionnement à un problème de prix. La tarification a fait l'objet de nombreuses doléances, exprimées dans différentes enceintes, par ce segment de l'industrie. Cependant, la tarification n'a rien à voir avec le projet de loi C-23, rien à voir avec l'accès privé.

I hope I am answering your question. Perhaps to further Mr. Dillon's testimony, I believe that the independent segment of my industry will not take advantage of Bill C-23 private access because of the cost issue. More important, the independent segment will not take advantage because none of the issues they have been publicly discussing, such as alleged pricing practices or supply issues, would find a remedy in private access the way private access has been structured. This would be a non-issue. It is a non-solution to the problems that the people have been putting on the table.

Senator Tkachuk: One of their concerns was in regards to access. If there were a question of supply, they wanted to be guaranteed a certain percentage. In other words, if there were a 20 per cent decrease, they would get their 80 per cent as everyone else would. Price was not an issue.

Mr. Perez: This is commercial law.

Senator Tkachuk: Is that possible to do?

Mr. Perez: These are commercial relationships. Commercial relationships are guided and governed by provincial laws, not by the Competition Act.

I know from my own experience in the industry on the operation side that some of my clients at the time had such clauses in their contracts. That becomes a matter of negotiation.

On the issue of severe shortages, I cannot foresee such a problem. We did not have a shortage during the many Middle East wars. Even during the embargo, we did not have that kind of shortage. However, if there ever were one, cabinet, with its emergency measure powers, would be in the position to deal with that, not the Competition Act.

If we start focusing the Competition Act on supply and commercial issues, it diminishes the intensity of competition between the refiners who wants to supply the same customer. For instance, I would rather see, hypothetically, ESSO saying that they will draw a contract with that kind of guarantee and let someone else compete with these terms. These are commercial arrangements, not something at which the Competition Act or private access should even be looking. That is not a route to resolve it.

Senator Tkachuk: How many refinery companies are there in Canada? How many companies refine petroleum products?

Mr. Perez: There are seven or eight refinery companies. Moving East to West, you would have North Atlantic Refining, Irving, ESSO, Sunoco, Petro-Canada, Shell, Husky, Parkland and Chevron.

Senator Tkachuk: These refineries are located across the country. Does ESSO buy from the Shell refinery?

Mr. Perez: Yes, they exchange.

Senator Tkachuk: They do?

J'espère que je réponds à votre question. Pour compléter le témoignage de M. Dillon, je peux vous dire que les stations-service indépendantes ne se prévaudront pas de l'accès privé instauré par le projet de loi C-23, à cause du coût. Mais surtout, les indépendants n'en tireront pas parti car aucune des difficultés dont ils se plaignent publiquement, telles que les prix et l'approvisionnement, ne peuvent faire l'objet d'un recours privé de la manière dont celui-ci a été structuré. C'est exclu. Ce n'est pas une solution au problème dont ces détaillants se plaignent.

Le sénateur Tkachuk: L'une de leurs préoccupations concerne l'accès. S'il y a des difficultés d'approvisionnement, ils demandent qu'on leur garantisse un certain pourcentage. Autrement dit, s'il y a une baisse de 20 p. 100 de l'offre, ils veulent avoir leur 80 p. 100 comme tout le monde. Le prix n'était pas le problème.

M. Perez: Cela relève du droit commercial.

Le sénateur Tkachuk: Est-ce possible de le faire?

M. Perez: Il s'agit là de relations commerciales. Les relations commerciales sont régies par la législation provinciale, et non par la Loi sur la concurrence.

Je sais d'après mon expérience dans le domaine de l'exploitation que certains de mes clients, à l'époque, avaient de telles clauses dans leurs contrats. C'est une affaire de négociation.

En ce qui concerne l'éventualité de graves pénuries, je ne prévois pas de tels problèmes. Nous n'avons pas eu de pénurie pendant les nombreuses guerres au Moyen-Orient. Même pendant l'embargo, nous n'avons pas eu ce genre de pénurie. Cependant, même s'il en surviendrait une, le Cabinet, avec ses pouvoirs d'urgence, pourrait régler le cas, mais pas la Loi sur la concurrence.

Si l'on commence à axer le droit de la concurrence sur les questions commerciales et d'approvisionnement, on va réduire l'intensité de la concurrence entre raffineurs désireux d'approvisionner le même client. Par exemple, j'aimerais mieux, hypothétiquement, qu'ESSO signe un contrat offrant ce genre de garanties et que les autres, s'ils veulent être compétitifs, s'alignent là-dessus. Ce sont là des arrangements commerciaux, qui ne relèvent en rien de la Loi sur la concurrence ou de l'accès privé. Ce n'est pas par ce biais que la solution interviendra.

Le sénateur Tkachuk: Combien de sociétés de raffinage existe-t-il au Canada? Combien de compagnies raffinent les produits pétroliers?

M. Perez: Il y en a sept ou huit. D'est en ouest, vous avez North Atlantic Refining, Irving, ESSO, Sunoco, Petro-Canada, Shell, Husky, Parkland et Chevron.

Le sénateur Tkachuk: Ces raffineries sont dispersées à travers le pays. Est-ce qu'ESSO achète de l'essence à la raffinerie de Shell?

M. Perez: Oui, il y a des échanges.

Le sénateur Tkachuk: Oui?

Mr. Perez: Yes, in the East, for instance, Irving sells Irving products in New Brunswick but sells another company's products in Nova Scotia. If you buy products in Ontario, it is likely to come from Imperial, Shell or Sunoco, even if it marketed as another brand. There are constant exchanges.

Senator Tkachuk: There are transportation costs and all those other issues. Along with all the majors that are buying from each other, the independents would be facing the same prices, as Irving would be charging another major oil company that they would be supplying in Nova Scotia, as you say, from another refinery.

Mr. Perez: That is correct. The issue of severe supply shortages would hit everyone the same way. It would hit those companies making exchanges among themselves. I am sure they have provisions there that have been negotiated. That is the way I believe it should be.

Senator Tkachuk: Many companies, even the majors, would not be able to service their own retail operations from just their refineries. Is that correct?

Mr. Perez: That is right. Therefore, they would have to import the product. If you were an independent and you were asking me for that kind of guarantee, I would probably suggest a contract where, if I incur a higher cost because I must bring that from Russia or from the Middle East, we would share the cost. This is the way it happens in reality when independent retailers ask for those types of guarantees and they get them.

Senator Taylor: You said that the regulations regarding retail are quite often governed at the provincial level. As you know, many provinces will not allow a brewery to own a bar or a distillery. How can you justify that, or would you justify a law that would keep a refinery from owning a service station? Currently, the refiners, through manipulation and price wars, are in a position to shaft the independent retailers. That is the most polite word I can think of at the moment. Canada is one of the few countries in the world that allows the refiners and your associates to get away with as much as they do. How do you have the gall to complain about this bill?

Mr. Perez: Obviously, I would object to some of the premises of what you have just said, senator.

What you are speaking about here is "divorcement," which is something that some independents have also been asking about. Our industry is comprised of both integrated companies, which I represent, and non-integrated companies, or people who only sell and must buy the product somewhere.

The gentlemen who have been making representations before you are legitimate members of the non-integrated segment but they represent the minority of that segment. That segment is more and more dominated by people who are not in those associations, for example, Costco, Loblaws Superstores, Parkland, the United Farmers of Alberta, and Canadian Tire, which is a member of my organization.

M. Perez: Oui, dans l'Est, par exemple, Irving vend ses produits au Nouveau-Brunswick mais achète ceux d'une autre compagnie en Nouvelle-Écosse. Si vous achetez des produits en Ontario, ils sont susceptibles de provenir d'Imperial, de Shell ou de Sunoco, même s'ils portent une autre marque. Les échanges sont constants.

Le sénateur Tkachuk: Il y a les frais de transport et d'autres facteurs. Comme toutes les grandes compagnies qui se fournissent l'une chez l'autre, les indépendants paieront le même prix que ceux qu'Irving demande à une autre grande compagnie pétrolière qu'elle approvisionne en Nouvelle-Écosse, à partir d'une autre raffinerie.

Mr. Perez: C'est juste. Une grave pénurie frapperait tout le monde au même titre. Elle frapperait les compagnies qui s'échangent des produits entre elles. Je suis sûr qu'elles ont toutes négocié des dispositions à cet égard, et c'est tout à fait normal.

Le sénateur Tkachuk: De nombreuses compagnies, même les grosses, ne seraient plus en mesure d'approvisionner leurs propres stations-service avec leurs seules raffineries. Est-ce exact?

Mr. Perez: C'est juste. Par conséquent, elles devront importer le produit. Si vous étiez un indépendant et me demandiez ce genre de garantie, je proposerais probablement un contrat tel que, si mon coût augmente parce que je dois faire venir le brut de Russie ou du Moyen-Orient, nous nous partagerons le surcoût. C'est ainsi que les choses se passent concrètement lorsque des détaillants indépendants demandent et obtiennent ce genre de garantie.

Le sénateur Taylor: Vous dites que le commerce de détail est très souvent réglementé au niveau provincial. Comme vous le savez, de nombreuses provinces ne permettent pas à une brasserie d'être propriétaire d'un bar ou d'une distillerie. Comment pouvez-vous justifier cela, ou bien trouvez-vous justifiée une loi empêchant une raffinerie de posséder une station-service? Actuellement, les raffineurs, usant de manipulations et de guerres des prix, sont en mesure de «passer un sapin» aux détaillants indépendants. C'est l'expression la plus polie qui me vienne à l'esprit dans l'instant. Le Canada est l'un des rares pays au monde à laisser les raffineurs et vos associés en faire autant à leur tête. Comment avez-vous le culot de vous plaindre de ce projet de loi?

Mr. Perez: Il va de soi que je rejette certaines des prémisses de ce que vous venez de dire, sénateur.

Vous parlez ici de la règle de démarcation, que certains indépendants réclament également. Notre industrie comprend à la fois des sociétés intégrées, que je représente, et des sociétés non intégrées, c'est-à-dire des sociétés qui ne font que vendre et doivent acheter le produit ailleurs.

Les messieurs qui sont intervenus ici sont des membres légitimes du segment non intégré, mais ils sont minoritaires dans ce segment. Ce dernier est de plus en plus dominé par des distributeurs qui ne font pas partie de ces associations, par exemple Costco, Loblaws Superstores, Parkland, United Farmers of Alberta et Canadian Tire, qui est membre de mon organisation.

If you look at the 20 largest players in the non-integrated segment, about 18 of them are not members of the associations that have been asking for those changes. However, that does not mean that there are not legitimate requests from their standpoint. I am just saying that you cannot paint a world where you have the refiners and then the people who have been in front of you. It is much more complex than that.

Currently, the dynamics in my industry are changing. This has occurred in other industries such as hardware stores and merchandising in general. For example, Wal-Mart announced last week that they were entering the Canadian market with the intention of building 20 service stations per year for the next five years. These are the people who are changing the dynamics of my industry.

If I were an inefficient independent, they are the people I would fear. To return to the senator's question, I have never heard about divorce being asked by Loblaw or by Costco or by the other independents. Divorce exists in five U.S. states that have no refineries. It does not exist anywhere else in the western world.

Divorce is something that would diminish competition. I am not speaking for Imperial Oil, but from my own experience there, if I were an executive at Imperial Oil and I were faced with legislation that said that you cannot refine and market at the same time because you are a refiner and I also have large operations elsewhere and ESSO is my brand name, I would probably choose to close down my refineries and continue marketing. I can access product from the U.S. through pipelines and ships. Faced with that terrible dilemma, I am sure that some refiner would choose to stop refining and to move to the marketing side. It is their brand. Not marketing with the pride of their name is like asking Coca-Cola to make the recipe but not bottle and sell it. It is a dangerous proposition at best.

Senator Taylor: Your Coca-Cola example is probably a good one. Coca-Cola allows retailers who buy its product to sell other items. Retailers can choose whether or not to buy Coca-Cola; they will not be shut down overnight if they choose not to buy Coca-Cola. It is not quite the same with gasoline. Most service stations are leased, not owned by the operators. The operators are in a difficult position because they must do what a refiner says. The independent marketer down the street can easily be put out of business by the refiner delivering at a different price to its own service station than to the other.

Is there any rule there? What do you say to those service stations that are independent and are saying that they are being discriminated against in the tank wagon price for gasoline, for instance, because they are not owned by you? To use the bar analogy, if it were a bar they would be getting their beer cheaper than the guy across the street.

Si vous regardez les 20 plus gros détaillants du segment non intégré, 18 ne sont pas membres des associations qui réclament ces changements. Cependant, cela ne signifie pas que leurs demandes ne soient pas légitimes, de leur point de vue. Je dis simplement que vous ne pouvez pas schématiser, en plaçant d'un côté les raffineurs et de l'autre les détaillants qui ont comparu devant vous. C'est beaucoup plus complexe que cela.

Actuellement, la dynamique dans mon secteur change. C'est arrivé également dans d'autres secteurs, comme celui de la quincaillerie et du commerce général. Par exemple, Wal-Mart a annoncé la semaine dernière son intention de construire au Canada 20 stations-service par an au cours des cinq prochaines années. Ce sont là les acteurs qui modifient la dynamique de mon industrie.

Si j'étais un indépendant inefficace, ce sont là les concurrents que je craindrais. Pour revenir à la question du sénateur, je n'ai jamais entendu Loblaw ou Costco ou les autres indépendants réclamer la «démarcation». Elle existe dans cinq États américains qui n'ont pas de raffinerie. Elle n'existe nulle part ailleurs dans le monde occidental.

La démarcation diminuerait la concurrence. Je ne parle pas ici au nom d'Imperial Oil, mais du haut de mon expérience personnelle. Si j'étais cadre chez Imperial Oil et confronté à une loi interdisant de raffiner et de distribuer en même temps, et si j'avais aussi de gros réseaux de distribution ailleurs vendant sous ma marque ESSO, je choisirais probablement de fermer mes raffineries et de continuer à faire de la distribution. Je peux faire venir mon produit des États-Unis par pipeline et bateau. Face à un dilemme aussi terrible, je suis sûr que certains raffineurs choisirraient d'arrêter le raffinage et de se limiter à la distribution. Ils ont leur marque. Ne pas vendre sous sa marque serait comme demander à Coca-Cola de réaliser la recette mais de ne pas mettre en bouteille et distribuer. Ce serait une mesure dangereuse, dans le meilleur des cas.

Le sénateur Taylor: Votre exemple de Coca-Cola est probablement judicieux. Coca-Cola autorise les détaillants qui achètent son produit à vendre autre chose. Ces détaillants peuvent choisir ou non d'acheter du Coca-Cola; on ne va pas les fermer du jour au lendemain s'ils cessent d'acheter du Coca-Cola. Ce n'est pas la même chose dans le cas de l'essence. La plupart des stations-service sont louées aux exploitants et ne leur appartiennent pas. Ces derniers sont dans une situation difficile, car ils doivent faire ce que dit le raffineur. Le détaillant indépendant au bout de la rue peut facilement être mis en faillite par un raffineur qui livre sa propre station-service à un prix différent de celui qu'il paye.

Y a-t-il une règle? Que dites-vous à ces stations-service indépendantes qui se plaignent de devoir payer le produit plus cher que les stations-service qui vous appartiennent? Pour faire l'analogie avec un bar, le bar d'en face paierait moins cher la bière que lui.

Mr. Perez: That is not true. The Competition Bureau has investigated that dozens of times. These allegations are unfounded. They are completely, completely untrue. They seem to become legends out there that continue to recur and are thrown back at us.

Canada has probably one of the strongest competition laws and one of the best agencies in terms of drafting and enforcing this legislation. It is centralized with one agency, namely, the Competition Bureau.

The bureau has testified many times that they have never been able to substantiate any allegation of that sort. Perhaps this is a question for the commissioner.

Senator Poulin: Mr. Dillon, why change the name from Business Council on National Issues to Canadian Council of Chief Executives?

Mr. Dillon: I am glad that I will get an opportunity to put this on the public record.

The Chairman: How is this related to competition?

Senator Poulin: I am getting there.

Mr. Dillon: I can then hand out the transcript when I am asked the question. There are three reasons. First, the organization has changed its mandate somewhat to reflect a more global view of issues with which we will be dealing. As part of that renewed mandate, we thought it was time to think about whether the name was reflective.

A second issue was the fact that "Canadian" did not appear anywhere in the name. Our business organization has numerous contacts and visits outside this country. When you speak English in a foreign meeting, people tend to assume that you are American. As part of our global outreach, it was important to have the word "Canadian" firmly in the title.

Third, there was an issue around whether what we deal with are truly national issues or international issues. The name in French for many years has been Conseil canadien des chefs d'entreprise. It was really a matter of aligning the English more properly with the French.

Senator Poulin: Since you spoke of your mandate, Mr. Dillon, could you speak of your membership?

Mr. Dillon: That was the most important reason we changed the name, because our members are all chief executive officers of the organization. The name is now more clearly descriptive of who we are. Our members are 150 chief executives of mostly the larger Canadian corporations, but we cover all sectors and all regions of the country.

Senator Poulin: Did you say "larger organizations"?

Mr. Dillon: Yes, that is correct.

Senator Poulin: As you know, the Federation of Small and Medium Businesses appeared before us yesterday.

M. Perez: Ce n'est pas vrai. Le Bureau de la concurrence a mené des douzaines d'enquêtes là-dessus. Ces allégations ne sont pas fondées. Elles sont totalement fausses. Elles se transforment en mythe que l'on ne cesse de nous renvoyer à la figure.

Le Canada possède probablement la législation en matière de concurrence la plus rigoureuse et l'une des meilleures administrations sur le plan de la rédaction et de l'application. Ces deux tâches sont centralisées aux mains d'un même organisme, à savoir le Bureau de la concurrence.

Le bureau a fait savoir maintes fois que jamais il n'a pu trouver le moindre fondement à ces allégations. Ce serait peut-être une question à poser au commissaire.

Le sénateur Poulin: Monsieur Dillon, pourquoi le Business Council on National Issues a-t-il changé son nom en faveur de Canadian Council of Chief Executives en anglais?

M. Dillon: Je suis heureux d'avoir l'occasion d'expliquer cela publiquement.

Le président: En quoi cela est-il lié à la concurrence?

Le sénateur Poulin: J'y viens.

M. Dillon: Je pourrais ainsi distribuer ce procès-verbal lorsqu'on me posera la question. Il y a trois raisons. Premièrement, l'organisation a quelque peu modifié son mandat, de façon à adopter une vision plus globale des enjeux dont nous nous occupons. Il s'agissait donc de voir si notre nom reflétait bien ce nouveau mandat.

Un deuxième problème était que le mot «canadien» n'apparaissait nulle part dans notre nom. Or, nous avons de nombreux contacts avec l'étranger. Lorsqu'on parle anglais dans une réunion à l'étranger, les gens supposent automatiquement que vous êtes Américains. Il était donc important que le mot «canadien» soit présent dans le titre, aux fins de nos relations avec l'étranger.

Troisièmement, il se posait la question de savoir si les sujets dont nous traitons sont véritablement nationaux, plutôt qu'internationaux. D'ailleurs, depuis de nombreuses années, notre nom français était «Conseil canadien des chefs d'entreprise». Il suffisait donc d'aligner le nom anglais sur le nom français.

Le sénateur Poulin: Puisque vous avez parlé de votre mandat, monsieur Dillon, pourriez-vous également nous dire qui sont vos membres?

M. Dillon: C'était la principale raison du changement de nom, car nos membres sont tous des PDG d'entreprise. Le nom reflète maintenant mieux la nature des membres. Nos membres sont 150 chefs d'entreprise, principalement de grosses sociétés canadiennes, mais nous couvrons tous les secteurs et toutes les régions du pays.

Le sénateur Poulin: Avez-vous bien dit «grosses sociétés»?

M. Dillon: Oui, c'est juste.

Le sénateur Poulin: Comme vous le savez, la Fédération des petites et moyennes entreprises a comparu devant nous hier.

Mr. Dillon: Yes, I am aware.

Senator Poulin: They were expressing strong support for the new access that will be available now for small businesses to the tribunal. You stated in your brief that you do not feel that there has been a compelling case for the right of access to the Competition Tribunal and that that case has not been made. What arguments would you have made so that the access is not granted? Do you find that the safeguards are insufficient? If so, which ones would you add?

Mr. Dillon: To answer your first question, I have looked at what the Canadian Federation of Independent Business has put on the record in terms of what their members say. I understand they are a democratic organization and that they follow what their members say. The question they actually asked their membership was this: "Do you believe the Competition Act should be strengthened?" There was not even a majority of the membership that answered "yes" to that question. I believe the figure was 43 per cent. I am not sure if they have actually explained to their membership what private access is all about and how expensive it might be to bring these cases. That would be my first question.

We wonder whether it will be effective, first, because the commissioner and the bureau has a statutory obligation to investigate these cases if a complaint is brought. They have a series of guidelines and criteria as to what they look at and how they deal with that. We have said for many years that if the bureau feels that it lacks adequate resources to investigate all of the complaints that are brought to it, then obviously we should be looking at ensuring they have adequate resources.

Ultimately, the legislation is about protecting the public interest in competition. It is not about protecting any particular company or organization. The commissioner has that responsibility. He should determine whether there has been something that affects competition in the marketplace generally. If there are private contractual dispute between parties, there are means and private litigation for them to do that outside of the Competition Tribunal.

Having said that, if there really is a strong case, our biggest concern, as I tried to indicate in our brief, is that this provision will not be used by small companies at all; it will be used by large competitors trying to confuse and tie up legitimate competitors in unnecessary litigation. We do not happen to believe that that is good for any size of business or for the Canadian economy.

Senator Poulin: In the United States, I believe that direct access is available. Do you feel that it has increased the cost of doing business in the United States? Has it put a chill on investment in the United States?

Mr. Dillon: I am not trying to suggest that this particular provision would put a chill on investment in Canada. Let me be clear about that. I was speaking more generally about the need to ensure that we are creating a climate in Canada that encourages investment.

M. Dillon: Oui, je sais.

Le sénateur Poulin: Elle s'est prononcée très fermement en faveur du nouveau recours au tribunal dont les petites entreprises vont dorénavant disposer. Vous avez dit dans votre mémoire que les arguments en faveur de l'accès direct au Tribunal de la concurrence ne sont pas convaincants. Quels arguments auriez-vous fait valoir contre cet accès? Est-ce parce que les garde-fous sont insuffisants? Si oui, lesquels aimeriez-vous voir?

M. Dillon: Pour répondre d'abord à votre première question, j'ai pris connaissance du sondage effectué par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante auprès de ses membres. Je crois savoir qu'il s'agit d'une association démocratique qui exécute la volonté de ses membres. La question réellement posée aux membres était celle-ci: «Pensez-vous qu'il y a lieu de renforcer la Loi sur la concurrence?» Il n'y a pas même pas une majorité de membres pour répondre «oui» à cette question. Je crois que le chiffre était de 43 p. 100. Je ne suis pas certain que l'on ait réellement expliqué aux membres en quoi consiste l'accès privé et combien il en coûterait d'intenter un tel recours. Voilà pour ma réponse à la première question.

Nous nous demandons quelle en sera l'efficacité, en premier lieu parce que le commissaire et le bureau ont l'obligation légale de faire enquête lorsqu'une plainte est déposée. Le bureau possède une série de lignes directrices et de critères à prendre en considération à cette fin. Nous nous disons depuis de nombreuses années que si le bureau manque de ressources pour faire enquête sur toutes les plaintes qui lui sont soumises, il faut évidemment lui donner les ressources voulues.

En fin de compte, le but de la loi est de protéger l'intérêt public en matière de concurrence, et non une entreprise en particulier. Le commissaire est investi de cette responsabilité. Il lui incombe de déterminer si un agissement quelconque nuit à la concurrence sur le marché en général. Si des litiges contractuels particuliers surgissent entre deux parties, il existe des recours en droit privé pour les régler, en dehors du Tribunal de la concurrence.

Cela dit, si réellement il existe des arguments convaincants, notre principale réserve, comme nous le disons dans le mémoire, tient au fait que ce ne sont pas les petites entreprises qui vont se prévaloir de ce recours; ce seront plutôt de grosses sociétés qui vont s'en servir pour paralyser des concurrents légitimes et les entraîner dans des procès inutiles. Nous ne pensons pas que ce soit une bonne chose pour les entreprises, quelle que soit leur taille, ni pour l'économie canadienne.

Le sénateur Poulin: Je crois savoir que l'accès direct existe aux États-Unis. Pensez-vous que cela a augmenté le coût de l'activité commerciale aux États-Unis? Est-ce que cela a pesé sur l'investissement aux États-Unis?

M. Dillon: Je ne prétends pas que cette disposition va dissuader d'investir au Canada. Disons les choses clairement. Je parlais plus généralement de la nécessité d'instaurer au Canada un climat propice à l'investissement.

With respect to the United States, although I am not an expert in their competition regime, I believe there are problems with an excess of private litigation, not only in competition but also in many other areas. There is encouragement in the United States because there are damages available. I think there have been instances speak to the lawyers who were involved in some of these cases or have colleagues who are involved. There have been cases where private parties tie each other up in this kind of litigation rather than really encouraging competition. That is really our concern.

Having said that, there has been a legitimate attempt — I do not want to suggest that there has not been — to try to build safeguards into this legislation. We are prepared to see whether they work or not, but at the end of the day if a firm is really determined to tie up its potential competition, especially a new entrant from the United States coming into the Canadian marketplace, we know that they have significant resources. They will not be concerned by hearings before the tribunal or elsewhere. They will be able to bring lawyers and plenty of motions to keep these cases going, irrespective of some of the safeguards in the bill. That is the concern.

As I said, it is not that we think that small business will tie up our members in this kind of litigation. I do not think they will have the resources to bring these kinds of cases before the tribunal.

Senator Kelleher: Mr. Dillon, I would appreciate your opinion as to whether you think that the legislation before us should contain a specific reference to a specific industry, such as Air Canada, or should the bill be general in nature and be utilized for other types of businesses?

Mr. Dillon: Senator, let me declare my bias by saying that Air Canada is a member of ours.

Senator Kelleher: That is okay.

Mr. Dillon: As are many other businesses that are competitors in one manner or another.

I would say that as a general principle this should be about broad framework legislation, about protecting competition, and not about regulating one company or one particular industry. There are obviously industries in this country that are still regulated and where there is not competition. We have seen numerous examples — long-distance telephone is a good example — where companies have gone from a regulated situation to an open competition situation, and obviously consumers have benefited from that degree of competition. As a general rule, this is not the place to regulate individual industries.

Having said that, there is obviously a significant situation that exists in the airline industry that arguably does not exist in any other industry in Canada in terms of a major player. Given the capital-intensive nature of that business, there is a view that it is a matter of public policy that there must be more regulation on that particular company. Our members are in favour of more competition. We need to figure out a way to bring more competition into the airline industry in Canada.

Je ne suis pas expert du droit de la concurrence aux États-Unis, mais je pense que l'excès de contentieux privés pose problème, pas seulement relativement à la concurrence mais aussi dans d'autres domaines. L'existence de dommages-intérêts aux États-Unis pousse dans ce sens. Si vous parlez aux avocats qui ont travaillé sur certaines de ces causes ou ont des collègues qui l'ont fait, vous verrez qu'il s'est produit des cas où des parties privées se font cette sorte de procès au lieu de réellement encourager la concurrence. C'est là notre préoccupation.

Cela dit, le législateur s'est réellement efforcé d'inclure des garde-fous dans ce texte, et je ne veux pas minimiser cet effort. Nous attendons de voir dans quelle mesure ils rempliront leur office, mais en fin de compte, si une société est réellement déterminée à paralyser un concurrent potentiel, surtout un nouvel entrant américain sur le marché canadien, nous savons qu'elle en aura les moyens financiers. Peu lui importera le coût du procès devant le tribunal ou ailleurs. Elle pourra faire appel à tous les avocats voulus et multiplier les motions pour faire traîner les choses, quelles que soient les garanties prévues dans le projet de loi. Le problème est là.

Comme je l'ai dit, ce n'est pas que nous craignons que les petites entreprises entraînent nos membres dans ce genre de contentieux. En effet, nous ne pensons pas qu'elles auront les ressources requises pour faire ce genre de procès.

Le sénateur Kelleher: Monsieur Dillon, j'aimerais avoir votre avis sur l'opportunité de faire mention dans ce projet de loi d'une industrie spécifique, comme Air Canada, ou si ce devrait être une loi de nature générale applicable à tous les secteurs?

M. Dillon: Sénateur, permettez-moi de déclarer ma partialité dû au fait qu'Air Canada est un de nos membres.

Le sénateur Kelleher: Je comprends.

M. Dillon: Tout comme beaucoup d'autres entreprises qui sont soumises à la concurrence d'une façon ou d'une autre.

Je pose comme principe général que la Loi sur la concurrence devrait être une loi-cadre protégeant la concurrence, et ne pas avoir pour objet de réglementer une compagnie ou une industrie en particulier. Il existe évidemment des secteurs dans ce pays qui restent réglementés, où il n'y a pas de concurrence. On a vu beaucoup d'exemples — le téléphone interurbain est un bon exemple — de secteurs où la concurrence a été introduite, et manifestement les consommateurs en sortent gagnants. De façon générale, cette législation ne devrait pas servir à réglementer les industries particulières.

Cela dit, le secteur aérien au Canada connaît manifestement une situation pareille à nulle autre, sur le plan de la prépondérance d'une entreprise. Étant donné l'importance des capitaux requis dans ce secteur, le gouvernement estime devoir imposer des limites réglementaires à cette société particulière. Nos membres sont en faveur de la concurrence. Il faut trouver le moyen d'introduire davantage de concurrence dans le secteur du transport aérien au Canada.

Senator Kelleher: Having said that, the bill appears to go further by giving special powers to the commissioner with respect to the airline industry about circumventing the tribunal. What is your opinion on that?

Mr. Dillon: There is a problem. Mr. Perez will remember, and honourable senators will remember, that at one time in the reform discussions there was a proposal that the commissioner have the ability to seek temporary orders on his own account. In our submissions, we resisted that idea. The commissioner now has that power with respect to the airline industry only.

As a general rule, it is dangerous and not good precedent to have a situation where the prosecutor is also the arbiter of the situation. Honourable senators may remember that there was a time in the old Combines Investigation Act when the director of investigation, as he was called at that time, the current commissioner, had the authority to issue his own search warrants. That case went all the way to the Supreme Court of Canada and the Supreme Court said quite clearly that it is legally wrong to have an enforcement officer and an adjudicator in that role also able to issue search warrants. You must go to court.

There is a legal issue that may yet be litigated before our courts with respect to the idea that the commissioner could actually issue a temporary order and in essence make a judgment before a complete hearing has actually been held. We all recognize that there are situations that require emergency measures because allegedly a company may fail unless some relief is granted. However, the procedures exist and we would certainly support a situation where there is a requirement that the commissioner go to the tribunal, get that independent judgment before an order is issued. Obviously, this process needs to be expeditious in dealing with those curious situations, to obtain an immediate answer. As a general legal principle, there should be a clear separation between the commissioner's office and the tribunal.

The Chairman: If there are no further questions, I will thank Mr. Dillon and Mr. Perez for their participation this morning.

The committee adjourned.

Le sénateur Kelleher: Cela dit, le projet de loi semble aller plus loin, puisqu'il confère au commissaire des pouvoirs spéciaux à l'égard du secteur aérien, en contournant le tribunal. Qu'en pensez-vous?

M. Dillon: C'est un problème. M. Perez se souviendra, tout comme les honorables sénateurs, qu'il était question au cours du débat sur la réforme de donner au commissaire le pouvoir d'émettre des ordonnances temporaires de son propre chef. Nous nous sommes opposés à cette idée. Le commissaire jouit maintenant de ce pouvoir, mais uniquement à l'égard du transport aérien.

En règle générale, il est dangereux d'avoir une situation où le procureur est également l'arbitre. Les sénateurs se souviendront que sous le régime de l'ancienne Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, le directeur des enquêtes, comme on l'appelait alors, c'est-à-dire le commissaire actuel, avait le pouvoir d'émettre ses propres mandats de perquisition. Cette affaire est allée jusqu'en Cour suprême du Canada, laquelle a jugé qu'un agent d'application et un arbitre ne pouvait pas également lancer des mandats de perquisition. Il faut passer par un tribunal.

La notion que le commissaire puisse rendre une ordonnance temporaire et, à toutes fins pratiques, prononcer un jugement avant qu'une audience complète ait eu lieu pose un problème juridique qui pourrait bien aboutir devant les tribunaux. Nous admettons tous qu'il peut exister des situations d'urgence où une société risque la faillite en l'absence d'un redressement rapide. Cependant, il existe des procédures à cet effet et nous sommes tout à fait en faveur d'une ordonnance temporaire, à condition que le commissaire doive passer par le tribunal pour obtenir ce jugement indépendant. Évidemment, il faudra que la procédure soit rapide et le jugement immédiat. Mais comme principe juridique général, il faudrait une séparation claire entre le Bureau de la concurrence et le tribunal.

Le président: S'il n'y a pas d'autres questions, je vais remercier M. Dillon et M. Perez de leur participation ce matin.

La séance est levée.



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 Association of Canadian Travel Agents:

Mr. Martin Taller, Board Member, ACTA (Ontario).

From the Canadian Council of Chief Executives:

Mr. John Dillon, Vice President and Legal Counsel.

From the Canadian Petroleum Products Institute:

Mr. Alain Perez, President.

TÉMOINS

De l'Association canadienne des agents de voyages:

M. Martin Taller, Membre du Conseil ACTA (Ontario).

Du Conseil canadien des chefs d'entreprise:

M. John Dillon, vice-président et conseiller juridique.

De l'Institut canadien des produits pétroliers:

M. Alain Perez, président.