

SENATE



SÉNAT

CANADA

First Session
Forty-first Parliament, 2011-12

Première session de la
quarante et unième législature, 2011-2012

*Proceedings of the Standing
Senate Committee on*

*Délibérations du Comité
sénatorial permanent des*

NATIONAL FINANCE

FINANCES NATIONALES

Chair:
The Honourable JOSEPH A. DAY

Président :
L'honorable JOSEPH A. DAY

Tuesday, February 14, 2012
Wednesday, February 15, 2012

Le mardi 14 février 2012
Le mercredi 15 février 2012

Issue No. 12

Fascicule n° 12

Eighth and ninth meetings on:

The study on the potential reasons
for price discrepancies in respect of certain goods
between Canada and the United States, given the value
of the Canadian dollar and the effect of
cross border shopping on the Canada economy

Huitième et neuvième réunions concernant :

L'étude sur les raisons pouvant expliquer
les inégalités entre les prix de certains articles vendus
au Canada et aux États-Unis, étant donné
la valeur du dollar canadien et les répercussions
du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne

WITNESSES:
(See back cover)

TÉMOINS :
(Voir à l'endos)

STANDING SENATE COMMITTEE
ON NATIONAL FINANCE

The Honourable Joseph A. Day, *Chair*

The Honourable Richard Neufeld, *Deputy Chair*
and

The Honourable Senators:

Buth	Manning
Callbeck	Marshall
* Cowan	Nancy Ruth
(or Tardif)	Peterson
Gerstein	Ringuette
Hervieux-Payette, P.C.	Runciman
* LeBreton, P.C.	
(or Carignan)	

* 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 Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C., replaced the Honourable Senator Chaput (*February 15, 2012*).

The Honourable Senator Manning replaced the Honourable Senator Finley (*February 15, 2012*).

The Honourable Senator Neufeld replaced the Honourable Senator Martin (*February 15, 2012*).

The Honourable Senator Chaput replaced the Honourable Senator Hervieux-Payette, P.C. (*February 13, 2012*).

The Honourable Senator Martin replaced the Honourable Senator Neufeld (*February 13, 2012*).

The Honourable Senator Buth replaced the Honourable Senator Maltais (*February 9, 2012*).

The Honourable Senator Finley replaced the Honourable Senator Martin (*February 9, 2012*).

COMITÉ SÉNATORIAL PERMANENT
DES FINANCES NATIONALES

Président : L'honorable Joseph A. Day

Vice-président : L'honorable Richard Neufeld
et

Les honorables sénateurs :

Buth	Manning
Callbeck	Marshall
* Cowan	Nancy Ruth
(ou Tardif)	Peterson
Gerstein	Ringuette
Hervieux-Payette, C.P.	Runciman
* LeBreton, C.P.	
(ou Carignan)	

* 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, ainsi qu'il suit :

L'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P., a remplacé l'honorable sénateur Chaput (*le 15 février 2012*).

L'honorable sénateur Manning a remplacé l'honorable sénateur Finley (*le 15 février 2012*).

L'honorable sénateur Neufeld a remplacé l'honorable sénateur Martin (*le 15 février 2012*).

L'honorable sénateur Chaput a remplacé l'honorable sénateur Hervieux-Payette, C.P. (*le 13 février 2012*).

L'honorable sénateur Martin a remplacé l'honorable sénateur Neufeld (*le 13 février 2012*).

L'honorable sénateur Buth a remplacé l'honorable sénateur Maltais (*le 9 février 2012*).

L'honorable sénateur Finley a remplacé l'honorable sénateur Martin (*le 9 février 2012*).

MINUTES OF PROCEEDINGS

OTTAWA, Tuesday, February 14, 2012
(26)

[English]

The Standing Senate Committee on National Finance met this day, at 9:30 a.m., in room 9, Victoria Building.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Callbeck, Chaput, Finley, Gerstein, Marshall, Martin, Nancy Ruth, Peterson, Ringuette and Runciman (11).

In attendance: Édison Roy-César and Terrence Thomas, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 6, 2011, the committee continued its study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross border shopping on the Canadian economy. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESSES:

Canadian Association of Importers and Exporters:

Carol Osmond, Vice President, Policy.

Campus Stores Canada:

Chris Tabor, Manager, Queen's University Bookstore.

Canadian Alliance of Student Associations:

Zachary Dayler, National Director.

Association of Canadian Book Wholesalers:

Heather Bindseil, President and Owner, Library Bound Inc.
(by video conference).

Canadian Booksellers Association:

Mark Lefebvre, President;

Christopher Smith, Vice President.

The clerk informed the committee of the unavoidable absences of the chair and deputy chair and presided over the election of an acting chair.

The Honourable Senator Marshall moved:

That the Honourable Senator Runciman be the acting chair.

The question being put on the motion, it was adopted.

The acting chair took the chair.

Ms. Osmond made a statement and answered questions.

Mr. Tabor made a statement and, together with Mr. Dayler, answered questions.

PROCÈS-VERBAUX

OTTAWA, le mardi 14 février 2012
(26)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 9 h 30, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria.

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Buth, Callbeck, Chaput, Finley, Gerstein, Marshall, Martin, Nancy Ruth, Peterson, Ringuette et Runciman (11).

Également présents : Édison Roy-César et Terrence Thomas, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 6 octobre 2011, le comité poursuit son étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Association canadienne des importateurs et exportateurs :

Carol Osmond, vice-présidente, Politique.

Campus Stores Canada :

Chris Tabor, gestionnaire, Librairie de l'Université Queen's.

Alliance canadienne des associations étudiantes:

Zachary Dayler, directeur national.

Association of Canadian Book Wholesalers :

Heather Bindseil, présidente et propriétaire, Library Bound Inc.
(par vidéoconférence).

Canadian Booksellers Association :

Mark Lefebvre, président;

Christopher Smith, vice-président.

La greffière informe le comité de l'absence inévitable du président et du vice-président et procède à l'élection d'un président suppléant.

L'honorable sénateur Marshall propose :

Que l'honorable sénateur Runciman soit nommé président suppléant.

La motion, mise aux voix, est adoptée.

Le président suppléant occupe le fauteuil.

Mme Osmond fait une déclaration, puis répond aux questions.

M. Tabor fait un exposé, puis, avec l'aide de M. Dayler, répond aux questions.

Ms. Bindseil made a statement and answered questions.

Mr. Lefebvre made a statement and, together with Mr. Smith, answered questions.

At 11:20 a.m., the committee adjourned to the call of the chair.

ATTEST:

OTTAWA, Wednesday, February 15, 2012
(27)

[English]

The Standing Senate Committee on National Finance met this day, at 6:44 p.m., in room 9, Victoria Building, the chair, the Honourable Joseph A. Day, presiding.

Members of the committee present: The Honourable Senators Buth, Callbeck, Day, Gerstein, Manning, Marshall, Nancy Ruth, Peterson, Ringuette and Runciman (10).

In attendance: Édison Roy-César and Terrence Thomas, Analysts, Parliamentary Information and Research Service, Library of Parliament.

Also in attendance: The official reporters of the Senate.

Pursuant to the order of reference adopted by the Senate on Thursday, October 6, 2011, the committee continued its study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross border shopping on the Canadian economy. (*For complete text of the order of reference, see proceedings of the committee, Issue No. 5.*)

WITNESSES:

Competition Bureau:

Richard Bilodeau, Acting Assistant Deputy Commissioner — Civil Matters Branch Division B;

Matthew Kellison, Acting Assistant Deputy Commissioner — Civil Matters Branch Division A.

Canadian Heritage:

Helen C. Kennedy, Deputy Director General, Cultural Industries;

Carla Curran, Director, Book Publishing Policy and Programs.

Mr. Bilodeau made a statement and, together with Mr. Kellison, answered questions.

Ms. Kennedy made a statement and, together with Ms. Curran, answered questions.

Mme Bindseil fait une déclaration, puis répond aux questions.

M. Lefebvre fait un exposé, puis, avec l'aide de M. Smith, répond aux questions.

À 11 h 20, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTESTÉ :

OTTAWA, le mercredi 15 février 2012
(27)

[Traduction]

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 18 h 44, dans la pièce 9 de l'édifice Victoria, sous la présidence de l'honorable Joseph A. Day (*président*).

Membres du comité présents : Les honorables sénateurs Buth, Callbeck, Day, Gerstein, Manning, Marshall, Nancy Ruth, Peterson, Ringuette et Runciman (10).

Également présents : Édison Roy-César et Terrence Thomas, analystes, Service d'information et de recherche parlementaires, Bibliothèque du Parlement.

Aussi présents : Les sténographes officiels du Sénat.

Conformément à l'ordre de renvoi adopté par le Sénat le jeudi 6 octobre 2011, le comité poursuit son étude sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne. (*Le texte intégral de l'ordre de renvoi figure au fascicule n° 5 des délibérations du comité.*)

TÉMOINS :

Bureau de la concurrence :

Richard Bilodeau, sous-commissaire adjoint intérimaire — Direction générale des affaires civiles, Division B;

Matthew Kellison, sous-commissaire adjoint intérimaire — Direction générale des affaires civiles, Division A.

Patrimoine canadien :

Helen C. Kennedy, directrice générale associée, Industries culturelles;

Carla Curran, directrice, Politique et programmes de l'édition du livre.

M. Bilodeau fait un exposé, puis, avec l'aide de M. Kellison, répond aux questions.

Mme Kennedy fait une déclaration, puis, avec l'aide de Mme Curran, répond aux questions.

At 8:47 p.m., the committee adjourned to the call of the chair.

À 20 h 47, le comité s'ajourne jusqu'à nouvelle convocation de la présidence.

ATTEST:

ATTESTÉ :

La greffière du comité,

Jodi Turner

Clerk of the Committee

EVIDENCE

OTTAWA, Tuesday, February 14, 2012

The Standing Senate Committee on National Finance met this day at 9:30 a.m. to study the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross-border shopping on the Canadian economy.

[English]

Jodi Turner, Clerk of the Committee: Honourable senators, there is a quorum. Due to the unavoidable absence of our chair Senator Day and our deputy chair Senator Neufeld, as clerk of your committee it is my duty to preside over the election of an acting chair for today's meeting. I am ready to receive a motion to that effect.

Senator Marshall: I nominate Senator Runciman.

Ms. Turner: Are there any other nominations? It is moved by Senator Marshall that Senator Runciman do take the chair of this committee. Is it your pleasure, honourable senators, to adopt the motion?

Hon. Senators: Agreed.

Ms. Turner: Carried. I invite Senator Runciman to take the chair.

Senator Bob Runciman (*Acting Chair*) in the chair.

The Acting Chair: Happy Valentine's Day, everyone. This morning we are continuing our study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross-border shopping on the Canadian economy. Today we are looking specifically at the topic of books, and we are pleased to welcome a rather large panel of witnesses.

Mr. Chris Tabor is the Manager of Queen's University Bookstore and is appearing on behalf of Campus Stores Canada. Mr. Zachary Dayler is the National Director for the Canadian Alliance of Student Associations and is here to provide support for the issues raised by Campus Stores Canada.

By video conference from Vancouver, we welcome Ms. Heather Bindseil, President and Owner of Library Bound Inc., appearing on behalf of the Association of Canadian Book Wholesalers.

Back in Ottawa, we welcome Mr. Mark Lefebvre, President of the Canadian Booksellers Association; and Mr. Christopher Smith, Vice President of that association.

Finally, we welcome Ms. Carol Osmond, Vice President, Policy, for the Canadian Association of Importers and Exporters.

I remind honourable senators that we have two hours.

Welcome Ms. Osmond and all of our witnesses this morning. We will let you lead off.

TÉMOIGNAGES

OTTAWA, le mardi 14 février 2012

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 9 h 30, pour étudier les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

[Traduction]

Jodi Turner, greffière du comité : Honorables sénateurs, il y a quorum. Comme le président, le sénateur Day, et le vice-président, le sénateur Neufeld, ont dû s'absenter, il m'incombe, à titre de greffière du comité, de présider l'élection d'un président suppléant pour la séance d'aujourd'hui. Je suis prête à recevoir une motion à cet effet.

Le sénateur Marshall : Je propose le sénateur Runciman.

Mme Turner : Y a-t-il d'autres candidatures? Le sénateur Marshall propose que le sénateur Runciman assume la présidence du comité. Vous plaît-il, honorables sénateurs, d'adopter la motion?

Des voix : D'accord.

Mme Turner : Adoptée. J'invite le sénateur Runciman à prendre le fauteuil.

Le sénateur Bob Runciman (*président suppléant*) occupe le fauteuil.

Le président suppléant : Bonne Saint-Valentin à tous. Ce matin, nous poursuivons l'étude des raisons qui peuvent expliquer les écarts dans les prix de certains articles entre le Canada et les États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien, et les effets des achats outre frontière sur l'économie canadienne. Aujourd'hui, nous allons nous intéresser plus spécialement aux livres, et nous sommes heureux d'accueillir un groupe plutôt important de témoins.

M. Chris Tabor est gestionnaire de la Librairie de l'Université Queen's et il comparaît au nom de Campus Stores Canada. M. Zachary Dayler est le directeur national de l'Alliance canadienne des associations étudiantes, et il comparaît pour donner son appui aux points soulevés par Campus Stores Canada.

Nous souhaitons la bienvenue à Mme Heather Bindseil, qui comparaît par vidéoconférence depuis Vancouver. Elle est présidente et propriétaire de Library Bound Inc. et elle comparaît au nom de l'Association of Canadian Book Wholesalers.

De retour à Ottawa, nous accueillons M. Mark Lefebvre, président de la Canadian Booksellers Association, et M. Christopher Smith, vice-président de la même association.

Enfin, voici Mme Carol Osmond, vice-présidente à la politique de l'Association canadienne des importateurs et exportateurs.

Je rappelle aux sénateurs que nous avons deux heures.

Bienvenue à Mme Osmond et à tous les témoins de ce matin. À vous l'honneur.

Carol Osmond, Vice President, Policy, Canadian Association of Importers and Exporters: Mr. Chair and honourable senators, I would first like to thank you for this opportunity to appear before the committee today with respect to your study on discrepancies between Canadian and U.S. consumer prices. As you mentioned, I am Vice President, Policy of I.E.Canada, the Canadian Association of Importers and Exporters.

In that capacity, I represent the members of I.E.Canada on the Border Commercial Consultative Committee, the BCCC, which is the principal forum for the Canada Border Services Agency, CBSA, to consult with the trade community on its commercial programs. The BCCC was referenced by Senator Dickson on a question to Mr. Brent Patten of CBSA regarding the OGD Single Window Initiative in one of your prior hearings. I was present at the meeting of February 2011 and in fact led the presentation to CBSA and officials from other departments and agencies with respect to industry's views on the OGD Single Window Initiative.

I.E.Canada has been representing the trade community for 80 years. The association serves small, medium and large enterprises from across Canada. Our membership comprises manufacturers, importers, exporters, wholesalers, distributors and retailers from a broad range of sectors, including food and consumer products. As an association representing importers and exporters, we support initiatives to liberalize trade, both through the lowering of tariffs as well as the removal of non-tariff barriers. Removing the barriers to trade affords Canadian manufacturers access to lower-cost sources of raw materials and other inputs to produce goods for export as well as for domestic consumption. Imports of finished goods also foster competition and result in lower prices and greater choice for Canadian consumers. Imports represent 55 per cent of the total Canadian market for consumer products. That excludes products such as food, beverages and tobacco. In some product categories the percentage is much higher. For example, in the case of clothing, the percentage of the market supplied by imports is 72 per cent, footwear is 87 per cent, household appliances is 83 per cent, jewellery and silverware is 72 per cent, and dolls, toys and games is 96 per cent.

As an association, we supported the initiative of the Minister of Finance to create a tariff-free zone for manufacturing in Canada by eliminating duties on machinery, equipment and other inputs by 2015.

We also support and have participated in consultations relating to the Regulatory Cooperation Council, RCC, and the Perimeter Vision or Beyond the Border initiatives announced by Prime Minister Harper and President Obama a year ago. Action plans

Carol Osmond, vice-présidente, Politique, Association canadienne des importateurs et exportateurs : Monsieur le président et honorables sénateurs, je tiens tout d'abord à vous remercier de cette occasion de comparaître devant le comité aujourd'hui pour votre étude sur les écarts entre les prix à la consommation aux États-Unis et au Canada. Comme vous l'avez dit, je suis présidente à la politique des I.E. Canada, l'Association canadienne des importateurs et exportateurs.

À ce titre, je représente les membres des I.E. Canada au Comité consultatif sur les activités commerciales à la frontière, le CCAC, qui est la principale tribune de l'Agence des services frontaliers du Canada, l'ASFC, pour consulter les milieux du commerce au sujet de ses programmes commerciaux. Le CCAC a été mentionné par le sénateur Dickson dans une question posée à M. Brent Patten, de l'ASFC, au sujet de l'Initiative de guichet unique de l'ASFC avec d'autres ministères et organismes au cours d'une audience antérieure. J'étais présente à la réunion de février 2011 et j'ai même dirigé l'exposé présenté à l'ASFC et aux fonctionnaires d'autres ministères et organismes au sujet de l'Initiative de guichet unique de l'ASFC avec d'autres ministères et organismes.

I.E. Canada représente les milieux commerciaux depuis 80 ans. L'Association est au service d'entreprises, petites, moyennes et grandes, de tout le Canada. Parmi nos membres, nous comptons des fabricants, des importateurs, des exportateurs, des grossistes, des distributeurs et des détaillants d'une foule de secteurs, notamment dans le secteur des aliments et des produits de consommation. À titre d'association qui représente des importateurs et des exportateurs, nous appuyons les initiatives visant à libéraliser les échanges commerciaux tant par l'abaissement des droits tarifaires que par la suppression des barrières non tarifaires. La suppression des obstacles au commerce donne aux manufacturiers canadiens l'accès à des sources moins coûteuses de matières premières et d'autres intrants pour produire des biens destinés à l'exportation et à la consommation intérieure. Les importations de produits finis favorisent également la concurrence, font baisser les prix et assurent un plus grand choix aux consommateurs canadiens. Les importations représentent 55 p. 100 de l'ensemble du marché canadien des produits de consommation. Cela exclut les produits comme les aliments, les boissons et le tabac. Dans certaines catégories de produits, le pourcentage est beaucoup plus élevé. Dans le cas des vêtements, par exemple, le pourcentage du marché comblé par les importations atteint 72 p. 100. La proportion est de 87 p. 100 pour les chaussures, de 83 p. 100 pour les appareils électroménagers, de 72 p. 100 pour les bijoux et l'argenterie et de 96 p. 100 pour les poupées, jouets et jeux.

Notre association a appuyé l'initiative du ministre des Finances visant à créer une zone franche pour le secteur manufacturier au Canada en éliminant les droits sur les machines, le matériel et d'autres intrants d'ici 2015.

Nous avons également donné notre appui et participé aux consultations concernant le Conseil de coopération en matière de réglementation, le CCR, et les initiatives concernant la vision commune de la sécurité du périmètre et de la compétitivité

under both initiatives were released in December. A joint meeting of Canadian and U.S. officials with stakeholders from both countries was held in Washington D.C. at the end of January to review and discuss draft work plans under RCC. While it will require vigilance and active engagement by the business community, we are hopeful these initiatives will help to reduce the regulatory burden on Canadian businesses and facilitate the movement of goods across borders. Done properly they will contribute to the competitiveness of Canadian businesses and in turn lead to lower prices for consumers, or at least help to control costs that could contribute to higher prices.

The committee has already heard from leading economists, academics and government officials, including the Governor of the Bank of Canada, who have done an excellent job of articulating the myriad of factors that contribute to the discrepancies between Canadian and U.S. consumer prices. I would simply caution that while overall Canadian consumer prices may be higher than in the United States, it is not the case for all product categories. Moreover, as others have also pointed out, even within Canada there are differences in prices amongst regions. It is a complex subject, and I will not repeat what you have already heard.

I will, however, offer a couple of suggestions regarding what the government might do to contribute to the lowering of consumer prices in Canada.

As I have already mentioned, the government has taken steps to eliminate the duties on manufacturing inputs. However, the government has stopped at removing the duties on consumer products. As officials from the Department of Finance have testified before this committee, the average duty rates on a range of product categories are generally low. However, there are some spikes in duty rates for certain products and some anomalies. For example, duties on household appliances are generally 8 per cent, barbecues are 8 per cent, outdoor patio furniture is 8 to 9.5 per cent, footwear is 16 to 18 per cent, and apparel is 18 per cent. Footballs are subject to a duty of 7 per cent, whereas basketballs are duty-free.

These are all products commonly purchased by Canadian families. The duty rates are left over from an era when we were attempting to protect Canadian manufacturers, but who are we protecting today, and do they need it?

I was thinking as I was in the taxi last night coming in from the airport that I was wearing a coat that was designed and manufactured in Montreal, and a pair of boots designed and manufactured in Montreal. Today I am wearing a suit that was designed and manufactured in Montreal. I bought them because I was fortunate to get them on sale, but even at regular prices, the products are competitive because they are well priced, well-made and well designed.

économique, annoncée par le premier ministre Harper et le président Obama il y a un an. Les plans d'action visant ces deux initiatives ont été rendus publics en décembre. Une réunion commune de fonctionnaires canadiens et américains avec des intervenants des deux pays a eu lieu à Washington à la fin de janvier afin d'examiner et de discuter les plans de travail provisoires du CCR. Certes, ces initiatives exigeront vigilance et participation active du milieu des affaires, mais nous espérons qu'elles aideront à alléger le fardeau de la réglementation sur les entreprises canadiennes et à faciliter l'acheminement des marchandises à la frontière. Si on s'y prend correctement, elles contribueront à la compétitivité des entreprises canadiennes, feront diminuer les prix à la consommation ou aideront au moins à limiter les coûts qui contribuent à la hausse des prix.

Le comité a déjà recueilli le témoignage d'éminents économistes, d'universitaires et de hauts fonctionnaires, sans oublier le gouverneur de la Banque du Canada, qui ont fort bien expliqué la multitude de facteurs qui contribuent à creuser des écarts entre les prix canadiens et américains à la consommation. Je ferai une simple mise en garde : s'il est vrai que l'ensemble des prix à la consommation sont plus élevés au Canada, ce n'est pas le cas pour toutes les catégories de produits. En outre, comme d'autres l'ont également fait remarquer, il existe des différences de prix entre les régions. La question est complexe, et je m'abstiendrai de répéter ce que vous avez déjà entendu.

J'avancerai pourtant quelques idées sur ce que le gouvernement peut faire pour contribuer à faire baisser les prix à la consommation au Canada.

Comme je l'ai déjà dit, le gouvernement a pris des mesures pour éliminer les droits sur les intrants des manufacturiers, mais pas ceux qui frappent les produits de consommation. Comme l'ont dit des fonctionnaires du ministère des Finances qui ont témoigné devant le comité, les taux moyens des droits sur une gamme de catégories de produits sont généralement bas. Il y a néanmoins des pointes dans les taux de certains produits, et il existe des anomalies. Par exemple, les droits sont généralement de 8 p. 100 sur les appareils électroménagers, de 8 à 9,5 p. 100 sur les meubles de jardin, de 16 à 18 p. 100 sur les chaussures et de 18 p. 100 sur les vêtements. Les ballons de football sont frappés d'un droit de 7 p. 100, alors que les ballons de basket-ball entrent en franchise.

Ce sont tous là des produits que les ménages canadiens achètent couramment. Ces droits sont un vestige de l'époque où nous tentions de protéger les manufacturiers canadiens, mais qui protégeons-nous aujourd'hui, et qui a besoin de protection?

Je me disais hier soir, en venant de l'aéroport en taxi, que je portais un manteau conçu et fabriqué à Montréal et une paire de bottes conçues et fabriquées à Montréal. Aujourd'hui, je porte un tailleur qui a été conçu et fabriqué à Montréal. Je les ai achetés parce que j'ai eu la chance de les avoir en solde, mais même à plein prix, les produits sont compétitifs parce que le prix est étudié et que les produits sont bien faits et bien conçus.

The federal government offers families a tax credit to support participation by children in athletic activities, yet there is an 18 per cent duty rate on skates and athletic shoes. This duty gets buried in the price charged to consumers at the same time they are already paying federal GST and provincial sales taxes in various forms. Removal of an 18 per cent duty does not obviously translate into an 18 per cent reduction in the price to the consumer. The duty is paid on the price of the goods to the importer, and not all of the reduction will necessarily be passed through immediately. However, lowering or eliminating duties is one tool available to government to contribute to a reduction in consumer prices for certain types of products.

I also want to talk about the *de minimis* threshold for courier and postal shipments. There has been considerable discussion before the committee with respect to shopping over the Internet as well as cross-border shopping and personal exemptions. Unfortunately, I do not have much personal experience with either. What has not been raised with the committee is that there are remission orders available for goods imported into Canada by courier or post which exempt these shipments from the payment of duties and taxes, but only if the value of the shipment does not exceed \$20. This means if a Canadian consumer orders a product online from the United States, it is sent by courier, and costs more than \$20, the consumer must pay the duties, if any are applicable, as well as the taxes. In addition, because the goods are subject to duties and taxes, the consumer must also pay a fee to the courier company or customs broker to clear the goods through customs. This fee often considerably exceeds the duties and taxes payable.

I checked with one courier company this morning, and the starting price was \$25. You could import a product worth \$21, pay duties and taxes, and pay another \$25 to have the goods cleared through customs.

The value of a shipment imported by courier that is exempt of duties and taxes is referred to as a *de minimis* threshold. The current *de minimis* threshold in the United States is \$200. The rationale for a *de minimis* is that at a certain point, it becomes administratively inefficient for governments to collect small amounts of duties and taxes, while at the same time imposing disproportionate costs on both the public and private sectors. I.E. Canada has supported increasing the *de minimis* threshold in Canada because of the costs and administrative burden it imposes on businesses importing low-value shipments via courier. However, in the current context, raising the *de minimis* threshold might also be a means for government to reduce prices to consumers.

I would like to conclude with a comment on the increasing regulatory and administrative requirements that we are seeing being imposed in order to import goods into this country. It goes without saying that we all believe in the importance of protecting the security and health and safety of Canadians, but protecting Canadians also means fostering the economic competitiveness and

Le gouvernement fédéral propose aux familles un crédit d'impôt pour favoriser la participation des enfants à des activités sportives, mais il y a des droits de 18 p. 100 sur les patins et les chaussures de sport. Ces droits sont cachés dans le prix facturé aux consommateurs, qui paient déjà la TPS fédérale et la taxe de vente provinciale sous diverses formes. La suppression des droits de 18 p. 100 ne se traduirait évidemment pas par une baisse de prix de 18 p. 100 pour le consommateur. En effet, les droits s'appliquent au prix des biens pour l'importateur et l'intégralité de la réduction ne serait pas forcément répercutée dans l'immédiat. Malgré tout, la réduction ou l'élimination des droits est un moyen à la disposition du gouvernement pour contribuer à faire baisser les prix à la consommation de certains produits.

Je voudrais également dire un mot de la limite *de minimis* pour les expéditions par messagerie ou par la poste. Il a beaucoup été question au comité des achats sur Internet, des achats outre frontière et des exemptions personnelles. Malheureusement, je n'ai pas pour ma part une grande expérience ni d'un côté ni de l'autre. Mais il n'a pas été question au comité des décrets de remise disponibles pour les biens importés au Canada par messagerie ou par la poste et qui soustraient ces expéditions au paiement de droits et de taxes, mais seulement si la valeur des expéditions ne dépasse pas 20 \$. C'est dire que si un consommateur canadien commande un produit en ligne aux États-Unis et que si ce produit est expédié par messagerie et coûte plus de 20 \$, le consommateur doit payer les droits qui peuvent s'appliquer et toutes les taxes. De plus, comme les produits sont assujettis aux droits et taxes, le consommateur doit aussi payer des honoraires à la messagerie ou à un courtier en douane pour faire dédouaner les produits. Ces seuls honoraires dépassent souvent de loin les droits et les taxes à acquitter.

J'ai vérifié auprès d'un service de messagerie. Le prix minimum est de 25 \$. On peut donc importer un produit de 21 \$, payer des droits et des taxes et, en sus, payer 25 \$ pour le dédouanement.

La valeur d'une expédition importée par messagerie qui échappe aux droits et aux taxes est désignée comme le seuil *de minimis*. Aux États-Unis, ce seuil est actuellement fixé à 200 \$. La justification de ce seuil, c'est que, à un moment donné, il devient inefficace, sur le plan administratif, de percevoir des petits montants de droits et de taxes, alors que cela se traduit par des coûts disproportionnés pour les secteurs public et privé. I.E. Canada a préconisé le relèvement du seuil minimal au Canada à cause des coûts et de la charge administrative imposés aux entreprises qui importent des produits de faible valeur par messagerie. Toutefois, dans le contexte actuel, le relèvement de ce seuil peut aussi se traduire, pour le gouvernement, par une réduction des prix à la consommation.

Je voudrais conclure par une observation sur l'augmentation des exigences réglementaires et administratives à satisfaire pour importer des produits au Canada. Il va sans dire que nous reconnaissons tous qu'il est important de protéger la sécurité, la santé et la sûreté des Canadiens, mais protéger les Canadiens, cela veut dire aussi favoriser la compétitivité de l'économie et le bien-être

well-being of this country. The Canada Border Services Agency is in the process of implementing the most onerous advance data requirements for importers of any country in the world, even more onerous than the United States; yet, here we are, one of the most open economies and one of the most trade-dependent countries in the world. It seems that every day we are faced with some new or changing requirement that is being imposed at the border by a government department or agency. These new requirements come with a cost, and these costs are being passed along to the consumer. Our concern is that we are not adequately weighing the benefit of these new requirements against the cost to the economy and, ultimately, to the Canadian consumer. Increasingly, one has the sense that the marginal costs are far outweighing the marginal benefit. What is required is a more holistic approach to the border that cuts across government departments and agencies so that policies and programs implemented at the border are in the overall best interests of all Canadians.

Chris Tabor, Manager, Queen's University Bookstore, Campus Stores Canada: My name is Chris Tabor and I am the director of the bookstore at Queen's University. I am here on behalf of Campus Stores Canada, the national trade association of institutionally owned and operated campus stores. We have almost 100 member stores nationwide and more than 80 vendor and supplier associates. In short, if you know one of the more than one million university and college students in Canada, there is a good chance you know someone served by Campus Stores Canada.

I am happy to be here today to discuss price differences between Canada and the United States. It is easy to talk about this difference with books, as both the Canadian and American price are usually printed on the cover. For paperbacks, this frustrating difference can mean a dollar or two, but for academic textbooks the difference is substantially greater. While I am certain there are many general reasons for differences in the cost of goods between the two countries, I want to focus on a provision of the Copyright Act that artificially aggravates the difference. Specifically, I want to focus on a regulation in the act, not the act itself.

With the stroke of a pen, a change in regulation could save Canadian students tens of millions of dollars each year without any cost to the public purse. The Copyright Act regulations allow publishers to establish import monopolies on books from authors from around the world and, in turn, outlines what these import monopolies may charge for the cost of books. Books imported by those other than these exclusive importers are referred to as parallel imports. Section 27(1) of the Copyright Act makes the parallel importation of new books an offence, provided that those exclusive distributors adhere to the regulations promulgated under the act. Specifically, the Book Importation Regulations stipulate that an importer can charge a bookseller the price of a book in the country

de notre pays. L'Agence des services frontaliers du Canada est en train de mettre en place les exigences les plus lourdes au monde pour la production préalable de données, des exigences encore plus lourdes qu'aux États-Unis. Pourtant, nous sommes l'une des économies les plus ouvertes au monde et l'une de celles qui dépendent le plus du commerce mondial. C'est à croire que, tous les jours, il nous faut nous adapter à une exigence nouvelle ou modifiée imposée à la frontière par un ministère ou un organisme gouvernemental. Ces nouvelles exigences entraînent des coûts qui sont répercutés sur le consommateur. Nous craignons qu'on ne mesure pas bien l'avantage de ces nouvelles exigences par rapport aux coûts pour l'économie et, en fin de compte, pour le consommateur. De plus en plus, nous avons l'impression que les coûts marginaux dépassent de loin les avantages marginaux. Il faut une approche plus globale à la frontière, une approche qui concerne tous les ministères et organismes, de sorte que les politiques et programmes à la frontière soient dans l'ensemble dans l'intérêt supérieur de tous les Canadiens.

Chris Tabor, gestionnaire, Librairie de l'Université Queen's, Campus Stores Canada : Je m'appelle Chris Tabor et je dirige la librairie de l'Université Queen's. Je représente ici Campus Stores Canada, l'association nationale des librairies qui appartiennent à des établissements et sont exploitées par eux. Nous comptons presque une centaine de commerces au Canada et plus de 80 vendeurs et fournisseurs associés. Bref, si vous connaissez l'un des étudiants aux niveaux universitaire et collégial au Canada, et il y en a plus d'un million, il y a une bonne chance que vous connaissiez quelqu'un qui est servi par Campus Stores Canada.

Je suis heureux de comparaître aujourd'hui pour parler des différences de prix entre le Canada et les États-Unis. Il est facile de parler de ces différences dans le cas des livres puisque, habituellement, les prix canadien et américain sont imprimés sur la couverture. Sur les livres de poche, cette différence exaspérante peut être d'un ou de deux dollars, mais pour les manuels universitaires, la différence est nettement plus marquée. Je suis certain qu'il y a beaucoup de grandes raisons qui expliquent les différences de coûts entre les deux pays, mais je voudrais m'attarder à une disposition de la Loi sur le droit d'auteur qui accentue artificiellement les différences. Je voudrais parler plus précisément du règlement d'application de la loi plutôt que de la loi proprement dite.

D'un simple trait de plume, une modification du règlement pourrait faire économiser des dizaines de millions de dollars aux étudiants canadiens chaque année sans qu'il en coûte quoi que ce soit au Trésor public. Le règlement de la Loi sur le droit d'auteur permet aux éditeurs d'établir des monopoles d'importation sur les livres d'auteurs du monde entier et il prévoit ce que ces monopoles d'importation peuvent imposer comme prix pour les livres. Les livres importés par des commerçants autres que ces importateurs exclusifs sont désignés comme des importations parallèles. Le paragraphe 27(1) de la Loi sur le droit d'auteur fait de l'importation parallèle de nouveaux livres une infraction, pour peu que les distributeurs exclusifs respectent le règlement d'application de la loi.

of origin, plus the difference in exchange rates between the two countries, plus an additional 10 per cent if those books are from the U.S. or 15 per cent if they come from the U.K.

Campus Stores Canada considers this to be a private tax established by public policy. It is a tax paid from the wallets of Canadian students and their families and is collected primarily by foreign private interests. Importantly, this returns no appreciable benefit to the artists or the authors who created the works in question, nor does it create or protect jobs for Canadians. All it does is allow publishers and distributors to receive an additional 10 or 15 per cent of pure profit from their products before risking losing a sale to parallel importers. It is important to understand that this tax is not collected by the government; it is collected by the distributors.

These unnecessary costs are not insignificant. Conservatively, the trade in imported books by Canadian booksellers is worth about \$250 million annually, representing roughly half the books sold at these stores. Removing this tax would save students about \$25 million annually, with savings beginning virtually overnight. The tax design is an artifact of publishing, commercial distribution and policy paradigms that have changed radically since these regulations were promulgated in 1999, most notably through the development of Internet-based commerce. Unlike booksellers, individual consumers are not bound by these regulations and are available to freely and legally purchase books from the lowest-cost provider regardless of location, and they do. Through Internet retailers, Canadian consumers are often able to buy books more cheaply than Canadian retailers can. It simply confounds market logic that a Canadian student is able to import individual books more economically than a multinational corporation importing commercial volumes of products, but this is a direct result of the tax's artificial inflation of domestic book prices.

To get the best value on learning materials, students are effectively forced by this tax to turn to Internet retailers based in other countries, an extra step that is as absurd as it is inconvenient. A substantial reduction in textbook prices can be achieved by removing this book import tax. Doing so will see students spend millions of dollars less for textbooks but without the need for any expenditure on the part of the government.

Legislative changes are not even needed to remove this tax as the relevant regulations can be altered with the stroke of a pen.

To get the best price, Canadian consumers are being forced to order their books from outside the country. Canadian book retailers, small and large alike, are being asked to sell the same

Plus précisément, le Règlement sur l'importation de livres dispose que l'importateur peut facturer au libraire le prix du livre dans le pays d'origine, plus la différence qui tient au taux de change, en ajoutant 10 p. 100 de plus si le livre vient des États-Unis et 15 p. 100 de plus s'il vient du Royaume-Uni.

Campus Stores Canada estime qu'il s'agit là d'une taxe privée imposée par une politique d'intérêt public. Cette taxe est payée par les étudiants canadiens et leur famille, et elle est perçue avant tout pour des intérêts privés étrangers. Chose importante, cette taxe ne rapporte aucun avantage appréciable aux artistes ou aux auteurs qui ont créé les œuvres, et elle ne crée ni ne protège aucun emploi pour les Canadiens. Tout ce qu'elle fait, c'est permettre aux éditeurs et distributeurs de toucher 10 ou 15 p. 100 de plus en pur profit pour leurs produits avant de risquer de perdre une vente aux mains d'importateurs parallèles. Il importe de comprendre que cette taxe n'est pas perçue par le gouvernement, mais par les distributeurs.

C'est coûts inutiles ne sont pas négligeables. Selon des chiffres prudents, le commerce des livres importés par des libraires canadiens vaut quelque 250 millions de dollars par année, car ces livres représentent environ la moitié des livres vendus dans ces commerces. La suppression de cette taxe ferait épargner aux étudiants environ 25 millions de dollars par année, et les économies commenceraient du jour au lendemain. La conception de cette taxe est le produit de paradigmes de l'édition, de la distribution commerciale et de la politique qui ont changé radicalement depuis la promulgation du règlement, en 1999, surtout à cause du développement du commerce par Internet. À la différence des libraires, les consommateurs échappent à ce règlement et peuvent en toute liberté et en toute légalité acheter leurs livres auprès du fournisseur qui pratique les meilleurs prix, où qu'il se trouve, et ils ne s'en privent pas. Grâce aux détaillants d'Internet, les consommateurs canadiens peuvent souvent acheter des livres meilleur marché que les détaillants canadiens. Il va tout simplement à l'encontre de la logique du marché qu'un étudiant canadien puisse importer des livres à l'unité à meilleur prix qu'une multinationale qui importe de forts volumes, mais c'est la conséquence directe de l'inflation artificielle, par la taxe, des prix des livres sur le marché intérieur.

Pour obtenir la meilleure valeur pour leur argent à l'achat de leurs manuels, les étudiants sont contraints, à cause de cette taxe, de s'adresser aux détaillants sur Internet situés à l'étranger, ce qui est une étape supplémentaire aussi absurde que peu commode. Il serait possible d'obtenir une réduction appréciable du prix des manuels en supprimant cette taxe à l'importation de livres. Ainsi, les étudiants dépenseraient des millions de dollars de moins pour leurs manuels sans que le gouvernement ait à consentir la moindre dépense.

Il n'est même pas nécessaire de légiférer pour supprimer la taxe, car le règlement en question peut être modifié d'un simple trait de plume.

Pour obtenir le meilleur prix, les consommateurs canadiens sont obligés de commander leurs livres à l'étranger. Les détaillants canadiens, grands et petits, doivent vendre le même produit à un

product for more than their competitors. If there was ever merit for this book tax, it has long since passed and we should do away with it.

I would like to thank you for your time and I would be happy to answer any questions you may have on the subject.

The Acting Chair: The next witness is Ms. Bindseil; a special thank you to you for getting up at this hour to appear before us. We very much appreciate it.

Heather Bindseil, President and Owner, Library Bound Inc., Association of Canadian Book Wholesalers: Good morning. It is an early start for me in B.C., but thank you for hearing my presentation this morning. I am Heather Bindseil, president and owner of Library Bound Inc. We are a Canadian public library service provider and a distributor of books. We catalogue and process library material in one of our two locations: Waterloo, Ontario, and Burnaby, B.C. Library Bound Inc. sells exclusively to the public library market; it is Dewey decimal, spine labels, on-order records, selection services, custom work and automated Machine Readable Records.

The Association of Canadian Book Wholesalers, ACBW, has seven members: North 49 Books, United Library Services, S&B Books Ltd., Stricker Books, Whitehots Inc., Fairmount Books Inc. and Library Bound Inc. Five of the seven ACBW members sell exclusively to the school and public library market. There are nine associate publisher members. Earlier this month, Fairmount Books Inc. announced that after 29 years their business is closing. With lower list pricing and the strength of our Canadian dollar to the U.S. dollar, Fairmount Books, a remainder company, could no longer make a reasonable living. We now have six active members.

Historically, we see two prices on 99 per cent of the U.S. books shipped into Canada. We call this dual pricing or multiple pricing. Publishers introduced this practice many years ago in response to the demands of the department stores, bookstore chains and mass merchandisers, who wanted to speed up the process of getting books onto their shelves with as little labour cost as possible.

Previously, the Canadian price of hard covers had been written on the first page of each book while the U.S. price was clipped off the front flap of the book. This process, of course, was done by hand, a costly and time-consuming process. The U.S. list price on paperbacks was covered with a sticker on which appeared the Canadian list price, also a costly and time-consuming process.

Canadian prices are set for American books sometimes years before the books are actually printed and distributed. If, during that time, the Canadian dollar fluctuates, the markup appearing

prix plus élevé que celui de leurs concurrents. Si cette taxe sur les livres a déjà présenté quelque intérêt, il faudrait l'abolir, puisque cet intérêt est disparu depuis longtemps.

Je vous remercie de m'avoir accordé votre temps, et je serai heureux de répondre à toute question que vous pourriez avoir à poser à ce sujet.

Le président suppléant : Le prochain témoin est Mme Bindseil. Un remerciement tout spécial à vous pour vous être levée si tôt pour comparaître. Nous vous en sommes très reconnaissants.

Heather Bindseil, présidente et propriétaire, Library Bound Inc., Association of Canadian Book Wholesalers : Bonjour. Voilà un départ bien matinal pour moi, à Vancouver, mais je vous remercie de bien vouloir écouter mon exposé de ce matin. Je m'appelle Heather Bindseil et je suis présidente et propriétaire de Library Bound Inc. Nous sommes une entreprise canadienne desservant les bibliothèques publiques que nous approvisionnons en livres. Nous cataloguons et traitons le matériel de bibliothèque dans l'une de nos deux installations, à Waterloo, en Ontario, et à Burnaby, en Colombie-Britannique. Library Bound vend exclusivement au marché des bibliothèques publiques. Nous offrons la classification décimale Dewey, les étiquettes au dos de la reliure, les registres de commandes, les services de sélection, le travail sur mesure et les dossiers lisibles automatiquement par machine.

L'Association of Canadian Book Wholesalers, ACBW, comprend sept membres : North 49 Books, United Library Services, S&B Books Ltd., Stricker Books, Whitehots Inc., Fairmount Books Inc et Library Bound Inc. Cinq des sept membres de l'ACBW, vendent exclusivement aux écoles et aux bibliothèques. On dénombre neuf membres qui sont des éditeurs associés. Plus tôt ce mois-ci, Fairmount Books Inc a annoncé sa fermeture après avoir exercé son activité pendant 29 ans. Compte tenu de l'établissement de prix marqués plus bas et de la force du dollar canadien par rapport au dollar américain, Fairmount Books, une des dernières entreprises, ne pouvait plus faire ses frais. Il n'y a donc plus que six membres actifs.

Depuis longtemps, il y a deux listes de prix pour 99 p. 100 des livres américains expédiés au Canada. Nous appelons cette pratique « pratique de double prix » ou établissement de prix multiples. Les éditeurs ont adopté cette pratique il y a de nombreuses années à la demande des grands magasins, des chaînes de librairies et des entreprises de marchandisation de masse qui voulaient accélérer le processus de mise en marché pour qu'il soit le moins coûteux possible en main-d'œuvre.

Antérieurement, le prix canadien des livres reliés était inscrit sur la première page de chaque livre alors que le prix américain était apposé sur le rabat avant du livre. Le processus était, bien sûr, fait à la main, ce qui était coûteux et prenait du temps. Le prix courant américain des livres à couverture papier était recouvert d'une étiquette sur laquelle figurait le prix courant canadien, ce qui était également coûteux et prenait du temps.

Les prix canadiens des livres américains sont parfois fixés des années avant que les livres ne soient imprimés et mis en vente. Si, durant ce temps, la valeur du dollar canadien fluctue, le prix majoré

on the cover is called into question. This becomes a real problem for Canadian consumers when our dollar reaches parity with its U.S. counterpart. Then consumers can do the math very quickly and expect a \$10 U.S. book to sell here for the same price. When the Canadian price shown is \$14, consumers have resorted to throwing the offending books in the face of the defenceless bookseller. What if the book was printed six years ago? Why should the Canadian consumer automatically expect when our dollar is at par that a \$10 U.S. list price should automatically translate to \$10 Canadian price? Without necessarily knowing as much, Canadians pay more for 99 per cent of everything that comes across the border, even when the dollar is at par. We pay much more for our cars, but there are not two price stickers on the front windshield, and even if there were, we do not get a choice. It is regulated.

Distributors incur costs of bringing the books into their warehouses, paying brokerage fees at the border, freighting books across the country to their customers, maintaining a warehouse, incurring sales and marketing expenses to gain exposure for their books as well as having to cover administration and accounting overheads.

Our minimum wage varies from province to province, from \$9 in the Yukon to \$11 in Nunavut. Ontario is \$10.25. The U.S. minimum federal wage is \$7.25. The print book business is labour-intensive for us all. Our market is significantly smaller, said to be the size of the state of California. Traditionally, Canadian books have been priced lower in the U.S., counting on higher volumes to offset the smaller margins.

Current government copyright import regulations allows a 10 per cent markup over the U.S. list price, and any markup above that, the Canadian consumer can buy around the Canadian distributor and order directly from a U.S. wholesaler. There is no agency in place to regulate that. We believe publishers' distributors are not intentionally insulting the Canadian consumer. Coping with this problem is expensive and will require a careful re-evaluation of past business practices. We feel failure to do so will be even more expensive as they are faced with customers increasingly buying around them. Once a bookseller has made the decision to order from a U.S. jobber or counterpart, such as Ingram, then it is easy to order more than they originally planned.

For libraries, it is the same thing. They mostly try to buy Canadian, but every municipal and provincial dollar that leaves this country undermines our already fragile agency system. The agency system underwrites our Canadian publishing program.

The entire business of books, electronic or print, has changed drastically in the last five years. Co-op incentives, The Word on the Street, One Book, One Community — every readers' and writers' festival that the public enjoys now and takes advantage of is at risk if the Canadian agency disappears.

sur la couverture est remis en question. Cela devient un vrai problème pour les consommateurs canadiens lorsque notre dollar atteint la parité avec le dollar américain. Les consommateurs canadiens s'attendent alors qu'un livre vendu 10 \$ US aux États-Unis se vende 10 \$ CAN au Canada. Si le prix canadien affiché est de 14 \$, les consommateurs sont alors tentés de lancer les livres à la tête du libraire sans défense. Mais le prix a peut-être été fixé il y a six ans. Pourquoi le consommateur canadien s'attend-il d'office, lorsque notre dollar est à parité avec le billet vert, à ce qu'un livre vendu couramment 10 \$ US se vende 10 \$ CAN au Canada? Sans vraiment le savoir, les Canadiens paient plus cher dans 99 p. 100 des cas pour tout ce qui vient des États-Unis, même si notre dollar est à parité avec le billet vert. Nous payons beaucoup plus pour les voitures, mais il n'y a pas deux étiquettes sur le pare-brise. Et même si c'était le cas, nous n'aurions pas le choix. C'est réglementé.

Les détaillants doivent engager des frais pour le transport des boîtes de livres jusqu'à leurs entrepôts, payer des frais de courtage à la frontière, payer le transport des livres jusqu'à leurs clients, assurer l'entretien d'un entrepôt, payer les frais de vente et de commercialisation pour mousser leurs ventes et, enfin, payer les frais généraux d'administration et de comptabilité.

Notre salaire minimum varie d'une province à l'autre : 9 \$ au Yukon, 11 \$ au Nunavut et 10,25 \$ en Ontario. Le salaire minimum fédéral aux États-Unis est de 7,25 \$. Le secteur de l'impression de livres coûte cher en main-d'œuvre. Notre marché est singulièrement plus petit, soit l'équivalent de l'économie de l'État de la Californie. Traditionnellement, le prix des livres canadiens aux États-Unis est plus bas, les éditeurs comptant sur des volumes de vente plus élevés pour compenser une marge bénéficiaire inférieure.

La réglementation actuelle relative au droit d'auteur applicable à l'importation autorise une majoration de 10 p. 100 par rapport aux prix américains. Si la majoration est supérieure à 10 p. 100, les consommateurs commanderont leurs livres directement chez le grossiste américain. Aucun organisme n'assure le respect de cette réglementation. Nous estimons que les éditeurs et grossistes n'insultent pas délibérément le consommateur canadien. La résolution de ce problème est coûteuse et nécessitera une réévaluation soignée des pratiques commerciales antérieures. Nous estimons que si nous ne le faisons pas, ce sera encore plus coûteux, car les consommateurs achèteront de plus en plus leurs livres aux États-Unis. Une fois qu'un libraire a pris la décision de s'approvisionner auprès d'un grossiste américain comme Ingram, il lui sera facile alors de commander plus de livres que prévu au départ.

Les librairies font la même chose. Elles tentent d'acheter le plus possible de livres canadiens, mais tous les dollars des municipalités et provinces qui quittent notre pays minent notre système d'agences déjà fragile. Le système d'agences soutient le programme d'édition canadien.

L'ensemble du secteur du livre, électronique ou imprimé, a changé radicalement depuis cinq ans. Les incitatifs coopératifs, Word on the Street, One Book One Community, les salons du livre dont profitent maintenant les consommateurs seront à risque si le système d'agences canadien disparaît.

This is not an easy issue to resolve, but the price the Canadian industry will pay for not dealing effectively with the problem will be high. The future of Canadian culture, literacy, reading and writing are at stake. It is all about costs and competitive markets. We have to educate the consumer on what it means to buy Canadian, and we have to develop a better way to display Canadian pricing or dollar pricing on U.S. books.

The Acting Chair: Thank you. Our final presenter is Mr. Lefebvre.

Mark Lefebvre, President, Canadian Booksellers Association: I am here as a representative of the Canadian Booksellers Association, CBA. Thank you for giving us a chance to speak today.

CBA is a national trade organization representing close to 1,000 booksellers from coast to coast. CBA active members include trade, campus, chain, used and antiquarian booksellers. CBA booksellers are located in all provinces, territories and all communities, large and small, from Victoria to St. John's. Our members, who run, own and manage local businesses and communities across our great nation, are tired of being apologists for a policy that none of them has any control over.

As previously mentioned, books are often thrown in the face of booksellers who are just trying to make a difference, handing books to consumers in their communities every day. Consumers who are not bound by these same policies have the freedom and luxury to direct their purchasing dollars outside of Canada and outside of our economy, benefiting from a differential on newly released books with a typical average of 20 cents on the dollar, despite the fact that the Canadian dollar has hovered close to par for well over three years. This should be more than enough time for a reasonable industry to make the necessary adjustments for such changes.

We recognize issues related to market share and economies of scale that have an impact on the costs of business, such as distribution and warehousing costs. However, the issue that CBA has is not with the publishers and businesses but with multinational corporations that are using these policies to their own bottom-line advantage, not to the advantage of Canadian booksellers, Canadian authors or Canadian consumers.

There is no doubt that our industry is in flux. Our members are seeing market share divided and parsed in ever-increasing numbers. We are familiar with many of the Canadian publishing partners within Canada that are facing similar challenges. The time is now for us to approach this issue with intelligence and reason and not simply continue to do something that has always been done. That path will lead to our own demise as an industry. Our local community stores trade on face-to-face contact and the building of relationships founded on the trust and

Ce n'est pas un problème facile à régler, mais le prix que le secteur du livre canadien devra payer s'il ne le résout pas sera très élevé. L'avenir de la culture, de l'alphabétisation, de la lecture et de l'écriture au Canada est en jeu. C'est une affaire de coûts et de marchés concurrentiels. Nous devons sensibiliser le consommateur à ce que cela signifie que d'acheter des livres canadiens et trouver un meilleur moyen de présenter la politique canadienne d'établissement des prix ou l'établissement des prix des livres américains vendus au Canada.

Le président suppléant : Merci. Le dernier exposé sera celui de M. Lefebvre.

Mark Lefebvre, président, Canadian Booksellers Association : Je comparais à titre de représentant de la Canadian Booksellers Association, la CBA. Merci de nous donner la possibilité de prendre la parole aujourd'hui.

La CBA est une organisation nationale qui représente près d'un millier de libraires d'un bout à l'autre du Canada. Ses membres actifs ont des librairies commerciales ou sur les campus, des librairies qui font partie de chaînes et d'autres qui vendent des livres d'occasion ou encore des livres anciens. Il y a des libraires de la CBA dans toutes les provinces et territoires, dans toutes les localités, petites et grandes, depuis Victoria jusqu'à St. John's. Nos membres, qui possèdent, exploitent et gèrent des entreprises locales dans des collectivités de tout notre grand pays sont fatigués de présenter des excuses pour une politique qui ne relève d'aucun d'eux.

Comme on l'a déjà dit, des livres sont souvent imposés à des libraires qui ne font qu'essayer de faire leur travail en distribuant des livres aux consommateurs tous les jours. Les consommateurs, qui ne sont pas liés aux mêmes politiques ont la liberté et le luxe d'acheter à l'étranger, à l'extérieur de notre économie, profitant d'un avantage le plus souvent d'environ 20 p. 100 sur les nouveaux livres. Cela, même si le dollar canadien fluctue autour de la parité depuis bien plus de trois ans. Cela devrait largement suffire à une industrie raisonnable pour apporter les rajustements nécessaires en fonction de ces changements.

Nous sommes conscients des aspects qui tiennent à la part de marché et aux économies d'échelle. Ils ont un impact sur les coûts des affaires, comme les coûts de la distribution et de l'entreposage. La CBA n'a pas de problème avec les éditeurs ou les entreprises, mais avec les multinationales qui utilisent ces politiques pour améliorer leurs résultats et non à l'avantage des libraires, des auteurs ou des consommateurs canadiens.

Il ne fait pas de doute que notre industrie est en mutation. Nos membres voient les parts de marché se diviser et se subdiviser de plus en plus. Nous connaissons bien des partenaires du secteur de l'édition au Canada qui doivent relever des défis semblables. Il est temps que nous abordions le problème avec intelligence et raison au lieu de continuer à faire ce qui s'est toujours fait par le passé. Cette voie mènerait notre industrie à sa perte. Nos commerces locaux s'appuient sur les contacts personnels et des relations fondées sur la confiance et l'intégrité qui nous sont reconnues dans nos

integrity that we have earned in our communities, a trust and integrity that has been eroded by this policy, which, we respectfully request, be held up to a full and thorough scrutiny.

The Acting Chair: Thank you as well, Mr. Lefebvre. We will begin the questioning with Senator Finley.

Senator Finley: I am a little bit, over the number of hearings we have had, concerned about what I would describe as the “hoseability” of Canadians. We have actually heard, and I have heard outside these committee meetings, retailers and wholesalers saying, “We charge what the market will bear.” Whether that is true or not does not matter. It is very much part of the ongoing fabric of these discussions. I just would like you to keep that in the back of your mind.

I am a large purchaser of books and related entertainment items, and I would like to go to *de minimis*. I recently wanted to purchase a multi-region DVD player. It means it can play DVDs from any part of the world. Having broad and catholic tastes, I find not everything is available in the North American market. I tried to find one in Canada. There was not one, so I had to go to the United States, on the Internet, to acquire it and was assured by the U.S. supplier, by email, that the price quoted to me was all up, including taxes. When it arrived last week, the gentleman who delivered it, representing one of the major courier companies, separated me from another \$24.23, just for crossing the border. This is not the first time it has happened to me. It has happened to me many times. I agree with you that the *de minimis* thing has to be addressed in a serious fashion. I would like you to talk some more about it.

Here is another issue that is not specific to your industry, perhaps, but it is typical in Canada. Two weeks ago, I bought another DVD player here in Canada, right off the shelf. It said quite clearly, “Wi-Fi ready.” As I have discovered, and I warn all my colleagues, that does not mean to say that it is Wi-Fi capable, because upon opening the box and reading the manual, I discovered I have to buy a thing called a “dongle” — new word. I went to find out what a dongle is. It is a little thing you plug in that makes it Wi-Fi capable. I have the part number, so I go to get it. It is not available anywhere in Canada. I go to the United States. The United States have them in copious numbers but will not distribute to Canada. Here is a product sold in Canada. I cannot even buy the accessory that makes it work for the reason that they will not distribute to Canada. I got around that. I will not explain how, but I got around it.

Tell me about *de minimis* because these shipping costs are becoming huge. Then I want to go to change in business, particularly in books. Tell me about *de minimis* and what your plan might be on that particular topic.

collectivités, mais cette confiance et cette intégrité ont été sapées par cette politique, dont nous demandons respectueusement qu’elle soit soumise à un examen complet et approfondi.

Le président suppléant : Merci, monsieur Lefebvre. Le sénateur Finley posera les premières questions.

Le sénateur Finley : Après les audiences que nous avons eues, je suis un peu préoccupé par ce que je décrirais comme la capacité des Canadiens de se laisser exploiter. Ici et à l’extérieur des séances du comité, nous avons bel et bien entendu des détaillants et des grossistes dire : « Nous facturons le maximum de ce que le marché peut supporter. » Que cela soit vrai ou non importe peu. Cela est indissociable de la trame de ces discussions. Je voudrais simplement que vous gardiez cette idée présente à l’esprit.

J’achète beaucoup de livres et d’articles connexes du monde du divertissement, et je voudrais aborder la question du seuil *de minimis*. Récemment, j’ai voulu acheter un lecteur polyvalent de DVD. Cela veut dire qu’il peut faire jouer des DVD venant de n’importe où dans le monde. Comme j’ai des goûts larges et universels, je constate que tout n’est pas disponible sur le marché nord-américain. J’ai essayé de trouver un lecteur au Canada. Comme je n’en trouvais aucun, j’ai dû me tourner vers les États-Unis, sur Internet, pour en acheter un, et le fournisseur américain m’a donné l’assurance, par courriel, que le prix proposé comprenait tout, même les taxes. Lorsque le produit est arrivé, la semaine dernière, le livreur, représentant l’une des grandes entreprises de messagerie, m’a soulagé de 24,23 \$ simplement pour avoir fait traverser la frontière au produit. Ce n’est pas la première fois que cela m’arrive. C’est arrivé bien des fois. Je conviens avec vous qu’il faut revoir sérieusement le seuil *de minimis*. Je voudrais que vous en parliez un peu plus.

Et voici une autre question qui n’est pas propre à votre secteur d’activité, peut-être, mais qui est typique au Canada. Il y a deux semaines, j’ai acheté un autre lecteur de DVD au Canada, un produit grand public. On y disait clairement que l’appareil était prêt pour la technologie Wi-Fi. J’ai constaté, et j’en préviens tous mes collègues, que cela ne veut pas dire qu’il peut recevoir le signal Wi-Fi. En effet, en ouvrant la boîte et en lisant le guide, j’ai vu qu’il fallait acheter un bidule qu’on appelle « clé électronique ». J’ai essayé de savoir ce que c’était. C’est un petit objet qu’on branche sur l’appareil et qui peut recevoir le signal Wi-Fi. J’avais le numéro de pièce et je me suis mis à la chercher. Introuvable au Canada. Je m’adresse aux États-Unis. On y trouve cette clé à profusion, mais pas question de la distribuer au Canada. Voilà donc un appareil qui se vend au Canada, et je ne peux même pas acheter l’accessoire qui le rendra exploitable parce qu’on se refuse à le distribuer au Canada. J’ai contourné l’obstacle. Je ne dirai pas comment, mais je l’ai fait.

Parlez-moi du seuil *de minimis*. Ces frais d’expédition sont en train de devenir énormes. Je voudrais ensuite parler de l’évolution dans le monde commercial, surtout en ce qui concerne les livres. Parlez-moi du seuil *de minimis* et de ce que vous pouvez avoir en tête à ce sujet.

Ms. Osmond: The idea with the *de minimis* threshold for courier shipments also applies to postal shipments. You reach a point where, below a certain amount, the administrative costs for the government associated with collecting duties and taxes is not justified based on the amount of duties and taxes that are actually collected. This is a principle that is accepted internationally. Guidelines have been developed for express consignments at the World Customs Organization.

For the clearance of express shipments, different procedures apply to facilitate the movement of goods, depending on the value of the shipments. It is recognized that countries can impose a *de minimis* threshold; below that threshold, the normal customs procedures do not apply. They will just come in and there is a list; there is no customs declaration and no payment of duties and taxes to the government.

Now, as I mentioned, that threshold is \$200 going into the United States. Granted, the difference in the United States is that they do not have a goods and services tax, a value-added tax or HST. Therefore, in the U.S. we are just talking about foregoing duties, not taxes collected at the border.

In Canada, we would be foregoing both the duties and provincial and federal taxes. That is something to bear in mind. Our threshold is quite low, at \$20. My understanding is that in Australia, for example, it is \$1,000.

Senator Finley: This courier charged me \$24.23. I still have the bill; I wish I had brought it with me. It says quite clearly “for importation into Canada.” Who gets that money?

Ms. Osmond: That is a fee charged by the courier company. If you chose not to use a courier company, you could use a customs broker. That is a fee for their services. They have to prepare paperwork to submit to the government; they pay the duties and taxes on your behalf and then collect them. They are charging you a fee to do that processing.

Senator Finley: It was not the courier company who collected the HST or the GST; it was the original supplier of the item. Why should the courier company get the money?

Ms. Osmond: The courier company is actually clearing the goods for you through customs. They are performing that service of accounting for the goods at customs, declaring the value and the duties payable and making sure that money is remitted to customs. I do not know if you were charged in addition or somehow they managed to collect that from the shipper, but they are charging you a fee for conducting those administrative services.

Senator Finley: I gave them a credit card right on the doorstep.

Senator Ringuette: This is very interesting. One of the very interesting things in regard to books is this regulation you have highlighted. You said: “Specifically, the Book Importation Regulations stipulate that an importer can charge a bookseller

Mme Osmond : Le principe du seuil *de minimis* pour les livraisons par messagerie vaut également pour les expéditions postales. On en arrive à un point où, en-deçà d'un certain montant, les frais administratifs, pour l'État, de la collecte des droits et taxes ne se justifient pas par le montant des droits et taxes recueillis. Ce principe est accepté au plan international. L'Organisation mondiale du commerce a élaboré des Directives sur le dédouanement des envois express.

Pour le dédouanement des livraisons express, des procédures différentes s'appliquent de façon à faciliter l'acheminement des marchandises, selon la valeur des livraisons. Il est reconnu que les pays peuvent imposer un seuil *de minimis* en bas duquel les procédures douanières normales ne s'appliquent pas. Ils se présentent et il y a une liste; il n'y a pas de déclaration douanière, il n'y a pas de droits ni de taxes à payer au gouvernement.

Comme je l'ai dit, le seuil est actuellement fixé à 200 \$ aux États-Unis. Il est vrai que la différence, aux États-Unis, c'est qu'il n'y a pas de taxe sur les biens et service, de taxe à la valeur ajoutée ou de TVH. Par conséquent, aux États-Unis, il s'agit de sacrifier seulement les droits, puisque aucune taxe n'est perçue à la frontière.

Au Canada, il faudrait sacrifier à la fois les droits et les taxes provinciales et fédérales. Notre seuil est très bas : 20 \$. Je crois savoir que, en Australie, par exemple, il est de 1000 \$.

Le sénateur Finley : Ce service de messagerie m'a fait payer 24,23 \$. J'ai encore la facture. Dommage que je ne l'aie pas apportée. On y dit clairement que les frais sont imposés pour importation au Canada. Qui reçoit l'argent?

Mme Osmond : Il s'agit de frais du service de messagerie. Si vous préféreriez ne pas recourir à un service de messagerie, vous pourriez faire appel à un courtier en douane. Ces frais sont imposés pour des services rendus. Il faut préparer les papiers à remettre au gouvernement; l'entreprise paie les droits et taxes à votre place et se fait ensuite rembourser. Elle facture également des honoraires pour ce travail.

Le sénateur Finley : Ce n'est pas l'entreprise de messagerie qui a perçu la TVH ou la TPS, mais le fournisseur de l'article. Pourquoi l'entreprise de messagerie recevrait-elle l'argent?

Mme Osmond : L'entreprise dédouane les articles pour le client. Elle comptabilise les articles pour les douanes, déclare la valeur et les droits à payer et veille à ce que l'argent soit remis aux douanes. J'ignore si on vous a facturé d'autres frais ou si cela a pu être recueilli auprès de l'expéditeur, mais l'entreprise exige des honoraires pour ces services administratifs.

Le sénateur Finley : Je leur ai remis ma carte de crédit sur le pas de ma porte.

Le sénateur Ringuette : Très intéressant. Vous avez souligné une chose très intéressante, à propos des livres, et c'est ce règlement. Vous avez dit : « Plus précisément, le Règlement sur l'importation de livres dispose que l'importateur peut facturer au

the price of a book in the country of origin, plus the difference in exchange rates between the two countries, plus an additional 10 per cent if those books are from the U.S. or 15 per cent if they come from the U.K.”

I want to know, first, is this truly a regulation? If it is a regulation, it can be changed by the authority of the minister. Second, what was the purpose of this regulation that increased price?

Mr. Tabor: Specifically, it is section 5(1)(a)(iii)(A) which adds the 10 per cent for an American-sourced book and 5(1)(a)(iii)(B) for the 15 per cent on a U.K.-sourced book. That is correct; they are regulations that surround the act.

They came into being around 1999, I believe, and have resulted in these taxes being collected for over 10 years. We have always believed that the public policy was flawed then, and we believe the public policy is flawed now for two reasons. In the policy statement, the real purpose of this was never even close to precise. There was never an obligation to record the amounts collected, the \$25 million a year. There was never an obligation to account for where the money was spent. We have no idea what it has been used for.

To be clear again, this is not an amount that is collected by the government; this is an amount that is collected by the multinational distributor of the book.

Senator Ringuette: Ms. Bindseil in B.C., could you comment in regard to that regulation? You are a wholesaler, an importer of books, and you would probably see this 10 to 15 per cent, depending on the country of origin.

Ms. Bindseil: I am having a little trouble hearing the sound; however, I am getting your request.

The regulations were discussed and written in 1999. At that point in time, our dollar was nowhere close to the American dollar. After the exchange rate was stipulated on the goods, 10 per cent was added on in order for the economies of scale to be able to sell the material in Canada. That covered freight east to west in this country, and it covered the additional charges in minimum wage.

In Canada we have the agency system, wherein they house the books in Canada, they ship the books and they do the marketing and the publicity for the books. There are sales agents. They are able to offer co-op incentive dollars. They are able to go to our customers and sell the product. That 10 per cent was added on to cover all of the additional costs that would be incurred in marketing and moving that material from coast to coast in Canada.

Senator Ringuette: I can understand the additional transportation costs and so forth. However, when you look at the suggested retail price in Canada for these books, it is a lot more than 10 to 15 per cent. I still see this 10 to 15 per cent as a private tax that book importers, your association, collect.

libraire le prix du livre dans le pays d'origine, plus la différence qui tient au taux de change, en ajoutant 10 p. 100 de plus si le livre vient des États-Unis et 15 p. 100 de plus s'il vient du Royaume-Uni. »

Je voudrais savoir d'abord si c'est vraiment un règlement. Dans l'affirmative, le ministre a le pouvoir de le modifier. Deuxièmement, quelle était la raison d'être de ce règlement qui majore les prix?

M. Tabor : Plus précisément, la disposition 5(1)(a)(iii)(A) ajoute 10 p. 100 au prix d'un livre qui vient des États-Unis, et la disposition 5(1)(a)(iii)(B) ajoute 15 p. 100 au prix d'un livre qui vient du Royaume-Uni. Et vous avez raison; il s'agit d'un règlement qui se rattache à la loi.

Le règlement a été pris aux environs de 1999, je crois, et il a imposé ces taxes qui sont perçues depuis plus de 10 ans. Nous avons toujours cru que la politique d'intérêt public laisse maintenant à désirer pour deux raisons. Dans l'énoncé de politique, la vraie raison a toujours été loin d'être précise. Il n'y a jamais eu d'obligation de consigner les montants perçus, ces 25 millions de dollars par année. Il n'y a jamais eu obligation de rendre compte de l'utilisation de cet argent. Nous n'avons pas la moindre idée de ce à quoi il a servi.

Soyons clair : ce n'est pas un montant qui est perçu par l'État. Il est recueilli par le distributeur multinational du livre.

Le sénateur Ringuette : Madame Bindseil, en Colombie-Britannique, avez-vous quelque chose à dire de ce règlement? Vous êtes grossiste, importatrice de livres. Vous avez probablement vu ces 10 ou 15 p. 100, selon le pays d'origine.

Mme Bindseil : J'ai eu peu de mal à vous entendre, mais je sais ce que vous demandez.

Le règlement a été discuté et rédigé en 1999. À cette époque, notre dollar était loin de la parité. Une fois le taux de change établi sur les articles, on ajoutait 10 p. 100 pour que les économies d'échelle rendent possible leur vente au Canada. Cela couvrait le transport d'est en ouest, et cela couvrait aussi les frais supplémentaires liés au salaire minimum.

Au Canada, nous avons un système d'agences. L'agence conserve les livres au Canada, les expédie et se charge du marketing et de la publicité des livres. Il y a des agents de vente. Ils peuvent offrir des incitatifs à la coopération. Ils peuvent aller voir nos clients et leur vendre le produit. Ces 10 p. 100 ont été ajoutés pour couvrir les frais additionnels à engager pour le marketing et l'acheminement des livres dans tout le territoire canadien.

Le sénateur Ringuette : Je peux comprendre les frais de transport additionnels, et cetera. Toutefois, le prix de détail suggéré au Canada pour ces livres est majoré de bien plus que 10 ou 15 p. 100. Ces 10 ou 15 p. 100 me semblent toujours être une taxe privée perçue par les importateurs de livres, votre association.

Ms. Bindseil: First, I am the Association of Canadian Book Wholesalers. We do not do anything with set pricing; the publishers do.

Senator Ringuette: Yes, but there must be some kind of agreement between you and the publisher to accept that on an item you are importing, there is a Canadian price that is different from the U.S. price. In that Canadian price, you are telling the publisher that you need an additional 10 or 15 per cent, depending on the country of origin. Am I right? Is that not your condition of importing with the publishing houses?

Ms. Bindseil: The publishing houses are doing the importing, and my company is doing the buying in Canada from the publishers. There is a trust factor with me. When I am dealing with the books, I am not looking at each book and determining whether each publisher has produced each book within the sector; the publishers have control of that.

As a customer, if I feel that the price is outside of the realm of the exchange rate plus that 10 per cent, I can then buy around, which would mean going directly to the U.S.

Senator Ringuette: If I may clarify, you have entered in a new player, which are the Canadian publishers. Are you saying that your association does not import books, that you only distribute them and that it is the Canadian publishers that import the books and collect this 10 or 15 per cent?

Ms. Bindseil: The publishers set the price on the goods in Canada. It is not the wholesalers that set pricing. We buy from publishers.

Senator Ringuette: We need to know if it is the publisher or the wholesaler that collects this 10 to 15 per cent additional fee.

Ms. Bindseil: It is not the wholesaler.

Senator Ringuette: It is not, okay.

Senator Marshall: I wanted to also ask questions regarding the Book Importation Regulations. Based on what several of the witnesses have said, my understanding is that if you eliminated that regulation, that would bring the Canadian prices into line with the American prices, that it would be the same. That is the impression I am getting, but that cannot possibly be right, can it?

Mr. Tabor: It would bring the suggested retail price, and they would be the same. An individual retailer has an opportunity to discount from that suggested retail price, and my colleague has a couple of examples. Here is an engineering and systems book.

Senator Marshall: This is assuming that the Canadian dollar is on par with the American dollar, right?

Mr. Tabor: Yes. Currently the suggested retail price for this book at Amazon.com, the American version of Amazon, is \$89.95. That is the manufacturer's suggested list price, if you will.

Mme Bindseil : D'abord, je représente l'Association of Canadian Book Wholesalers. Nous n'avons rien à voir avec l'établissement des prix. Cela relève des éditeurs.

Le sénateur Ringuette : Oui, mais il doit y avoir une sorte d'accord entre vous et l'éditeur pour accepter que, sur un article que vous importez, il y a un prix canadien différent du prix américain. Vous dites à l'éditeur que, dans le prix canadien, il vous faut 10 ou 15 p. 100 de plus, selon le pays d'origine, n'est-ce pas? Est-ce qu'il ne s'agit pas d'une condition d'importation que vous imposez aux maisons d'édition?

Mme Bindseil : Ce sont les maisons d'édition qui font l'importation, et mon entreprise achète aux éditeurs au Canada. Pour moi, il y a un facteur de confiance. Je m'occupe des livres, je ne considère pas chaque livre pour déterminer si chaque éditeur a produit chacun dans le secteur. Ce sont les éditeurs qui contrôlent cela.

Comme client, si j'estime que le prix est en dehors de la fourchette du taux de change avec 10 p. 100 en sus, je peux contourner l'agence et acheter directement aux États-Unis.

Le sénateur Ringuette : Si je peux tirer les choses au clair, vous venez de faire intervenir un nouveau protagoniste, c'est-à-dire l'éditeur canadien. Vous nous dites donc les membres de votre association n'importent pas de livres, qu'ils ne font que les distribuer et que ce sont les éditeurs canadiens qui les importent et perçoivent ces 10 ou 15 p. 100?

Mme Bindseil : Les éditeurs fixent le prix des articles au Canada. Ce ne sont pas les grossistes. Nous achetons aux éditeurs.

Le sénateur Ringuette : Il nous faut savoir si c'est l'éditeur ou le grossiste qui perçoit ces frais additionnels de 10 ou 15 p. 100.

Mme Bindseil : Ce n'est pas le grossiste.

Le sénateur Ringuette : Non? D'accord.

Le sénateur Marshall : J'ai également des questions à poser sur le Règlement sur l'importation de livres. Je crois comprendre, d'après les propos de plusieurs témoins, que si vous éliminez ce règlement, les prix canadiens correspondraient aux prix américains, que les prix seraient identiques. C'est l'impression que j'ai, mais cela ne peut pas être exact. Ai-je raison?

M. Tabor : Les prix de détail seraient les mêmes. Chaque détaillant a le loisir d'accorder un rabais par rapport au prix de détail proposé, et mon collègue a quelques exemples. Voici un manuel sur le génie et les systèmes.

Le sénateur Marshall : C'est à supposer que le dollar canadien soit à parité avec le dollar américain, n'est-ce pas?

M. Tabor : Oui. Actuellement, le prix de détail suggéré pour ce livre sur la version américaine d'Amazon.com est de 89,95 \$. C'est le prix proposé par le fabricant, si on veut.

For the same book, the list price on Amazon Canada is \$107.95. However, the retailer, Amazon in this case, has elected to discount that price below, so that results in a selling price in Canada of \$86.36 and a selling price in the U.S. at \$62.18. At par, that is a significant difference.

Senator Marshall: It is.

Mr. Tabor: To answer your question directly, removal of that will move the list prices closer. It is up to the individual retailer, after that, how much they will discount off the list.

Senator Marshall: It is not a given.

My next question is to all witnesses: Are magazines the same? Quite a few magazines, if you buy them on a weekly or monthly basis, there is the Canadian price and the American one, and of course the Canadian price is always higher. I did bring one in this morning. It was \$7.99 in the U.S. and \$8.99 in Canada. Does this go back to the Book Importation Regulations? Is that the reason for the price discrepancy usually with the magazines? Do they fall under that regulation?

Mr. Tabor: I am not certain when it comes to magazines. I am only certain about books.

Senator Marshall: Ms. Bindseil, would you be familiar with the issue of the price discrepancy with magazines? Would that also relate back to the Book Importation Regulations?

Ms. Bindseil: No, I am not. We are in print books.

Senator Marshall: Would any of the other witnesses have any insight into magazines and the price discrepancy with regard to the Canadian price and American price for magazines?

Mr. Lefebvre: One of the other things that would happen is, with removal of the regulations, whether or not the magazine is bound by the very same regulations, the consumer would probably benefit from not seeing that bizarre discrepancy.

Senator Marshall: It would make a difference.

Mr. Lefebvre: It comes back to the "hoseability" of Canadians, the consumer.

Senator Marshall: Ms. Osmond, when you were talking about the price discrepancies you said the Canada Border Services Agency was in the process of implementing the most onerous advanced data requirements and that this was going to be a big difference.

Could you elaborate on that? We had a witness last week who also spoke about administrative requirements that were onerous and would cost money. Could you elaborate on that? I want to make sure we are talking about the same process, or maybe it is a different one. I would like to know that.

Pour le même ouvrage chez Amazon Canada, le prix marqué est de 107,95 \$. Toutefois, le détaillant, Amazon dans ce cas-ci, a décidé de réduire le prix, si bien que le prix de vente au Canada s'établit à 86,36 \$, alors que le prix de vente aux États-Unis est de 62,18 \$. Les devises étant à parité, voilà une différence très nette.

Le sénateur Marshall : Effectivement.

M. Tabor : Pour répondre à votre question directement, la suppression de cette majoration rapprochera les deux prix marqués. Après cela, il appartient à chaque détaillant de décider du rabais qu'il accorde par rapport au prix marqué.

Le sénateur Marshall : Cela ne va pas de soi.

Ma prochaine question s'adresse à tous les témoins. La situation est-elle la même pour les revues. Pour un bon nombre d'hebdomadaires ou de mensuels, il y a un prix canadien et un prix américain. Et bien entendu, le prix canadien est toujours plus élevé. J'ai apporté une de ces revues ce matin : 7,99 \$ aux États-Unis et 8,99 \$ au Canada? Cela s'explique-t-il par le Règlement sur l'importation de livres? Est-ce la raison qui explique l'écart de prix habituel entre les revues? Le règlement s'applique-t-il aux revues?

M. Tabor : Dans le cas des revues, je ne sais pas trop. Je sais à quoi m'en tenir dans le cas des livres.

Le sénateur Marshall : Madame Bindseil, la question de l'écart des prix des revues vous est-elle familière? S'explique-t-il aussi par le Règlement sur l'importation de livres?

Mme Bindseil : Non, je ne suis pas au courant. Nous nous occupons des livres imprimés.

Le sénateur Marshall : D'autres témoins sauraient-ils quelque chose à propos des revues et de l'écart de prix entre le Canada et les États-Unis?

M. Lefebvre : Que les revues soient visées ou non, la suppression du règlement ferait en sorte que le consommateur profiterait probablement de ne pas voir cet écart bizarre.

Le sénateur Marshall : Il y aurait une différence.

M. Lefebvre : On en revient à la question de l'exploitation des consommateurs canadiens.

Le sénateur Marshall : Madame Osmond, à propos de l'écart entre les prix, vous avez dit que l'Agence des services frontaliers du Canada était en train de mettre en place les exigences les plus lourdes en matière de données, et que cela ferait une grande différence.

Pourriez-vous préciser? La semaine dernière un témoin a aussi parlé des exigences administratives encombrantes et coûteuses. Pourriez-vous expliquer davantage? Je veux m'assurer que nous parlons de la même chose. Mais peut-être est-ce différent. Je voudrais savoir.

Ms. Osmond: As you are probably aware, there is currently an initiative under way at the Canada Border Services Agency referred to as “e-manifest.” That term covers a broad range of data requirements.

We are moving to an electronic environment for providing data, and no one disagrees with that. We have started, over the last number of years, with data being provided by the carrier. We started in the marine industry after 9/11, then moved to the air mode, and we are currently in the process of implementing new electronic data requirements in the highway mode of transportation; from there we will move to rail. This is data provided by the carrier, describing the cargo and the conveyance and ultimately, eventually, the crew. In addition, in a future phase we will also be looking at data that must be provided by the importer.

You may be aware that a year or so ago the United States implemented the Importer Security Filing in the marine mode, but so far the U.S. has indicated that they are not thinking about doing this in any other mode.

In Canada where we are is that the CBSA has said they will start in the marine mode. What we are proposing to do in marine is quite similar to what the U.S. has done. Our concern is that the Canada Border Services Agency is also proposing to implement these data requirements in other modes of transportation: in air as well as at the land border. The concern is that it requires, in some cases, slightly new or different data elements, but also requiring them in a certain time frame that, in today’s world, the way that business is done, can be very challenging to provide. This is where we are concerned about the additional cost and that ultimately this will impact Canadian business, and ultimately that those costs could be passed on to the consumers.

Senator Marshall: Mr. Chair, could I make a suggestion? What Ms. Osmond is speaking about, could our research people or the clerk confirm that is the same as the new system discussed here last week by another witness, or are we talking about two new areas that will blossom in the future? Can we get that confirmed?

The Acting Chair: We will do that.

Ms. Osmond: Mr. Lavoie was here last week and I think that question was posed to him as well. There was reference to statements on the website of the Canadian Manufacturers & Exporters.

The other issue that is somewhat related is the OGD Single Window Initiative.

Mme Osmond : Comme vous le savez probablement, il y a actuellement une initiative en cours à l’Agence des services frontaliers du Canada, ce qu’on appelle le « Manifeste électronique ». L’expression recouvre un large éventail d’exigences sur le plan des données.

Nous évoluons vers un environnement électronique pour ce qui est de la production de données, et personne n’a rien contre. Ces dernières années, cela a commencé par la déclaration des données par le transporteur. Cela a aussi commencé dans le secteur maritime après les attentats du 11 septembre, puis dans les transports aériens, et nous sommes maintenant en train de mettre en place de nouvelles exigences de production de données électroniques pour les transports routiers. Ce sera ensuite le chemin de fer. Ce sont des données fournies par le transporteur. Elles décrivent la cargaison et le mode de transport et elles finiront par donner des renseignements sur l’équipage. De plus, dans une phase ultérieure, il y aura des données qui devront être produites par l’importateur.

Vous savez peut-être que, il y a environ un an, les États-Unis ont mis en place l’Importer Security Filing dans les transports maritimes, mais jusqu’à maintenant, ils n’ont pas manifesté l’intention d’appliquer les mêmes dispositions à d’autres modes de transport.

Où en sommes-nous au Canada? L’ASFC a dit qu’elle commencerait dans les transports maritimes. Ce que nous proposons pour ce mode de transport ressemble fort à ce que les États-Unis ont fait. Ce qui nous préoccupe, c’est que l’Agence des services frontaliers du Canada propose également d’appliquer les mêmes exigences dans d’autres modes de transport, dans les transports aériens et à la frontière terrestre. Ce qui est préoccupant, c’est qu’il faut parfois produire des données légèrement nouvelles ou différentes, et qu’il faut le faire dans un certain délai. Or, dans le monde d’aujourd’hui, étant donné la façon dont les affaires se font, il peut être assez difficile de produire ces données. Voilà pourquoi nous craignons des coûts additionnels qui auront des conséquences pour les entreprises canadiennes, et ces coûts pourraient finir par être répercutés sur les consommateurs.

Le sénateur Marshall : Monsieur le président, puis-je avancer une proposition? Ce dont Mme Osmond nous parle, est-ce que nos attachés de recherche ou la greffière pourraient confirmer qu’il s’agit du système dont nous avons discuté la semaine dernière avec un autre témoin, ou s’agit-il de deux nouveaux éléments distincts qui prendront toute leur ampleur à l’avenir? Pourrions-nous avoir confirmation?

Le président suppléant : Nous allons vérifier.

Mme Osmond : M. Lavoie a comparu la semaine dernière, et je crois que la question lui a également été posée. Il a été question d’énoncés qui se trouvent sur le site web des Manufacturiers et exportateurs canadiens.

L’autre question qui est quelque peu reliée à celle-ci est l’Initiative de guichet unique de l’ASFC avec d’autres ministères et organismes.

Senator Marshall: Is that the same as what you were speaking about or is it something different?

Ms. Osmond: The OGD Single Window Initiative is different. To some extent it builds on the e-manifest initiative. We are also talking about providing electronic data to government. We are also supportive of an OGD single window and the ability to provide data to other government departments through a single avenue. You would provide the data once. If it is provided in advance, you would provide it to the Canada Border Services Agency. It is a way of trying to eliminate duplication and also to get away from paper processes.

One of the concerns we have, though, is that with this initiative it is an opportunity for government agencies to now say that in the past I wanted this, but now I want all these additional data elements. That is a big concern we have. While we support the concept, we are concerned about how it will be implemented in practice and whether that would also add to the burden being imposed.

Senator Nancy Ruth: Mr. Tabor, I am sure the book publishers have a strong lobby that can test the position that you have taken that this so-called tax should be removed. Have you seen any relationship in the publishers' businesses between the profits made for them on imported books as opposed to domestically published books?

Mr. Tabor: No, Statistics Canada, in the early 2000s, stopped following the industry, specifically the textbook side. That information is weaker than it once was, so we have nothing substantial to point to.

Senator Nancy Ruth: Is there data from 1999 onward that Statistics Canada used to use?

Mr. Tabor: Yes, backwards. They would cover the sales of books in a post-secondary market. They do not do that. It is no longer broken out.

Pearson, which is a U.K. firm, took a leadership position last year, isolated a number of titles and moved them to close to par. The sales — I can speak from the Queen's experience — increased dramatically. The publishers noticed a defection to the U.S. markets. That move was seen to mitigate some of that southbound defection. They did not do it with all their titles — nor have a majority of publishers taken the same approach — but I think they are noticing an impact on the sales as a result of differentials.

Zachary Dayler, National Director, Canadian Alliance of Student Associations: Our organization obviously has a concern with that regulation. If you want to talk about the increase of costs, one of the things we have noticed is that over 15 years or so the Consumer Price Index rose about 22 per cent and the cost of

Le sénateur Marshall : Est-ce la même chose que ce dont vous parliez ou est-ce différent?

Mme Osmond : L'Initiative de guichet unique de l'ASFC avec d'autres ministères et organismes est quelque chose de différent. Dans une certaine mesure, elle s'appuie sur l'initiative du Manifeste électronique. Il s'agit également de fournir des données électroniques au gouvernement. Nous sommes aussi en faveur du guichet unique avec les autres ministères et organismes et de cette possibilité de fournir des données à d'autres ministères au moyen d'une seule méthode. Les données seraient produites une seule fois. Si elles sont produites à l'avance, elles seraient remises à l'Agence des services frontaliers du Canada. C'est une façon d'essayer d'éliminer les dédoublements et aussi d'abandonner les déclarations sur papier.

L'une de nos craintes, cependant, c'est que, à la faveur de cette initiative, des organismes gouvernementaux n'aient l'occasion, au lieu de se contenter de ce qu'ils voulaient par le passé, de réclamer toutes ces nouvelles données supplémentaires. C'est une grande inquiétude. Nous appuyons le principe, mais la mise en œuvre nous inquiète et nous nous demandons si le fardeau ne sera pas plus lourd.

Le sénateur Nancy Ruth : Monsieur Tabor, je suis persuadée que les éditeurs de livres ont un groupe de pression fort qui peut contester la position que vous avez prise en faveur de la suppression de cette prétendue taxe. Avez-vous perçu quelque rapport, dans les entreprises des éditeurs, entre les bénéfices qu'ils réalisent sur les livres importés par opposition à ceux qu'ils font sur les livres publiés au Canada?

M. Tabor : Non. Au début des années 2000, Statistique Canada a cessé de suivre ce qui se passait dans l'industrie, plus précisément en ce qui concerne les manuels. Cette information n'est pas aussi solide que par le passé. Nous ne pouvons donc rien signaler qui soit substantiel.

Le sénateur Nancy Ruth : Y a-t-il des données, à compter de 1999, dont Statistique Canada avait l'habitude de se servir?

M. Tabor : Oui, mais en rétrospective. On couvrirait les ventes de manuels sur le marché des études postsecondaires. Cette information n'est plus recueillie. Les données ne sont plus ventilées.

Pearson, une entreprise britannique, a pris les devants l'année dernière. Elle a isolé un certain nombre de titres et en a rapproché le prix de la parité. Les ventes, en tout cas à Queen's, ont augmenté de façon très marquée. Les éditeurs ont remarqué une défection au profit des marchés américains. Cette initiative a été perçue comme un moyen d'enrayer cet exode vers le sud. L'entreprise n'a pas fait la même chose pour tous ses titres, et la majorité des éditeurs ne lui a pas emboîté le pas, mais je crois qu'ils remarquent que les différences de prix ont un impact.

Zachary Dayler, directeur national, Alliance canadienne des associations étudiantes : Il est évident que notre organisation s'inquiète de ce règlement. Si vous voulez parler de l'augmentation des coûts, je dirai qu'une des choses que nous avons remarquées, c'est que, sur une quinzaine d'années, l'indice

textbooks rose 280 per cent. In terms of profits and increase being put onto the consumer — in our case student shoulders — it has increased substantially.

Senator Nancy Ruth: Is that not something publishers must do, but may do?

Mr. Tabor: That is correct. Their folks have told me on a number of occasions they do not apply it to all books, to which I respond, “I am not concerned about the ones you do not apply it to. I am concerned about the ones you do apply it to.” They seem to be the ones that sell. They can charge up to that before we are allowed to buy around them.

The Acting Chair: Mr. Tabor, is it safe to conclude this is impacting most negatively on the textbook area of publishing and traditional booksellers? If you are looking at reduced pricing, it seems to be more prevalent today. If you go into some of the large box stores — for example, Costco and Walmart — you will see prices that are matching. In some instances, prices for fiction and non-fiction are lower than the American prices. It seems to be having the greatest negative impact on the folks sitting at our witness table. Is that correct?

Mr. Lefebvre: The regulations in place make it easy for multinational corporations to make purchases and import in bulk, so they can afford a deep discount and make a reduced margin on it. The consumer has the ability to purchase cheaper than the booksellers themselves. I could go around. However, the stipulation and the regulations in order for me to go around — if they violated the 10 per cent — requires that I have to make an effort to place an order with them for that price, and wait a reasonable fixed amount of time before I can go ahead and legally purchase that for that lower U.S. price. The cost of labour involved to do that mitigates any margin I would make as a bookseller. The consumer can go to an online shopping experience from a U.S. source and purchase that far more cheaply than I can purchase it for my bookstore.

Senator Finley: This optional choice fee, charged by the wholesalers, publishers, is that also applicable to e-books?

Mr. Lefebvre: Again, it speaks to the habit our industry has been in. We are doing it that way because we have always done it that way. The Canadian consumer is used to seeing the two prices. Nowhere on an e-book is the price pre-printed, yet the same discrepancy occurs. The average e-book price is \$9.99, which was set by Amazon in the U.S. You will see that for the same titles Canadian e-books are \$10.99 on average. They are \$1 more.

We respect the distribution and warehousing costs in a physical environment. There are costs, and we respect our colleagues in publishing that do the importing. I am not sure there is a digital distribution cost that would match that of the physical.

des prix à la consommation a progressé d'environ 22 p. 100 tandis que le coût des manuels augmentait de 280 p. 100. Pour ce qui est des bénéfices et de l'augmentation imposée aux consommateurs, dans ce cas les étudiants, il y a eu une hausse substantielle.

Le sénateur Nancy Ruth : N'est-ce pas là une chose que les éditeurs doivent faire, mais peuvent faire?

M. Tabor : C'est exact. Ces gens-là m'ont dit quelques fois qu'ils n'appliquent pas cette politique à tous les livres, ce à quoi je réponds : « Je ne me soucie pas des livres non visés par la politique, mais des autres. » On dirait que ce sont ceux qui se vendent. Ils peuvent facturer jusqu'à un certain prix avant que nous puissions les contourner.

Le président suppléant : Monsieur Tabor, est-il juste de conclure que ce règlement a un impact particulièrement négatif sur les manuels et sur les libraires classiques? Si on considère les réductions de prix, cela semble plus répandu aujourd'hui. Si on va dans les grands magasins comme Costco et Walmart, on constate que les prix correspondent. Dans certains cas, les prix pour les ouvrages de fiction et les autres sont plus bas que les prix américains. On dirait que ceux qui sont frappés le plus durement sont ceux qui prennent place parmi nos témoins. Est-ce exact?

M. Lefebvre : Le règlement en place facilite la tâche des multinationales qui veulent faire des achats et des importations massives. Elles peuvent se permettre de gros rabais et se garder une marge bénéficiaire réduite. Le consommateur peut acheter à meilleur prix que les libraires. Je peux contourner l'obstacle. Toutefois, la disposition et le règlement sont tels que, pour que je les contourne — s'ils ont violé la règle des 10 p. 100 — il faut que je fasse un effort pour leur faire une commande à ce prix et que j'attende un certain temps avant de pouvoir acheter légalement au prix américain, inférieur. Le coût de la main-d'œuvre nécessaire pour faire ce travail réduit la marge bénéficiaire que je peux obtenir comme libraire. Le consommateur peut aller en ligne et commander le livre à un fournisseur américain à un prix bien inférieur à celui que je peux obtenir pour ma librairie.

Le sénateur Finley : Ces frais d'option imposés par les grossistes et les éditeurs s'appliquent-ils aussi aux livres électroniques?

M. Lefebvre : Voilà qui montre encore les habitudes de notre industrie. Nous faisons les choses d'une certaine façon parce que nous les avons toujours faites comme ça. Sur le livre électronique, il n'y a aucun prix imprimé dès le départ. Pourtant, le même écart existe. Le prix moyen du livre électronique, qui a été fixé par Amazon aux États-Unis, s'élève à 9,99 \$. Vous constaterez que, au Canada, les mêmes titres se vendent à 10,99 \$ en moyenne. Donc, 1 \$ de plus.

Nous reconnaissons les coûts de distribution et d'entreposage physique. Il y a des coûts réels, et nous respectons nos collègues éditeurs qui importent. Je ne suis pas sûr qu'il existe un coût de distribution numérique correspondant à celui de la distribution d'un objet matériel.

Senator Nancy Ruth: Mr. Tabor, if this so-called tax was removed by the publisher, do you have any sense that the volume of your bookstores on campuses would be diminished because they will not be able to publish in a competitive way?

Mr. Tabor: No, it would not have that effect. We conservatively say that 50 per cent of the books on our shelves are from foreign sources, but it is probably closer to 75 per cent; there is no need to publish algebra from the Canadian perspective. These are produced primarily for the U.S. market so we do not see a decrease. It should not affect indigenous publishing. Those books are printed to meet a specific Canadian demand. In Canada, publishers earn revenue doing two things: publishing or printing their own books, and distributing the books of others. We have difficulty with the distribution side. They are making these monies on foreign books, not Canadian books.

Mr. Dayler: One of the things to keep in mind about students is that in a lot of cases there is not the option to get the textbook or not. It is required material. We are seeing, from an on-the-ground perspective, students are not buying textbooks. They cannot afford it. If businesses would begin to see a decrease in the number of people through the doors, I would say they would see an increase of people through the doors if prices were lowered.

In New Zealand they did remove the import regulation, and consumer participation of buying the goods went up. It is creating competition and putting required materials in the hands of those who need them.

Senator Callbeck: Welcome, and thank you all for coming this morning.

Mr. Tabor, I missed a lot of questioning on some terms. You say because of the Copyright Act, the regulations stipulate an importer can charge a bookseller the price of the book in the country, plus the exchange, and then 10 or 15 per cent. When you talk about the cost of the book, are you talking about the retail price in the United States?

Mr. Tabor: Yes. The way the retailer would determine their costs for a book is always a percentage of the list price. On a trade book it may be 40 per cent off the manufacturers' list price. On a textbook, it is generally 20 per cent off. If the manufacturer ups their list price by 10 per cent, our costs would go up by a corresponding amount.

Senator Callbeck: You say an importer can charge a bookseller the price of the book. That is the list minus what they get off, is it? What do you mean?

Mr. Tabor: Could you repeat that?

Senator Callbeck: It is on the second page, in the second paragraph.

Mr. Tabor: I think I quoted that right out of the regulations.

Le sénateur Nancy Ruth : Monsieur Tabor, si l'éditeur faisait disparaître cette prétendue taxe, avez-vous l'impression que le volume des ventes de vos librairies des campus diminuerait parce que les éditeurs ne pourraient pas publier de façon compétitive?

M. Tabor : Non, il n'y aurait pas d'effet de cette nature. Nous estimons avec prudence que 50 p. 100 des livres sur nos rayonnages sont d'origine étrangère, mais la proportion est probablement plus proche des 75 p. 100. Inutile de publier des manuels d'algèbre dans l'optique canadienne. Ces livres sont produits surtout pour le marché américain. Nous n'entrevoions donc aucune diminution. Cela ne devrait avoir aucun effet sur l'édition canadienne. Ces livres sont imprimés pour répondre à une demande canadienne précise. Au Canada, les éditeurs tirent leurs revenus de deux sources : la publication et l'impression de leurs propres livres, et la distribution des livres d'autres éditeurs. Nous avons du mal du côté de la distribution. Ils font de l'argent grâce aux livres étrangers, non pas grâce aux livres canadiens.

M. Dayler : Il ne faut pas oublier que, dans bien des cas, les étudiants n'ont pas le choix d'acheter ou non le manuel. C'est un ouvrage obligatoire. Sur le terrain, nous constatons que des étudiants n'achètent pas les manuels, faute de moyens. Si les entreprises commençaient à voir une diminution de la clientèle, je dis que, s'ils baissaient leurs prix, ils verraient au contraire leur clientèle augmenter.

La Nouvelle-Zélande a supprimé le règlement sur l'importation, et les consommateurs ont commencé à acheter davantage. Cela augmente la concurrence, et ceux qui ont besoin des manuels les obtiennent.

Le sénateur Callbeck : Bienvenue. Merci à tous d'être là ce matin.

Monsieur Tabor, j'ai raté beaucoup de questions sur certains termes. Vous dites que, à cause de la Loi sur le droit d'auteur, le règlement dispose que l'importateur peut facturer au libraire le prix du livre dans le pays d'origine, plus le taux de change et enfin 10 ou 15 p. 100. Lorsque vous parlez du prix du livre, s'agit-il du prix de détail aux États-Unis?

M. Tabor : Oui. Le détaillant établit toujours ses coûts en pourcentage du prix marqué. Sur un livre grand public, ce peut être 40 p. 100 en-deçà du prix marqué. Sur un manuel, c'est généralement 20 p. 100 en moins. Si le fabricant majore son prix marqué de 10 p. 100, nos coûts augmentent d'un montant correspondant.

Le sénateur Callbeck : Vous dites que l'importateur peut facturer au libraire le prix du livre. Cela veut dire le prix marqué moins ce qu'on enlève, n'est-ce pas? Que voulez-vous dire?

M. Tabor : Pourriez-vous répéter?

Le sénateur Callbeck : C'est au deuxième paragraphe de la deuxième page.

M. Tabor : Je crois avoir fait une citation directe du règlement.

Senator Callbeck: The reason I am asking is because it says the price of the book, but then all you can add on is an exchange rate and that 10 or 15 per cent. According to this, your 10 or 15 per cent has to cover your marketing, transportation and so on.

Mr. Tabor: No, the 10 or 15 per cent raises the list price.

Senator Callbeck: When you say the price of a book, is that the list price?

Mr. Tabor: Yes, that is the list price, the manufacturer's suggested list price.

Senator Callbeck: That is really the retail price?

Mr. Tabor: Correct, the beginning retail price.

Senator Callbeck: It is the retail plus exchange, plus this 10 or 15 per cent?

Mr. Tabor: Correct.

Senator Callbeck: The book is published in the United States. It has to have an exclusive distributor, or I guess you could use the same words, wholesaler or importer. I have heard those three words around here; those are all the same. Are those exclusive distributors owned by the publishers generally?

Mr. Tabor: In the case of the academic market, four or five of them account for 85 per cent of the market. Yes. There would be Pearson Canada, Pearson U.K., McGraw-Hill Ryerson Canada, McGraw U.S., Wiley Canada, and they tend to be the parents of their Canadian counterpart.

Senator Callbeck: It has been said here this morning that that 10 or 15 per cent is not going to the wholesaler. Where is it going? Who is getting that 10 or 15 per cent?

Mr. Tabor: It goes to the subsidiary publisher located in Canada.

Senator Callbeck: They are the distributor?

Mr. Tabor: Correct. They fulfill both functions. As an example, the American publisher sends its book across the border to its branch, and the list price is increased as a result. As a retailer, if the regulations were not here, I could access the U.S. wholesale market or I could buy it from a retailer in many cases for less than I can buy it from the exclusive distributor in Canada, which for the most part in our case tends to be a Canadian publisher. It is getting confusing.

Senator Finley: It is a subsidiary of an American corporation.

Mr. Tabor: Thank you; it is a subsidiary.

Senator Callbeck: If that is removed, how will it affect the publishers in Canada?

Mr. Tabor: First, I do not think it will affect publishing in Canada.

Senator Callbeck: No, but it will affect the publishers.

Mr. Tabor: It will reduce their distribution profits by 10 to 15 per cent.

Le sénateur Callbeck : Si je pose la question, c'est parce qu'on parle du prix du livre, mais ensuite, on peut ajouter le taux de change et ces 10 ou 15 p. 100. D'après cela, les 10 ou 15 p. 100 couvrent les coûts de marketing, de transports, et tout le reste.

M. Tabor : Non, les 10 ou 15 p. 100 majorient le prix marqué.

Le sénateur Callbeck : Lorsque vous parlez du prix du livre, c'est le prix marqué?

M. Tabor : Oui, c'est le prix marqué, le prix proposé par le fabricant.

Le sénateur Callbeck : C'est en fait le prix de détail?

M. Tabor : Exact, le prix de détail de départ.

Le sénateur Callbeck : C'est le prix de détail, plus le change et plus ces 10 ou 15 p. 100?

M. Tabor : Exact.

Le sénateur Callbeck : Le livre est publié aux États-Unis. Il doit avoir un distributeur exclusif, ou je présume que vous pourriez utiliser les mêmes mots, c'est-à-dire grossiste ou importateur. J'ai entendu les trois termes ici; ils sont synonymes. Généralement, les distributeurs exclusifs appartiennent-ils aux éditeurs?

M. Tabor : Dans le cas du marché universitaire, il y en a quatre ou cinq qui occupent 85 p. 100 du marché. Oui. Il doit y avoir Pearson Canada, Pearson U.K., McGraw-Hill Ryerson Canada, McGraw U.S., Wiley Canada. Le plus souvent, il s'agit des sociétés mères du pendant canadien.

Le sénateur Callbeck : Il a été dit ici ce matin que les 10 ou 15 p. 100 n'allaient pas au grossiste. Où vont-ils? Qui empoche ces 10 ou 15 p. 100?

M. Tabor : La filiale de l'éditeur située au Canada.

Le sénateur Callbeck : C'est le distributeur?

M. Tabor : Exact. L'entreprise remplit les deux fonctions. Par exemple, l'éditeur américain envoie son livre à sa filiale au Canada, et le prix marqué est majoré du même coup. Comme détaillant, n'était du règlement, je pourrais aller me fournir sur le marché de gros des États-Unis ou je pourrais acheter tel livre à un détaillant, dans bien des cas à un prix inférieur à celui du distributeur exclusif au Canada, soit, la plupart du temps, un éditeur canadien dans notre cas. Il est difficile de s'y retrouver.

Le sénateur Finley : C'est une filiale d'une société américaine.

M. Tabor : Merci; c'est une filiale.

Le sénateur Callbeck : Si le règlement est supprimé, quelles seront les conséquences pour les éditeurs au Canada?

M. Tabor : D'abord, je ne crois pas que le monde de l'édition au Canada soit touché de quelque façon.

Le sénateur Callbeck : Non, mais les éditeurs le seront.

M. Tabor : Leur marge bénéficiaire sur la distribution sera réduite de 10 à 15 p. 100.

Senator Callbeck: Are they not going to be able to compete with the Americans?

Mr. Tabor: They in effect are the Americans. It is just a subsidiary on this side of the border.

Mr. Lefebvre: If I may, one of the issues that occurs, and we will take a look on the trade side, a publisher such as Random House that has Random House Canada that does have the distribution and the opportunity to do that in Canada, when a consumer makes that purchase through an American source, they are getting the content not from the Canadian source. That Canadian is buying it directly from the wholesaler, so neither Random House Canada nor the bookseller is getting any of that profit. That profit is completely leaving the country. The challenge is that there are not a lot of studies that can show evidence of that, because the money is leaving; it is not contained within Canada. It is difficult to see. However, we are also seeing that segmentation of our market, where no one in Canada is benefiting from this.

Senator Martin: I wish we had a representative from the publishers here at this table. There are many questions.

Mr. Dayler, I am thinking back to my university days. In Mr. Tabor's presentation, he mentioned that for academic textbooks the difference is substantially larger. I recall myself not purchasing books and trying to go to classes without them or borrowing previous editions.

This is a little off-topic, and it is probably a question for the publishers, but there are editions that come out a few years after the previous edition, and if you do not have the current edition it is a headache for students. Is that still the case?

Mr. Dayler: Absolutely, that is still the case. With the regulations we are talking about here today, and given there is kind of a choice as to where they are applied, that can restrict the choices that a student has. It also potentially limits the faculty member from whether they want to have a textbook that will have a new edition every year because they know they will have to burden the students year after year with those costs. Much to the credit of many of the on-the-ground stores, they are doing things like renting textbooks. There is a huge market for the resale of textbooks. As you say, if it is a course that has a variety of editions, the resale of that textbook really is not benefiting the students, other than they are spending money on something that is not necessarily going to be at the level at which the professor wants it. It is still very much a problem for students.

Senator Martin: As students, we all thought that there was a conspiracy to just grab more money. Who continues to put out these editions? The publishers do, but in consultation with professors and what not. I am being a little silly, but it is an issue, because when we are looking at greater costs for students, when it comes to purchasing these books, having these editions come out again and again really makes it unfair to the students.

Le sénateur Callbeck : Ne vont-ils pas pouvoir concurrencer les Américains?

M. Tabor : Dans les faits, ce sont eux, les Américains. Il s'agit d'une simple filiale de ce côté-ci de la frontière.

M. Lefebvre : Si je peux me permettre, voici un des problèmes qui surgissent, du côté commercial. Un éditeur comme Random House possède Random House Canada, qui se charge de la distribution et a la possibilité de faire ce travail au Canada. Si un consommateur achète le produit à un fournisseur américain, il n'obtient pas le contenu auprès de la source canadienne. Ce Canadien achète directement au grossiste, si bien que ni Random House Canada ni le libraire ne réalisent de bénéfices. Le bénéfice quitte complètement le Canada. La difficulté, c'est qu'il n'y a pas beaucoup de preuves qui montrent cela, puisque l'argent s'en va, qu'il ne reste pas au Canada. L'observation du phénomène est difficile. Nous assistons aussi à une segmentation de notre marché, et personne au Canada n'en profite.

Le sénateur Martin : Je voudrais qu'un représentant des éditeurs soit parmi nous. Il y a beaucoup de questions.

Monsieur Dayler, je me souviens de mes années d'université. M. Tabor a dit dans son exposé que la différence est nettement plus marquée dans le cas des manuels universitaires. Je me souviens que je n'achetais pas les manuels. J'essayais de m'en passer en classe ou d'emprunter des éditions antérieures.

C'est un peu hors sujet, et c'est sans doute une question à poser aux éditeurs, mais les éditions se suivent à quelques années d'écart, et les étudiants qui n'ont pas la plus récente éprouvent des difficultés. Est-ce toujours le cas?

M. Dayler : Absolument, c'est toujours le cas. Étant donné le règlement dont nous discutons aujourd'hui et vu le genre de choix qui existe pour son application, cela peut restreindre les possibilités qui s'offrent à l'étudiant. Cela peut aussi limiter le choix du professeur lorsqu'il s'agit de décider s'il adoptera une nouvelle édition chaque année, car il sait qu'il impose des coûts aux étudiants année après année. Il faut saluer les efforts de beaucoup de magasins sur le terrain, qui, par exemple, proposent de louer des manuels. Il existe un marché énorme pour la revente des manuels. Comme vous le dites, s'il s'agit d'un cours pour lequel il y a des éditions diverses, la revente du manuel n'est pas vraiment à l'avantage des étudiants, sinon qu'ils vont dépenser leur argent pour acheter un manuel qui n'est pas forcément à la hauteur de ce que le professeur souhaite. C'est toujours un grave problème pour les étudiants.

Le sénateur Martin : Étudiants, nous pensions tous qu'il y avait là une conspiration pour nous arracher encore plus d'argent. Qui continue à produire ces éditions? Les éditeurs, mais ils consultent les professeurs et font Dieu sait quoi. Je raille, mais c'est un problème, car si nous considérons les coûts accrus pour les étudiants, à l'achat des manuels, la multiplication des éditions est injuste pour eux.

I think you have answered these questions. I do not know if this is one of the problems in Canada, a certain lack of competition in the Canadian market due to the population and the sheer size of our country. Is productivity an issue at any of the levels, particularly in the retail sales sector, or is it that under the current regulations and the demands of this industry, these are just the realities and the challenges, that there is not an issue with lack of Canadian productivity? Are there things that all of you can be doing within your own subsections within this industry to increase productivity, to make things work together more effectively, or is it simply the challenges of this industry that cause these problems? Are there things that each of you could be doing better, and has every effort been made to do them? What are some of those limitations?

My first question is regarding productivity. Is there an issue in Canada?

Mr. Tabor: We hear from time to time that the reason the price is high is because the cost of doing business is higher in Canada, and I suppose that is related to productivity. My answer to that is that all importers should face the same barriers and we should all have the same price. My grandmother can import that book, the latest Tom Clancy book, more economically than a multi-billion-dollar multinational can. In terms of productivity, they should call my grandma for some tips.

I do not think that is an issue. This is simply that we can and we will raise the price we can get for this book in Canada because the regulations allow us to do it.

The Acting Chair: Ms. Bindseil, if there is anything you have heard in the last few minutes that you would like to comment on, feel free to take this opportunity.

Ms. Bindseil: Sure. The import regulations that we were talking about had a single-copy exemption on them as well, and that is why the consumer is able to buy the single copy outside of the agreement. If a library, wholesaler or bookseller had wanted to do so, there is that single-copy exception. However, generally speaking, when the orders are placed, when you are in a business, it is not at a single-copy level. That is why the buying from the agency system in Canada has become important, so that the sale remains in Canada.

There is also quite a discrepancy as to what a wholesaler is and what a wholesaler does, and what a distributor in Canada does and what a publisher in Canada does. It gets kind of mixed up in the language. The wholesaler business that I am in is add-on service. After we get the product, we are adding on service for our markets. The wholesalers that are dealing with the retail side, the wholesalers that are in the Association of Canadian Book Wholesalers that are on the retail side, are reselling into the

Je crois que vous avez répondu à ces questions. J'ignore si c'est l'un des problèmes au Canada, un certain manque de concurrence sur le marché canadien à cause de la faiblesse de la population et de l'étendue du territoire. La productivité est-elle un problème à l'un ou l'autre des niveaux, notamment, dans le secteur de la vente au détail, ou bien est-ce que, avec le règlement actuel et les exigences de ce secteur d'activité, ce sont simplement là les réalités et les difficultés qui existent, sans qu'il y ait un problème de compétitivité au Canada? Y a-t-il des choses que chacun de vous peut faire de son côté, dans l'industrie, pour accroître la productivité, pour rendre les choses plus efficaces ou bien est-ce qu'il s'agit simplement des difficultés de l'industrie qui occasionnent ces problèmes? Y a-t-il des choses que chacun de vous pourrait faire un peu mieux? A-t-on fait tous les efforts en ce sens? Quelles sont les contraintes?

Ma première question concerne la productivité. Y a-t-il un problème de cet ordre au Canada?

M. Tabor : Nous entendons dire de temps en temps que si le prix est élevé, c'est parce que le coût des affaires est plus élevé au Canada, et je présume que cela est lié à la productivité. Ma réponse à cela, c'est que tous les importateurs devraient avoir les mêmes contraintes et que nous devrions tous avoir le même prix. Ma grand-mère peut importer ce livre, le dernier de Tom Clancy, à meilleur prix qu'une multinationale qui vaut des milliards de dollars. Pour ce qui est de la productivité, il faudrait appeler ma grand-mère pour avoir des conseils.

Je ne crois pas que la productivité fasse problème. C'est simplement que nous pouvons relever le prix qu'il est possible obtenir pour tel livre au Canada parce que le règlement nous le permet, et nous le faisons.

Le président suppléant : Madame Bindseil, si vous avez entendu au cours des dernières minutes des choses que vous voulez commenter, sentez-vous bien libre de saisir l'occasion d'intervenir.

Mme Bindseil : Bien sûr. Le règlement sur l'importation dont nous discutons prévoit aussi une exception pour l'exemplaire unique, et c'est pour cela que le consommateur peut acheter son exemplaire sans se soumettre à l'accord. Si une librairie, un grossiste, un libraire veut le faire, il peut se prévaloir de cette exception pour l'exemplaire unique. En général, cependant, lorsqu'il s'agit de faire des commandes, lorsqu'on est en affaires, on ne se situe pas au niveau de l'exemplaire unique. C'est pourquoi l'achat au système d'agences au Canada est devenu important. C'est pour que la vente reste au Canada, je présume.

Il y a aussi tout un écart en ce qui concerne ce qu'est et ce que fait un grossiste au Canada, et ce qu'un distributeur fait au Canada, ce qu'un éditeur fait au Canada. On s'y perd un peu dans les mots. Le commerce de gros, qui est mon secteur, est un service ajouté. Après avoir obtenu le produit, nous ajoutons un service pour nos marchés. Les grossistes qui s'intéressent au commerce de détail, les grossistes qui font partie de l'Association of Canadian Book Wholesalers et s'occupent du marché du détail revendent les

retail market in Canada, but the pricing of how we price our books is based on discount, and within that we have to cover our service fees for libraries.

Senator Chaput: I thought I understood what we were discussing with regard to regulations, but now it is not clear in my mind. You will forgive me if I ask the same questions that were asked before.

We are, right now, discussing a change in regulations that could or would result in savings for Canadian students. That would be with regard to books. It would apply to books but not magazines, necessarily. Magazines could have other regulations. Am I correct?

Mr. Lefebvre: Our suspicion is that magazines are covered under the same regulations. We would need to verify that.

Mr. Tabor: I have just looked through the regulations, and it seems to be silent on magazines. It is very specific to books.

Senator Chaput: Is it an import regulation that we are talking about, only books that we import or those that we export? The lady talked about an import regulation. Is it the same?

Mr. Tabor: It is only on imported books.

Senator Chaput: Which means books that are being imported?

Mr. Tabor: Into Canada.

Senator Chaput: The savings that could be made by not charging the book fee would be on the books imported from the United States only?

Mr. Tabor: All countries.

Senator Chaput: Who would lose? Students gain because they do not have to pay the fee. Would it be the importers who would be losing and would not be making the fee?

Mr. Tabor: Correct.

Senator Chaput: Importers could include publishers and wholesalers.

Mr. Tabor: Correct, it is anyone that is deemed to be an exclusive distributor of that book, which is a commercial arrangement. It could be a wholesaler or a subsidiary of the publisher.

Senator Chaput: Would the impact of losing that fee not be negative on them?

Mr. Tabor: It would be negative.

Senator Chaput: It would be, yes, indeed.

Senator Buth: My question is for Carol Osmond. Thank you for a good presentation.

You used an example of the 18 per cent duty on skates and athletic shoes, and then you commented that the removal of this duty does not obviously translate into an 18 per cent reduction in price to the consumer. You have listed a variety of different duties here.

produits sur le marché du détail au Canada, mais ils établissent leurs prix à partir d'un escompte, et ils doivent dégager de quoi couvrir leurs frais pour les services aux librairies.

Le sénateur Chaput : Je croyais comprendre ce dont nous discutons au sujet du règlement, mais voici que ce n'est plus clair dans mon esprit. Vous me pardonnerez si je reviens à la charge avec des questions qui ont déjà été posées.

Nous discutons en ce moment d'une modification réglementaire qui pourrait ou devrait permettre aux étudiants canadiens de réaliser des économies. Il s'agit des livres. Cette disposition s'applique aux livres, mais pas forcément aux revues. Il est possible que les revues soient assujetties à une autre réglementation. Est-ce exact?

M. Lefebvre : Nous soupçonnons que les revues sont visées par le même règlement, mais il faudrait vérifier.

M. Tabor : Je viens de regarder le règlement. Il ne dit rien des revues. Il semble s'appliquer expressément aux livres.

Le sénateur Chaput : Est-ce d'un règlement sur l'importation que nous discutons? S'applique-t-il uniquement aux livres que nous importons ou aussi à ceux que nous exportons? La dame a parlé d'un règlement sur l'importation. Est-ce la même chose?

M. Tabor : Le règlement ne porte que sur les livres importés.

Le sénateur Chaput : Ce qui veut dire les livres qui sont importés?

M. Tabor : Au Canada.

Le sénateur Chaput : Les économies qui seraient réalisées si les frais n'étaient pas imposés, cela concerne seulement les livres importés des États-Unis?

M. Tabor : De tous les pays.

Le sénateur Chaput : Qui y perdrait? Les étudiants y gagnent parce qu'ils n'ont pas à payer les frais. Est-ce que ce sont les importateurs qui perdraient, puisqu'ils n'empocheraient pas ces frais?

M. Tabor : Oui.

Le sénateur Chaput : Les importateurs, c'est-à-dire les éditeurs et les grossistes.

M. Tabor : C'est juste. Quiconque est considéré comme un distributeur exclusif du livre. Il y a là une entente commerciale. Il peut s'agir d'un grossiste ou de la filiale d'un éditeur.

Le sénateur Chaput : La perte de ces frais leur serait préjudiciable?

M. Tabor : Effectivement.

Le sénateur Chaput : Oui, elle le serait, certainement.

Le sénateur Buth : Ma question s'adresse à Carol Osmond. Merci de votre excellent exposé.

Vous avez utilisé l'exemple de droits de 18 p. 100 sur les patins et les chaussures de sport et vous avez ajouté que la suppression de ces droits ne se traduirait pas forcément par une réduction du prix de 18 p. 100 pour le consommateur. Vous avez énuméré différents droits.

Do you have any information in general or examples where products with no duty are priced similarly in Canada and the U.S.? Are there products with no duties where there are considerable price differences between Canada and the U.S.? I am trying to figure out the impact of duties on prices in Canada. Would we actually see a reduction in price if we were to remove those duties?

Ms. Osmond: I do not have those examples, and I did not provide those examples with the suggestion that they explain the difference in the prices between the two countries. We did do a comparison of the duty rates charged in Canada and in the U.S., and my recollection is that on some of these products, there are also duties that are charged in the United States. As well, in general, though, they would be lower.

The point is that regardless of whether you are comparing prices between the two countries, if your ultimate goal is to reduce the price to Canadian consumers, there are a number of things that the government could potentially do. I think, in this case, we have some historically high duties on certain products that were put there as protectionist measures. It is one of those things we talked about earlier, doing things the way we have always done them. That additional 18 per cent gets buried into the price somewhere. It is one possibility for certain types of products where that could translate into lower prices for consumers. We would not want to raise the expectation, however, that, as I said, an 18 per cent reduction in duty translates into an 18 per cent reduction in the retail price. Obviously, that is not the case.

Similar to the issue of duty rates, we talk about the increase in the value of the Canadian dollar. There was some discussion by other witnesses. They spoke about the pass-through. The way I interpret that is I buy a product, say, for US\$10, and the Canadian dollar is up from 80 cents to a dollar, at par with the United States. With respect to the savings to the importer, let us say the costs have gone down on the product by 20 per cent. That, obviously, does not translate into a 20 per cent reduction in the price to the consumers because their cost is the cost of the product they purchase from the foreign supplier, which, let us say, is \$10. The retail price might be \$20 or \$30. Proportionately, the saving is lower. Our savings are on those costs to the foreign supplier, and we cannot expect that because the dollar has appreciated in Canada that automatically translates into prices being the same in the two countries.

Senator Buth: It is because the cost of the actual product is just one small part when it hits the shelf.

Ms. Osmond: Exactly, and then you have the distribution and marketing costs.

Senator Finley: That will happen anyway. Your logic is flawed. If I have a dongle and I move it from A to B, it does not matter what price the dongle was. It is still the same price.

Avez-vous de l'information en général ou des exemples où des produits en franchise de droits ont un prix semblable au Canada et aux États-Unis? Y a-t-il des produits qui ne sont frappés d'aucun droit et dont le prix est très différent au Canada et aux États-Unis? J'essaie de voir quel est l'impact des droits sur les prix au Canada. Y aurait-il une réduction des prix si nous supprimions ces droits?

Mme Osmond : Je n'ai pas d'exemple en tête, et je n'ai pas proposé ces exemples pour montrer que les droits expliquent les différences de prix entre les deux pays. Nous avons comparé le taux des droits pratiqués au Canada et aux États-Unis et je crois me souvenir que, pour certains produits, il y a des droits aux États-Unis également. Mais en général, ils sont plus faibles.

Indifféremment du fait qu'on peut comparer les prix entre les deux pays, si votre objectif ultime est de faire baisser les prix pour les consommateurs canadiens, il y a un certain nombre de choses que le gouvernement peut faire. Dans ce cas-ci, il y a certains droits qui ont toujours été élevés sur certains produits parce qu'il s'agissait de mesures protectionnistes. Cela revient à des choses dont nous avons parlé tout à l'heure : nous continuons à faire les choses comme nous les avons toujours faites. Ces 18 p. 100 de plus sont cachés dans le prix, quelque part. Il y a là une possibilité pour certains types de produits, et cela pourrait se traduire par des prix à la consommation plus bas. Mais nous ne voulons pas susciter des attentes puisque, comme je l'ai dit, une réduction de 18 p. 100 des droits ne se traduit pas par une réduction de 18 p. 100 du prix de détail. De toute évidence, ce n'est pas le cas.

Dans le même ordre d'idées que les taux des droits, nous parlons de l'appréciation du dollar canadien. D'autres témoins en ont parlé. Ils ont parlé de la transmission de l'économie. Voici mon interprétation. J'achète un produit qui vaut mettons 10 \$US, et le dollar canadien passe de 80 cents à 1 \$, à parité avec la devise américaine. L'importateur réalise des économies de 20 p. 100 sur le produit. Évidemment, cela ne se traduit pas par une réduction de 20 p. 100 du prix à la consommation, étant donné que son coût est celui du produit acheté au fournisseur étranger à 10 \$, par exemple. Le prix de détail peut être de 20 \$ ou de 30 \$. Proportionnellement, l'économie est plus faible. Nos économies sont réalisées sur les coûts pour le fournisseur étranger, et nous ne pouvons pas compter que, parce que le dollar canadien s'est apprécié, cela se traduira par la parité des prix dans les deux pays.

Le sénateur Buth : C'est que le coût du produit même ne représente qu'une petite partie lorsqu'il se retrouve sur la tablette.

Mme Osmond : Exactement, et puis il y a les coûts de distribution et de marketing.

Le sénateur Finley : C'est ce qui va se passer de toute façon. Votre logique est boiteuse. Si j'ai une clé électronique et si je l'apporte du point A au point B, peu importe quel était le prix de cette clé. C'est toujours le même prix.

Ms. Osmond: No, but my point is we are talking about exchange rates, and we are saying the Canadian dollar has appreciated. That does lead to savings for the importer, because in order to buy US\$10 in the past, I had to pay \$1.20. Now I am not paying \$1.20 to buy that product; I am paying a dollar. I have saved 20 per cent, roughly. However, when I sell it, I am selling a product at a marked-up price, so I have saved 20 per cent on my original dollar that I paid when the goods were imported, but that is not 20 per cent of the retail price but 20 per cent of my cost.

Senator Buth: I just want to go back to that. You made the comment that some of these duties have been set for historical reasons. Perhaps we used to have a footwear industry, and the 18 per cent that you quote here was protecting the footwear industry.

What would be your recommendations in terms of looking at those duties and whether they need to be changed?

Ms. Osmond: At the Department of Finance, when the minister was looking at reducing the cost on manufacturing imports, including machinery and equipment, a consultation took place. What can be done is a detailed analysis of what those duty rates are to look at the possibility of reducing them. Is it justified to continue to maintain those high duties? There is a cost and a benefit. You are right. Potentially, how will that impact a Canadian manufacturer? It could be that it forces greater efficiency. As I mentioned with my suit, my coat and my boots, Canadians can be very competitive. They produce a quality product, with great design. I have worn my coat into the United States and had people stop me on the plane to say, "Where did you get your coat?" We definitely can compete.

Senator Gerstein: To a greater degree than our colleague Senator Chaput, I must say, Mr. Lefebvre, I am confused by your comments. I have to admit to you it is not the first time I have been confused, and it will not be the last, but if I may just take you to your statement. In paragraph 4, you say that your members are tired of being apologists for a policy that none of them has any control over. I assume that policy is the Copyright Act, the 10 to 15 per cent that is added on by publishers.

In paragraph 6, you say that the issue you have is not with Canadian publishers but rather with multinationals, whoever they are. Then the recommendation you provide in your second-last paragraph is, "The time is now for us to approach this issue with intelligence and reason."

"Intelligence and reason" always gets the attention of senators. We are included in that group, so I would be interested to hear, first, who is "us"? What are you asking "us" to do? Who are the multinationals? What do you think this is all about? I am confused.

Mr. Lefebvre: I will try to divide it up into segments. Let us start with the "us."

Mme Osmond : Non, mais nous discutons des taux de change, et nous disons que le dollar canadien s'est apprécié. Cela ne se traduit pas par des économies pour l'importateur puisque, auparavant, pour acheter un objet de 10 \$US, il devait déboursier 1,20 \$. Maintenant, je ne paie plus 1,20 \$ à l'achat, mais 1 \$. J'ai économisé en gros 20 p. 100. Toutefois, lorsque je le vends, je le vends à un prix majoré. J'ai donc économisé 20 p. 100 par rapport au montant que je paie à l'importation. Ce n'est pas 20 p. 100 du prix au détail, mais 20 p. 100 de mon coût d'acquisition.

Le sénateur Buth : Je voudrais revenir là-dessus. Vous avez dit que certains de ces droits ont été imposés pour des raisons valables à une époque. Peut-être avions-nous une industrie de la chaussure, et les 18 p. 100 dont vous avez parlé visaient à protéger cette industrie.

Que recommanderiez-vous, pour ce qui est de réexaminer ces droits et de voir s'il y a lieu de les modifier?

Mme Osmond : Au ministère des Finances, lorsque le ministre envisageait de réduire le coût des importations des fabricants, notamment les machines et le matériel, il y a eu des consultations. Ce que nous pouvons faire, c'est une analyse détaillée des taux de ces droits afin d'envisager la possibilité de les réduire. Est-il justifié de maintenir ces droits élevés? Il y a un coût et un avantage. Vous avez raison. Quel pourrait être l'impact sur un manufacturier canadien? Il se pourrait qu'il soit contraint à être plus efficace. Comme je l'ai dit à propos de mon costume, de mon manteau et de mes bottes, les Canadiens peuvent être très compétitifs. Ils ont des produits de qualité fort bien conçus. Il m'est arrivé de porter ce manteau pour aller aux États-Unis et des gens, à bord de l'avion, m'ont interpellée pour me demander d'où venait ce manteau. Nous pouvons assurément livrer concurrence.

Le sénateur Gerstein : Je dois avouer, monsieur Lefebvre, que plus encore que notre collègue, le sénateur Chaput, vos observations me perdent. Je dois confesser que ce n'est pas la première fois que je ne sais trop où j'en suis, et ce ne sera par la dernière, mais je vous ramène à votre déclaration. Au quatrième paragraphe, vous dites que vos membres sont fatigués de s'excuser d'une politique qu'aucun d'entre eux ne contrôle. Je présume qu'il s'agit de la politique relevant de la Loi sur le droit d'auteur, de ces 10 ou 15 p. 100 qui sont ajoutés par les éditeurs.

Au sixième paragraphe, vous dites que vous n'avez pas tellement à redire contre les éditeurs canadiens, mais plutôt contre les multinationales, quelles qu'elles soient. Et vous recommandez à l'avant-dernier paragraphe : « Il est temps que nous abordions le problème avec intelligence et raison au lieu de continuer à faire ce qui s'est toujours fait par le passé. »

« Intelligence et raison », voilà qui pique toujours l'attention des sénateurs. Nous sommes compris dans ce groupe. Je voudrais donc savoir pour commencer qui désigne ce « nous ». Que « nous » demandez-vous de faire? Qui sont les multinationales? Quel est l'enjeu, d'après vous? Je m'y perds.

M. Lefebvre : Je vais subdiviser ma réponse. Commençons par le « nous ».

As a bookseller, when I think of “us,” I think not just of myself and my colleagues who run bookstores across Canada, but I think also of the industry itself. We work in conjunction with the sales representatives, the wholesalers and the publishers. We work together as an industry.

My colleague Mr. Tabor mentioned a recent example, and this is an example of us working together. This would be Pearson Canada deciding to take a stand, recognizing there is an issue that needed to be addressed and dropping the price on the Canadian list titles to recognize these discrepancies. Rather than padding it by the extra 15 to 20 per cent that we were seeing, they lowered the price. What we saw as a result of being reasonable and making an intelligent and informed choice is the unit sales of those products went up in our stores. Pearson Canada made an informed decision to lower the price, by which we all benefited.

Senator Gerstein: That is your business. That is not government business.

Mr. Lefebvre: Right. What I am saying is that we have to work really hard to circumvent a regulation that could easily be removed so that we do not have to do all this extra work just to get there.

I am suggesting that we look at the regulations and see if they are actually doing what they were initially meant to do back in 1999, or if they are actually making it harder for local and independent businesses to be profitable in Canada.

Senator Gerstein: You say the issue is with multinationals. Who are they?

Mr. Lefebvre: I will be honest with you: Pearson from the U.K. is the multinational that would normally benefit from this. When Pearson Canada lost the sales, Pearson Canada had to recognize they were no longer making that additional percentage of profit for those unit sales. That was a decision they had to make. They took a very Canadian approach, I will call it, in terms of being willing to take a chance and see if that would actually result in not losing those sales.

Senator Gerstein: The problem is with multinationals, with the exception of Pearson?

Mr. Lefebvre: I am saying this is an example of a multinational with people working within the Canadian arm, and they are actually recognizing there is an issue with the policy and using it to their advantage. However, it is a broad exception.

Senator Gerstein: Why would the others not? You have given them the best story: The sales went up. Everyone would be delighted with that.

Mr. Lefebvre: What it means is no publisher anywhere, you will not see a single one in the room witnessing this, that when the media comes calling to talk about the problem — “look at these magazines and books” — it is the bookseller standing with the camera and consumers in their face trying to defend the industry as a whole, whereas we really do not set the list price; many booksellers are taking discounts.

Comme libraire, lorsque je dis « nous », je pense non seulement à moi et à mes collègues qui exploitent des librairies partout au Canada, mais aussi à l'industrie elle-même. Nous travaillons de concert avec les représentants des ventes, les grossistes et les éditeurs. Nous travaillons ensemble comme secteur d'activité.

Mon collègue, M. Tabor, a signalé un exemple récent et il illustre notre collaboration. Il s'agit de Pearson Canada, qui a décidé de prendre position. L'entreprise était consciente d'un problème auquel il fallait s'attaquer et elle a réduit les prix marqués pour le Canada pour tenir compte des écarts. Au lieu d'ajouter ces 15 ou 20 p. 100 supplémentaires, elle a abaissé le prix. Grâce à cette mesure raisonnable, à ce choix intelligent et éclairé, les ventes des produits dont le prix a été réduit ont augmenté dans nos établissements. Pearson Canada a pris la décision éclairée de réduire le prix, ce dont nous avons tous profité.

Le sénateur Gerstein : Ce sont vos affaires, pas celles du gouvernement.

M. Lefebvre : C'est juste. Ce que je dis, c'est que nous devons travailler très fort afin de contourner un règlement qu'il serait facile d'abolir, de sorte que nous n'ayons pas tout ce travail à faire pour en arriver là.

Je propose que nous examinions le règlement pour voir s'il fait toujours ce qu'il devait faire lorsqu'il a été pris, en 1999, ou s'il complique la vie aux entreprises locales et indépendantes qui recherchent la rentabilité au Canada.

Le sénateur Gerstein : Vous avez dit que le problème se posait du côté des multinationales. Qui sont-elles?

M. Lefebvre : Je serai honnête avec vous : Pearson du Royaume-Uni est la multinationale qui profiterait normalement de cette disposition. Lorsqu'elle a perdu des ventes, Pearson Canada a dû reconnaître qu'elle ne réalisait plus ce pourcentage additionnel de profit sur les ventes. Il fallait prendre cette décision. Elle a adopté une approche tout à fait canadienne, disons, car elle était disposée à prendre un risque pour voir si elle réussirait à éviter de perdre des ventes.

Le sénateur Gerstein : Le problème, ce sont les multinationales à l'exception de Pearson?

M. Lefebvre : C'est là l'exemple d'une multinationale qui a des gens qui travaillent à l'intérieur de la filiale canadienne, et ces gens reconnaissent que la politique fait problème et l'utilisent à leur avantage. C'est toutefois une grande exception.

Le sénateur Gerstein : Pourquoi les autres ne font-elles pas la même chose? Vous leur avez donné le meilleur exemple qui soit : les ventes ont augmenté. Tout le monde serait enchanté.

M. Lefebvre : Ce que cela veut dire, c'est qu'aucun éditeur, nulle part, et personne ici présent n'aura jamais vu cela... Lorsque les journalistes signalent le problème du prix des revues et des livres, c'est le libraire, et non l'éditeur, qui affronte les caméras et les consommateurs et essaie de défendre l'industrie dans son ensemble, alors que ce n'est pas lui qui établit le prix marqué. Beaucoup de libraires acceptent des rabais.

My colleague Mr. Smith, when the dollar first went to par, was at a loss in many cases selling books at par in his store here in Ottawa. A lot of booksellers are continually trying to discount just to attract consumers to want to buy in that local Canadian store.

Really, this is a lot of fuss and bother just to circumvent a single regulation that could make it more attractive for the consumer to buy in the Canadian retail space.

Senator Gerstein: I take from your comments, then, you would like us to look at the 15 per cent, but with regard to your final comment about the approach to the issue with intelligence and reason, you are not including us in that?

Mr. Lefebvre: You guys always act with intelligence and reason.

Senator Gerstein: That is a good way to end up the answer. Thank you very much.

Senator Peterson: Thank you, witnesses, for your presentations. Mr. Tabor, could you lease books to students?

Mr. Tabor: We piloted that program this year. We now rent about 30 per cent of our titles to students by day, by week, by semester or by year. It is new in Canada. It is about a year old, and it is an attractive option for many students. We are delighted with it.

Senator Peterson: Could you comment on that, Mr. Dayler? Is it something you would promote?

Mr. Dayler: Of course, making sure students have access to the materials they need in an affordable way is valuable, but the leasing of textbooks would have limits. If you are talking about a student, let us say, who is in public relations and they have a textbook on standards, they need that textbook for a good portion of their career, obviously until another standard comes out. In that case, it can have limits.

For example, allowing a carpenter to use his or her screwdriver for the time they are in school but they have to give it back when they leave because they have leased it and it is not necessarily their limits the extent to which that student can continue to use the materials they need.

Senator Peterson: It is an option. Mr. Tabor, you said with the stroke of a pen we could save Canadian students millions of dollars. Who would be stroking the pen?

Mr. Tabor: The fine folks at Canadian Heritage and Foreign Affairs and International Trade Canada, I suspect. This is a regulation. I am not sure of the mechanics. This is not inside the act but outside of it.

Lorsque, pour la première fois, le dollar a atteint la parité, M. Smith, mon collègue, essayait des pertes dans bien des cas en essayant de vendre des livres au même prix qu'aux États-Unis dans sa librairie d'Ottawa. Beaucoup de libraires offrent sans cesse des rabais pour attirer des consommateurs et les inciter à acheter dans leur librairie locale, au Canada.

Au fond, c'est beaucoup de tracas pour contourner un seul règlement qui pourrait rendre plus attrayant pour le consommateur l'achat chez des détaillants canadiens.

Le sénateur Gerstein : Je déduis de vos observations que vous souhaitez que nous examinions cette majoration de 15 p. 100, mais, en ce qui concerne vos derniers propos au sujet d'une approche intelligente et raisonnable du problème, vous ne nous englobez pas dans le lot?

M. Lefebvre : Vous agissez toujours avec intelligence et raison.

Le sénateur Gerstein : Belle manière de conclure la réponse. Merci beaucoup.

Le sénateur Peterson : Merci aux témoins de leurs exposés. Monsieur Tabor, pourriez-vous louer des manuels aux étudiants?

M. Tabor : Nous avons fait l'essai de ce programme cette année. Nous louons maintenant environ 30 p. 100 de nos titres aux étudiants, à la journée, à la semaine, au semestre ou à l'année. C'est nouveau au Canada. Le programme a environ un an, et c'est une solution attrayante pour bien des étudiants. Nous sommes enchantés.

Le sénateur Peterson : Quel est votre avis, monsieur Dayler? Est-ce une solution que vous préconiseriez?

M. Dayler : Bien sûr, il est important de veiller à ce que les étudiants aient les manuels dont ils ont besoin à un prix abordable, mais la location de manuels doit avoir ses limites. S'il s'agit d'un étudiant en relations publiques et s'il a un manuel sur les normes, il aura besoin de ce manuel pendant une bonne partie de sa carrière, jusqu'à la publication d'une autre norme. Dans ce cas, il peut y avoir des limites.

Par exemple, si on permet à un charpentier d'utiliser son tournevis dès qu'il est à l'école, mais en exigeant qu'il le rende lorsqu'il part étant donné qu'il l'a loué, cela ne correspond pas forcément à la durée d'utilisation par l'étudiant de l'outil dont il a besoin.

Le sénateur Peterson : C'est une possibilité parmi d'autres. Monsieur Tabor, vous avez dit que d'un trait de plume, nous pourrions faire épargner des millions de dollars aux étudiants. Qui doit tracer ce trait de plume?

M. Tabor : Sans doute les excellentes gens de Patrimoine canadien et d'Affaires étrangères et Commerce international Canada. Il s'agit d'un règlement. Je ne sais pas trop comment le mécanisme fonctionne. La disposition ne se trouve pas dans la loi, mais à l'extérieur de la loi.

To be clear, this is a commercial arrangement that they have come to an agreement where one party will be the exclusive distributor. We in all likelihood would continue to buy from that exclusive distributor. We simply want the regulations altered to zero, that number down from 10 to zero and from 15 to zero.

Senator Peterson: I presume you have talked to Canadian Heritage. It is a no-brainer, no cost to the public purse. What do they tell you?

Mr. Tabor: I have been talking to an assortment of folks here in Ottawa since 1999 on this issue, and most recently it has been lost in the Bill C-11 debates. It has fallen between the cracks. As much as I like Ottawa, I am not looking forward to coming back on this issue next year. We will see how that works.

The Acting Chair: The folks with the pen, Canadian Heritage, will be appearing before the committee tomorrow, so we can pose that question to them.

I have a quick question, Ms. Osmond, with respect to the thickening of the border. You may have referenced this; if you did, I missed it. With respect to the Beyond the Border action plan, I wonder if any of the elements of that will address the concerns that you outlined today. Are you hopeful? Have you taken a look at it?

Ms. Osmond: We always hope. There is a provision in the action plan that talks about harmonizing advanced data requirements. A meeting will be held in a couple of weeks in Niagara Falls, New York, a joint meeting of the Canada Border Services Agency and the U.S. Customs and Border Protection. We may have a little more information at that time. I am hopeful, but I am not terribly optimistic that I will get the outcome that I would seek on behalf of my members. We will have to wait and see. It is possible it could be addressed under that initiative.

Senator Finley: Let me just understand. This 10 to 15 per cent is part of a copyright legislation?

Mr. Tabor: Correct. It is a regulation.

Senator Finley: It is not a tariff. It is not under the Department of Finance or the Treasury Board, but it is set within Canadian Heritage for copyright purposes. Was that the original reason for this?

Mr. Tabor: Yes. Distribution is an aspect of the Copyright Act. You are correct. It is a regulation, not a finance tariff.

Senator Finley: Is it in any way being affected by the new copyright legislation, or does the new copyright legislation remain silent on this?

Mr. Tabor: It remains silent on this.

Soyons clairs. Il s'agit d'un arrangement commercial selon lequel une partie devient distributeur exclusif. Selon toute probabilité, nous continuerions à acheter les livres à ce distributeur exclusif. Nous voulons simplement que le règlement soit modifié pour que les taux de 10 et de 15 p. 100 soient ramenés à zéro.

Le sénateur Peterson : Je présume que vous avez parlé à des représentants de Patrimoine canadien. Ça va de soi. Cela ne coûte rien au Trésor public. Que vous répondent-ils?

M. Tabor : Depuis 1999, il m'est arrivé de discuter de cette question avec bien des gens à Ottawa. La dernière fois, cela s'est perdu dans les discussions sur le projet de loi C-11. La question est passée au travers des mailles du filet. J'aime beaucoup Ottawa, mais je n'ai pas hâte de revenir parler de cette question l'an prochain. Nous verrons ce qui se passera.

Le président suppléant : Ceux qui tiennent la plume, les gens de Patrimoine canadien, comparaitront demain devant le comité. Nous pourrions leur poser la question.

Une question rapide, madame Osmond, à propos de l'opacification de la frontière. Vous en avez peut-être parlé. Si oui, cela m'a échappé. Je me demande si l'un ou l'autre des éléments du plan d'action Par-delà la frontière dissipera les préoccupations dont vous avez parlé aujourd'hui. Avez-vous de l'espoir? Avez-vous étudié ce plan d'action?

Mme Osmond : Nous espérons toujours. Une disposition du plan d'action traite de l'harmonisation des données à fournir préalablement. Dans une quinzaine de jours, il y aura une réunion à Niagara Falls, dans l'État de New York, une réunion commune de l'Agence des services frontaliers du Canada et du U.S. Customs and Border Protection. Nous aurons peut-être un peu plus d'information à ce moment-là. J'espère, mais je ne suis pas terriblement optimiste au point de croire que j'obtiendrai le résultat souhaité pour mes membres. Il faudra attendre de voir. Il est possible que cette initiative soit utile à cet égard.

Le sénateur Finley : J'essaie de comprendre. Ces 10 ou 15 p. 100 sont prévus par une loi sur le droit d'auteur?

M. Tabor : Exact. Il s'agit d'un règlement.

Le sénateur Finley : Il ne s'agit pas de droits tarifaires. Cela ne relève ni du ministère des Finances ni du Conseil du Trésor, mais c'est prévu par Patrimoine canadien pour protéger le droit d'auteur. C'était la raison, au départ?

M. Tabor : Oui. La distribution est un aspect de la Loi sur le droit d'auteur. Vous avez raison. Il s'agit d'un règlement, non d'un droit tarifaire relevant des finances.

Le sénateur Finley : La nouvelle loi sur le droit d'auteur modifie-t-elle quelque chose à cet égard ou reste-t-elle silencieuse?

M. Tabor : Elle ne dit rien de cela.

Senator Finley: One final question on logistics, which you may or may not be able to answer. If, for example, I go to Amazon.com to look at books and I decide to order there, they generally switch me automatically to Amazon.ca, and lo and behold the same book turns up.

I refuse to believe that Amazon, for example, or it could be anybody else, has a warehouse that big or distribution centre that large in Canada that that book or DVD or CD is on the shelf. They are probably shipping it from the United States. It is a fairly seamless operation. Are they charging me the 10 or 15 per cent generally, do you know? Is this just a straight pass-through where they are picking up 10 or 15 points because this regulation allows them to?

Mr. Tabor: First, Amazon is a formidable competitor, I can tell you that, but there is no shortage of integrity there. They are an honest player.

Senator Finley: No, I am not suggesting they are not.

Mr. Tabor: When a customer defects from Amazon.ca to Amazon.com, Amazon still has a customer. When our customer in Canada defects to Amazon.com, we do not have the customer. They win regardless. They just make less when a customer purchases it off their .com site. Their distribution and fulfillment I cannot comment on; I have no idea.

Senator Ringuette: This is a follow-up to Senator Finley's question. In the Amazon scenario, the single-copy exemption would apply and therefore the 10 per cent, if it is a book published in the U.S., would not be applicable, would it?

Mr. Tabor: It would not be applicable because they are buying it in the U.S. marketplace, correct.

Senator Ringuette: No, but it has switched to Amazon.ca, therefore it is in Canada. Let us stay with the example of Amazon in the U.S., because this single-copy exemption is for an individual consumer buying the product. The 10 per cent that we are looking at in the regulation would not be applicable, if I have heard correctly.

Mr. Tabor: Correct.

Senator Ringuette: Right from the start there is this 10 per cent if it is a book from the U.S.

Is there an import tariff on books?

Mr. Tabor: No.

Senator Ringuette: The tariff situation, then, is not part of this issue? However, I wrote down here "publisher, importer, wholesaler, distributors and retail outlets." Those are five different entities in Canada that each add to their operational revenue. Those are five middlemen.

I think the industry has created its own demise in Canada. We are in the era of Internet purchasing. We are in the era of removal of barriers for all these money-making entities, if they do make

Le sénateur Finley : Une dernière question sur la logistique, mais vous ne pourrez pas nécessairement répondre. Si, par exemple, je vais sur Amazon.com pour voir les livres et décide d'y faire une commande, on me renvoie automatiquement, en général, à Amazon.ca, et voici que je trouve le même livre.

Je refuse de croire qu'Amazon, par exemple, mais ce pourrait être n'importe qui d'autre, a un entrepôt ou un centre de distribution tellement grand au Canada que le livre, le DVD ou le CD que je cherche se trouve sur les tablettes. Il est probablement expédié depuis les États-Unis. C'est une entreprise assez intégrée. Est-ce qu'on me fait payer les 10 ou 15 p. 100 en général? Le savez-vous? Est-ce que le produit est tout simplement acheminé et est-ce qu'on prélève 10 ou 15 p. 100 parce que le règlement le permet?

M. Tabor : Disons d'abord qu'Amazon est un concurrent redoutable, je peux vous le dire, mais ce concurrent ne manque pas d'intégrité. C'est un joueur honnête.

Le sénateur Finley : Non, je ne veux pas laisser entendre qu'il en va autrement.

M. Tabor : Lorsqu'un client passe d'Amazon.ca à Amazon.com, Amazon garde toujours son client. Lorsque notre client, au Canada, passe chez Amazon.com, nous n'avons plus ce client. Amazon gagne dans tous les cas. L'entreprise gagne un peu moins lorsque le client achète sur le site .com. Je ne peux rien dire de sa distribution ni du respect des commandes; je n'ai pas la moindre idée.

Le sénateur Ringuette : Ma question fait suite à celle du sénateur Finley. Dans le cas de figure d'Amazon, l'exemption pour exemplaire unique s'applique, si bien que la majoration de 10 p. 100 ne s'appliquerait pas, si c'est un livre publié aux États-Unis. C'est exact.

M. Tabor : Elle ne s'appliquerait pas parce que l'achat se fait sur le marché américain. C'est exact.

Le sénateur Ringuette : Non, mais le client a été renvoyé à Amazon.ca. L'achat se fait donc au Canada. Mettons que nous en restions à l'exemple d'Amazon aux États-Unis, puisque cette exemption pour exemplaire unique s'adresse au particulier qui achète le produit. Les 10 p. 100 prévus dans le règlement ne s'appliqueraient pas, si j'ai bien compris.

M. Tabor : C'est exact.

Le sénateur Ringuette : Dès le départ, il y a ces 10 p. 100 si le livre vient des États-Unis?

Y a-t-il des droits d'importation sur les livres?

M. Tabor : Non.

Le sénateur Ringuette : Les droits tarifaires ne font donc pas partie du problème? Toutefois, j'ai noté ici : « éditeur, importateur, grossiste, distributeurs et points de vente au détail ». Voilà cinq entités différentes au Canada, et chacune ajoute sa part de revenu d'exploitation. Voilà cinq intermédiaires.

Le secteur me semble l'artisan de son propre malheur au Canada. Nous sommes à l'ère des achats sur Internet, de la suppression des barrières pour toutes ces entités lucratives — pour peu qu'elles

money, but I guess the proof is in the pudding, one would say. Five different operations in the chain up to the consumer, from my perspective, is more than one too many.

No one wants to comment?

Ms. Bindseil: The 10 per cent is the publishers, not the middlemen. We work on an agency system in Canada whereby the rights are sold for distribution in Canada. That is the part that then takes care of warehousing the goods in Canada, the marketing, the sales reps, buying in Canadian dollars, buying from a Canadian warehouse, customer service, all of that part. That is part of the 10 per cent. It is the publishers that are charging that. Then the wholesalers do their own pricing.

We all live on margins; we get discounts off of that list price. It is the margins we live off, and the added services we are putting on to the Canadian customers.

Christopher Smith, Vice President, Canadian Booksellers Association: To take the issue more globally, ultimately the issue is about consumer access to goods through whatever channel. With the advent of the Internet, the number of channels through which the average consumer can acquire goods has increased many-fold.

Traditionally, it has always been that the consumer purchases from a bricks-and-mortar retailer. This is no longer the case. Given the choice, price point is not the only issue. Many consumers would prefer to shop from a Canadian source, particularly a bricks-and-mortar source, if they could. There is that relationship; you know your local retailer, whether it is a small business or a trusted Canadian national corporation.

However, within the book industry it is so much less expensive to purchase, for the average consumer, from an American source particularly, that they feel they have no choice but to circumvent the Canadian retailer that they might have otherwise chosen.

Part of this stems from the egregious price difference. It is far better than it used to be, but it is still hard for me, as a retailer, to act as an apologist when it is obvious that there are two prices preprinted on an item and there is more than a 10 per cent difference. Most consumers are willing to understand that it is the cost of doing business in Canada and that a small differential in price is acceptable.

When I talk to my American colleagues and they ask me how my stance is, I say, well, we have publicly funded health care that has to be paid for somehow. It is a flippant answer, but it demonstrates that Canadians understand that there can be a difference in prices, as long as it is a reasonable one.

What I, as a retailer, have a hard time defending to the customer is that because distribution is entrenched in the copyright legislation and these regulations, and prices tied to that as well, it takes me longer to get a book from Toronto — most of the publisher and

fassent de l'argent —, mais je suppose qu'on juge l'arbre à ses fruits. Cinq étapes dans la chaîne de distribution vers le consommateur, à mon avis, c'est beaucoup trop.

Personne ne veut rien dire?

Mme Bindseil : Les 10 p. 100, ce sont les éditeurs, pas les intermédiaires. Nous travaillons dans un système d'agences au Canada. Les droits de distribution au Canada sont vendus. C'est à ce stade qu'on s'occupe de l'entreposage de produits au Canada, du marketing, c'est là qu'on trouve les représentants de vente, qu'on achète en dollars canadiens, qu'on achète à un entrepôt canadien, à un service au consommateur. Il y a tout cela. Cela se rattache aux 10 p. 100. Ce sont les éditeurs qui ajoutent ce pourcentage. Ensuite, les grossistes établissent leurs prix.

Nous vivons tous de ces marges; nous obtenons des escomptes sur le prix marqué. Nous vivons de ces marges et nous offrons un service ajouté au consommateur canadien.

Christopher Smith, vice-président, Canadian Booksellers Association : Abordons la question de façon plus globale. L'enjeu, en fin de compte, c'est l'accès aux produits pour le consommateur, peu importe le circuit. L'arrivée d'Internet a multiplié le nombre de circuits qui s'offrent au consommateur moyen pour acquérir les produits.

Par le passé, le consommateur a toujours fait ses achats chez un détaillant installé dans un magasin physique. Ce n'est plus le cas. Vu le choix offert, le prix n'est pas le seul facteur. Bien des consommateurs préféreraient acheter à un fournisseur canadien, particulièrement dans un magasin bien concret, s'ils le pouvaient. Il y a là une certaine relation; on connaît son détaillant, qu'il s'agisse d'une petite entreprise ou d'une société nationale canadienne à laquelle on fait confiance.

Dans l'industrie du livre, toutefois, il est tellement moins cher pour le consommateur moyen d'acheter chez le fournisseur américain, notamment, qu'il a l'impression de ne pas avoir le choix, de devoir contourner le détaillant canadien à qui il se serait normalement adressé.

Une partie du problème tient à l'énorme différence entre les prix. La situation s'est beaucoup améliorée, mais le détaillant que je suis a encore du mal à donner des justifications, puisqu'il est évident qu'il y a deux prix imprimés sur le livre, avec un écart de plus de 10 p. 100. La plupart des consommateurs veulent bien comprendre qu'il y a un coût à assumer pour faire des affaires au Canada et qu'une petite différence de prix est acceptable.

Lorsque je discute avec mes collègues américains et qu'ils m'interrogent sur ma position, je leur dis que nous avons des soins de santé financés par l'État et qu'il faut bien les payer d'une façon ou d'une autre. C'est une réponse désinvolte, mais elle montre que les Canadiens comprennent qu'il puisse y avoir une différence de prix, pourvu qu'elle reste raisonnable.

Comme détaillant, j'ai beaucoup de mal à justifier pour le consommateur le fait que, parce que le mode de distribution est fixé dans la législation sur le droit d'auteur et son règlement d'application, ce qui a des conséquences pour les prix, il me faut

wholesaler warehouses are located in the GTA — than if I were to order from an American wholesaler. I can get it from the United States within a couple days at a cheaper price and pass that all along to my customer than if I were to go through the current Canadian distribution system.

Do I want to do that? No, and I do not do that, but I am still, as the person on the front line, having to act as an apologist to the consumer on behalf of the other parts of the industry over which I, as a retailer, have no direct control.

Do I lose credibility? Absolutely. Does anyone want that? They do not really, no.

Senator Ringuette: I have one question about the books, and then I have a question about the tariffs.

The Canadian price is printed on the book, so is it the publisher on its own that puts the suggested Canadian retail price on the book, or is it done in discussion with the importers, the wholesalers and the distributors?

Ms. Bindseil: The publishers put the price on the books. I hope they are in consultation with their agency system in order to know what the price of the goods or what the market would bear, but it is the publishers that put the price on the books.

Senator Ringuette: I am going to Ms. Osmond. You put forth a couple of suggestions, and one was lowering tariffs or duty rates. In your perspective, what is the income to the federal government of those tariffs or duties that you are suggesting here?

Ms. Osmond: Currently, the Canada Border Services Agency — and this is probably 2010 — collected something in the order of \$23 billion in goods and services tax, and the duties that were collected were something in the order of \$3.5 billion. That is \$3.5 billion on all goods that are subject to duty. Duties on manufacturing inputs, machinery and equipment and so on are being phased out by 2015, so that pretty much leaves the balance; once those are phased out I do not know what the impact will be in terms of reducing the revenues from customs duties, but presumably, once you have taken out the duties on machinery and equipment and imports you are pretty much left with consumer goods. I do not know the breakdown between the two currently.

Senator Ringuette: We will need to talk with Revenue Canada to know exactly. I seem to remember someone telling us that it was in the vicinity of \$2 billion.

Senator Callbeck: I have a brief question for Ms. Osmond. On page 3 of your brief you said that while overall Canadian consumer prices may be higher than in the United States, that is not the case in all product categories. You are saying there are some product categories in Canada where the consumer price is actually lower than in the United States. What are those categories?

plus de temps pour obtenir un livre de Toronto, puisque la plupart des entrepôts des éditeurs et des grossistes se trouvent dans l'agglomération torontoise, que si je le commande à un grossiste américain. Je peux obtenir le livre des États-Unis pour le client en deux jours et à meilleur prix que si je recourais à l'actuel système de distribution canadien.

Est-ce que ce rôle me convient? Non, pas du tout, mais je suis en première ligne et je dois apporter des justifications pour d'autres éléments de l'industrie sur lesquels je n'ai aucun contrôle direct à titre de détaillant.

Est-ce que j'y perds en crédibilité? Tout à fait. Quelqu'un a-t-il envie de ça? Vraiment pas.

Le sénateur Ringuette : J'ai une question à poser sur les livres, puis une autre sur les droits tarifaires.

Le prix canadien est imprimé sur le livre. C'est donc l'éditeur qui, de son propre chef, inscrit le prix de détail canadien suggéré, ou il le fait en discutant avec les importateurs, les grossistes et les distributeurs?

Mme Bindseil : Ce sont les éditeurs qui mettent le prix sur les livres. J'espère qu'ils consultent leur système d'agences pour savoir quel prix le marché peut accepter, mais ce sont eux qui mettent le prix sur les livres.

Le sénateur Ringuette : Je vais m'adresser à Mme Osmond. Vous avez avancé quelques idées, dont l'une consistait à abaisser les droits tarifaires. Selon vous, combien les droits dont vous parlez ici rapportent-ils au gouvernement fédéral?

Mme Osmond : Actuellement, l'Agence des services frontaliers du Canada — les chiffres sont probablement ceux de 2010 — perçoivent environ 23 milliards de dollars pour la taxe sur les produits et services, et les droits ont rapporté quelque 3,5 milliards de dollars. Ce montant correspond à l'ensemble des produits assujettis à des droits. Les droits sur les intrants des manufacturiers, les machines et le matériel, par exemple, seront progressivement éliminés d'ici 2015, ce qui laisse le solde; une fois que ces droits auront été éliminés, j'ignore quel sera l'impact sur la baisse du produit des droits de douane, mais on peut présumer que, une fois retirés les droits sur les machines, le matériel et d'autres importations, il restera presque uniquement les biens de consommation. J'ignore la répartition actuelle entre les deux.

Le sénateur Ringuette : Nous devons demander à Revenu Canada pour le savoir exactement. Je crois me souvenir que quelqu'un a dit que c'était de l'ordre de 2 milliards de dollars.

Le sénateur Callbeck : J'ai une courte question à poser à Mme Osmond. À la troisième page de votre mémoire, vous écrivez que, même si, dans l'ensemble, les prix à la consommation sont plus élevés au Canada qu'aux États-Unis, ce n'est pas vrai pour toutes les catégories de produits. Selon vous, il y a au Canada des catégories de produits dont le prix à la consommation est plus bas qu'aux États-Unis. Quelles sont ces catégories?

Ms. Osmond: I am basing this purely on my own personal experience, and I am not much of a shopper. That is my qualification. I can tell you from years travelling back and forth to the United States, and I am thinking particularly starting in the early 2000s, my experience as an ordinary consumer going into a supermarket in the United States, and in this case it would have been Tucson, Arizona, if I compared the price of a product in the United States versus the price in Canada, at that time the Canadian dollar was quite low, dollar for dollar it was the same. If I paid \$5 for a given product in Canada, that product was \$5 in the United States. For me as Canadian, that was a much higher price. We are talking food products.

From my experience in cities like Washington, D.C., for example, my experience as a consumer is that prices were higher. Recently I was in Washington. I stopped into a liquor store to pick up a bottle of wine and I was surprised to find that the prices of wine were actually higher. I had my standard bottle that I check, a Pinot Grigio from Italy, and it was \$2 or \$3 a bottle more in the liquor store in Takoma Park, Maryland, than I can buy it at my corner LCBO.

Often we are basing our impressions on personal experience with individual purchases. I just caution because we have to be careful that we recognize that some prices could actually be lower in Canada. Certainly, we have the experience living in our own country, and I am sure it is the same in the United States, of buying a product in one part of the U.S. at a higher price than in another part, and similarly in this country as well.

Senator Callbeck: Are you aware of any study on this topic that points out areas where consumer prices in Canada are lower?

Ms. Osmond: No, I am not.

Senator Finley: There is one from 2007.

Senator Callbeck: Are there other comments?

Senator Buth: I have one question for Ms. Bindseil. You used the term “agency system” in Canada. What does that mean? Does that mean we have to have an agency, or is that just the way we run? What do you mean by “agency system”?

Ms. Bindseil: Random House Canada as opposed to Random House the world, I guess is the better way to put it. There are publishers in Canada that have counterparts in the United States where the Canadian-bound books are warehoused in their agency in a warehouse in Canada with sales staff, support staff and customer service staff, and those books then get distributed east and west in Canada. Some of the agency systems also do Canadian publishing, so they have a Canadian publishing program. With the agency system that distributes the American books, part of the revenue that they do make for the distribution of the goods goes into the funding of the Canadian publishing system, Canadian publishing books.

Mme Osmond : Je me fie uniquement à mon expérience personnelle, et je n'ai pas l'habitude de courir les magasins. Voilà ma mise en garde. Je peux vous dire, après avoir voyagé aux États-Unis pendant des années, notamment au début des années 2000, que, selon mon expérience de consommatrice ordinaire qui se présente dans un supermarché aux États-Unis, et dans ce cas, il s'agissait de Tucson, en Arizona, et compare les prix américain et canadien de tel ou tel produit, et à l'époque, le dollar canadien était très faible, les prix étaient identiques. Si je payais un produit donné 5 \$ au Canada, il coûtait également 5 \$ aux États-Unis. Pour moi, Canadienne, ce prix était beaucoup plus élevé. Il s'agit de produits alimentaires.

Dans des villes comme Washington, par exemple, mon expérience de consommatrice me dit que les prix étaient plus élevés. Je suis allée à Washington récemment. Je suis allée dans un magasin d'alcools pour prendre une bouteille de vin, et j'ai été étonnée de constater que les prix étaient plus élevés. J'ai vérifié ma bouteille ordinaire, un Pinot Grigio d'Italie, et elle coûtait 2 \$ ou 3 \$ de plus au magasin d'alcools de Takoma Park, au Maryland, qu'à la succursale de la LCBO près de chez moi.

Il arrive souvent que nos impressions viennent de l'expérience personnelle de certains achats. Je fais simplement une mise en garde : nous devons admettre que certains prix peuvent être plus bas au Canada. Dans notre propre pays, et c'est certainement la même chose aux États-Unis, il arrive qu'on achète un produit dans une région des États-Unis plus cher que dans une autre région, et c'est la même chose chez nous.

Le sénateur Callbeck : Êtes-vous au courant de quelque étude qui montrerait où les prix à la consommation au Canada sont plus bas?

Mme Osmond : Non, je n'en connais pas.

Le sénateur Finley : Il y en a une qui remonte à 2007.

Le sénateur Callbeck : D'autres observations?

Le sénateur Buth : J'ai une question à poser à Mme Bindseil. Vous avez parlé de « système d'agences » au Canada. Qu'est-ce que cela veut dire? Que nous devons avoir une agence ou que c'est simplement la façon de fonctionner? Qu'entendez-vous par « système d'agences »?

Mme Bindseil : Random House Canada par opposition à Random House mondial. C'est sans doute la meilleure façon de l'expliquer. Il y a des éditeurs au Canada... Je crois comprendre que, pour certains livres, la situation est la même au Canada que celle qui a cours aux États-Unis, soit que la société entrepasse ses livres dans ses propres installations, qu'elle a son personnel de soutien et de service au consommateur, et ces livres sont distribués à l'est et à l'ouest au Canada. Certains systèmes d'agences font également de l'édition au Canada, ils ont un programme d'édition au Canada. Dans le système d'agences qui distribue les livres américains, une partie des revenus de la distribution sert à financer le programme d'édition au Canada, à publier des livres canadiens.

The agency system is fragile and could likely disappear if the face value of goods were such that \$10 in American funds meant the same as \$10 in Canadian funds; then there would no longer be the financial support to have an agency system in this country that also finances our Canadian publishing program.

Senator Peterson: Why do publishers print both prices on the back of the books? Is that by choice?

Mr. Lefebvre: It is a good question. It is one we have as well.

Senator Peterson: We do not have a publisher here to answer. Will we be getting one of them here tomorrow?

The Acting Chair: We are hoping to have someone to deal with the magazine issue tomorrow as well, which is of interest to many Canadians.

That concludes our hearing today. I want to thank the witnesses for appearing today and assisting us in our deliberations, and especially to Ms. Bindseil for early rising out in British Columbia.

(The committee adjourned.)

OTTAWA, Wednesday, February 15, 2012

The Standing Senate Committee on National Finance met this day at 6:44 p.m. to study the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States, given the value of the Canadian dollar and the effect of cross-border shopping on the Canadian economy.

Senator Joseph A. Day (*Chair*) in the chair.

[*English*]

The Chair: I call this meeting of the Standing Senate Committee on National Finance to order.

[*Translation*]

Honorable senators, this evening we are continuing our special study on the potential reasons for price discrepancies in respect of certain goods between Canada and the United States.

[*English*]

Honourable senators will recall that some of our recent witnesses have spoken about anti-competitive behaviour and competitive dynamics and concentration in certain industries. Given that the Competition Bureau contains the experts in Canada with respect to competitive behaviour in our country, we thought it would be appropriate to invite the Competition Bureau to provide guidance in some of these areas.

Le système d'agences est fragile et risque fort de disparaître si la valeur nominale des livres était telle que 10 \$US équivalaient à 10 \$ canadien. Il n'y aurait plus aucun soutien financier pour le système d'agences au Canada, qui finance également notre programme d'édition au Canada.

Le sénateur Peterson : Pourquoi les éditeurs impriment-ils les deux prix à l'endos des livres? Par choix?

M. Lefebvre : Bonne question. Nous nous la posons également.

Le sénateur Peterson : Nous n'avons aucun éditeur qui soit là pour répondre. Y en a-t-il qui comparaitront demain?

Le président suppléant : Nous espérons avoir également quelqu'un qui nous parlera des revues demain. Le sujet intéresse beaucoup de Canadiens.

Voilà qui conclut notre audience d'aujourd'hui. Je remercie les témoins d'avoir comparu aujourd'hui pour nous aider dans nos délibérations, et spécialement Mme Bindseil, en Colombie-Britannique, qui a dû se lever très tôt.

(La séance est levée.)

OTTAWA, le mercredi 15 février 2012

Le Comité sénatorial permanent des finances nationales se réunit aujourd'hui, à 18 h 44, pour étudier les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis, étant donné la valeur du dollar canadien et les répercussions du magasinage transfrontalier sur l'économie canadienne.

Le sénateur Joseph A. Day (*président*) occupe le fauteuil.

[*Traduction*]

Le président : Je déclare ouverte cette séance du Comité sénatorial permanent des finances nationales.

[*Français*]

Honorables sénateurs, nous poursuivons ce soir notre étude spéciale sur les raisons pouvant expliquer les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis.

[*Traduction*]

Les honorables sénateurs se souviendront que certains des témoins que nous avons entendus récemment nous ont parlé de pratiques anticoncurrentielles, de dynamiques concurrentielles et de concentration dans certaines industries. Étant donné que les experts canadiens en matière de pratiques concurrentielles au pays travaillent pour le Bureau de la concurrence, nous avons pensé qu'il serait à propos d'inviter ce dernier à nous faire part de ses conseils à certains égards.

Tonight, we are very pleased to welcome Mr. Richard Bilodeau, Acting Assistant Deputy Commissioner, Civil Matters Branch, Division B. He may get a chance to explain just what that is. Mr. Matthew Kellison is also Acting Assistant Deputy Commissioner, Civil Matters Branch, Division A.

Mr. Bilodeau, I understand that on Mr. Kellison's behalf you have a few introductory remarks, and then it is our practice to go to a question and answer dialogue if that is okay with you.

Richard Bilodeau, Acting Assistant Deputy Commissioner — Civil Matters Branch Division B, Competition Bureau: Thank you very much, Mr. Chairman, and members of the committee. On behalf of the bureau, I am pleased to be here today to discuss the committee's study into price discrepancies of certain goods between Canada and the United States.

[Translation]

My name is Richard Bilodeau. I am an Acting Assistant Deputy Commissioner in the Bureau's Civil Matters Branch.

[English]

With me is my colleague Matthew Kellison, also an Acting Assistant Deputy Commissioner in the Civil Matters Branch. Division A and B are the only two divisions in the branch.

I want to take this opportunity to provide you with an overview of the bureau's mandate and responsibilities and outline how they relate to the topic of your examination.

The Competition Bureau is an independent law enforcement agency headed by the Commissioner of Competition that administers and enforces the Competition Act. Our goal is to ensure that Canadian businesses and consumers prosper in a competitive and innovative marketplace. We deliver on our mandate by focusing on our ongoing and principled commitment to three enforcement priorities: To continue to achieve results for Canadians through active, targeted and principled enforcement; to apply Canada's competition laws in a progressive and transparent way that keeps pace with the changing marketplace; and to cultivate a strong and agile enforcement capacity so that we can deliver results that matter.

By taking consistent, targeted enforcement action, the bureau ensures that it has the largest possible impact on promoting competition, innovation and productivity in the Canadian economy.

[Translation]

The Competition Act applies, with very limited exceptions, to all sectors of the Canadian economy, and sets out criminal and civil penalties for a variety of specific anti-competitive practices.

Ce soir, nous sommes ravis d'accueillir M. Richard Bilodeau, sous-commissaire adjoint intérimaire, Direction générale des affaires civiles, Division B. Il aura peut-être l'occasion de nous expliquer ce que c'est exactement. M. Matthew Kellison est également sous-commissaire adjoint intérimaire, Direction générale des affaires civiles, Division A.

Monsieur Bilodeau, je crois savoir que vous avez une déclaration préliminaire au nom de M. Kellison. Comme à l'habitude, nous enchaînerons ensuite avec la période de questions et réponses, si cela vous convient.

Richard Bilodeau, sous-commissaire adjoint intérimaire — Direction générale des affaires civiles, Division B, Bureau de la concurrence : Merci beaucoup, monsieur le président et mesdames et messieurs les membres du comité. Au nom du bureau, je suis heureux d'être ici aujourd'hui pour parler de l'étude du comité sur les inégalités entre les prix de certains articles vendus au Canada et aux États-Unis.

[Français]

Je m'appelle Richard Bilodeau. Je suis sous-commissaire adjoint intérimaire à la Direction générale des affaires civiles du bureau.

[Traduction]

Je suis accompagné de mon collègue Matthew Kellison, qui est aussi sous-commissaire adjoint intérimaire à cette même Direction générale, qui ne comprend que deux divisions, A et B.

Je veux profiter de l'occasion pour vous donner un aperçu du mandat et des responsabilités du bureau, et vous expliquer en quoi ils sont liés à la question qui vous intéresse.

Le Bureau de la concurrence est un organisme d'application de la loi indépendant dirigé par la commissaire de la concurrence. Il est chargé d'assurer et de contrôler l'application de la Loi sur la concurrence. Son objectif est de veiller à ce que les entreprises et les consommateurs canadiens prospèrent dans un marché concurrentiel et innovateur. Pour nous acquitter de notre mandat, nous avons pris l'engagement constant et raisonné de nous consacrer à trois priorités relativement à l'application de la loi : continuer d'obtenir des résultats pour les Canadiens grâce à une application active ciblée et raisonnée de la loi; appliquer la législation canadienne sur la concurrence d'une manière progressiste et transparente qui s'adapte à l'évolution du marché; et cultiver une capacité d'application de la loi rigoureuse et agile afin de produire des résultats qui comptent.

En prenant des mesures cohérentes et ciblées en matière d'application de la loi, le bureau s'assure d'avoir la plus grande incidence possible sur la promotion de la concurrence, de l'innovation et de la productivité dans l'économie canadienne.

[Français]

La Loi sur la concurrence s'applique, à de très rares exceptions près, à tous les secteurs de l'économie du pays, et elle prévoit des sanctions pénales et civiles en lien avec diverses pratiques

These include engaging in misleading advertising and deceptive marketing activities; entering into agreements with competitors to fix prices, allocate markets or restrict output; and abusing a dominant market position.

We are also responsible for reviewing proposed mergers to ensure that they do not substantially lessen and prevent competition.

[English]

The bureau's focus on principled enforcement has been bolstered by recent significant changes to the Competition Act and Canada's competition regime. These changes were the result of amendments that were passed by Parliament in March 2009 and represent the most significant changes to the act in over 20 years. They modernized Canada's competition law regime and brought it more closely into line with the competition laws of our major trading partners.

Among other things, the amendments created a more effective mechanism for the criminal prosecution of hard core cartel conduct, such as price-fixing or market allocation, while establishing a new civil review process for other forms of agreements between competitors that can be harmful to competition; introduced a new two-stage merger review process to allow for a more efficient and effective review; increased the penalties for deceptive marketing practices and empowered the courts to award restitution to victims of false or misleading representations; and authorized Canada's Competition Tribunal to award administrative monetary penalties against companies who abuse a dominant position in the marketplace.

These amendments strengthened the Competition Act and have played a key role in the record number of litigated cases the bureau is currently involved in. While the bureau always has a strong preference for consensual resolution, when parties resist effective remedies, we will not hesitate to seek those same remedies through the courts or the Competition Tribunal.

One such recent example that may be familiar to you is the commissioner's December 2010 application to the tribunal to strike down restrictive and anti-competitive rules that Visa and MasterCard impose on merchants who accept their credit cards. These restraints result in higher prices for all consumers whether they pay by cash, cheque, debit or credit because merchants pass along some or all of the high costs they are forced to pay as a result of Visa and MasterCard's anti-competitive rules. A hearing on this matter is scheduled to begin in May.

anticoncurrentielles, notamment : les activités relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales trompeuses; la conclusion d'ententes entre concurrents en vue de la fixation des prix, de l'attribution des marchés ou de la limitation de la production; l'abus d'une position dominante dans un marché.

Nous avons également la responsabilité d'examiner les fusions proposées dans le but de déterminer si celles-ci sont susceptibles d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence.

[Traduction]

La décision du bureau consistant à mettre l'accent sur l'application raisonnée de la loi a été en quelque sorte validée par des changements importants récemment apportés à la Loi sur la concurrence et au régime de la concurrence du Canada. Ces changements sont le résultat de modifications adoptées par le Parlement en mars 2009 et il s'agit des changements les plus importants apportés à la loi en 20 ans. Ils ont modernisé le régime de la concurrence du Canada et l'ont rapproché des régimes de ses principaux partenaires commerciaux.

Les modifications visent notamment à créer un mécanisme plus efficace de poursuite criminelle des formes les plus abusives de cartel, comme la fixation de prix et l'attribution de marchés, tout en instaurant une nouvelle procédure d'examen civil pour d'autres formes d'accords entre concurrents qui peuvent nuire à la concurrence; mettre en place un mécanisme d'examen des fusions à deux étapes permettant un examen des fusions plus efficace et efficient; augmenter les sanctions applicables aux pratiques commerciales trompeuses et donner expressément aux tribunaux le pouvoir d'ordonner le dédommagement des victimes d'indications fausses ou trompeuses; permettre au Tribunal de la concurrence du Canada d'imposer des sanctions administratives pécuniaires aux entreprises qui ont abusé de leur position dominante sur le marché.

Ces modifications ont renforcé la Loi sur la concurrence et elles ont joué un rôle clé dans le nombre record d'enquêtes auxquelles participe le bureau. Le bureau préfère toujours et de loin, les règlements consensuels, mais si les parties refusent des mesures correctives efficaces, il n'hésitera pas à faire imposer ses mesures correctives par des tribunaux, notamment le Tribunal de la concurrence.

Un exemple récent dont vous avez peut-être entendu parler est la demande déposée au tribunal par la commissaire, en décembre 2010, visant l'abolition des règles contraignantes et anticoncurrentielles imposées par Visa et MasterCard aux commerçants qui acceptent leurs cartes de crédit. Ces contraintes font augmenter les prix pour tous les consommateurs, qu'ils paient en espèces, par chèque, par carte de débit ou par carte de crédit, car les commerçants leur refilent une partie de la totalité des frais élevés qu'ils sont tenus de payer en vertu des règles anticoncurrentielles de Visa et MasterCard. Une audience sur cette affaire doit avoir lieu au début du mois de mai.

The bureau has also challenged restrictive rules in the real estate industry that harm competition and ultimately harm consumers. For example, the bureau last year reached a resolution with the Canadian Real Estate Association that fully addressed our concerns and that has had a positive impact on the market for real estate services.

Last May, the bureau filed an application against the Toronto Real Estate Board seeking to prohibit restrictions placed on realtors that dictate how they distribute real estate information to their clients. These restrictions are denying consumer choice and the ability of real estate agents to introduce innovative real estate brokerage services through the Internet. The hearing of this matter is scheduled to begin in September.

[Translation]

Furthermore, in November 2010, the Bureau began legal proceedings before the Ontario Superior Court regarding what the bureau has concluded are misleading claims by Rogers about dropped calls, in an advertising campaign, promoting its Chatr cell phone brand. The bureau has also concluded that the claims made were not based on adequate and proper tests. The bureau is asking the court to order Rogers to stop the advertising campaign and refrain from engaging in similar campaigns for a 10-year period; pay an administrative monetary penalty of \$10 million; pay restitution to affected customers; and issue a corrective notice to inform the general public about the nature and provisions of the order issued against them.

It is worth noting that while the litigated case continues, the Rogers campaign was dismantled within a month of our filing.

The bureau is also seeking currently to block a joint venture of Air Canada and United Continental that, if allowed, would harm competition, and result in increased prices and reduced consumer choice on key transborder routes of enormous importance to Canadian consumers and business travelers.

In June, we announced that Bell Canada had agreed to stop making what the bureau had concluded were misleading representations about the prices offered for its home phone, Internet, satellite TV and wireless services. We found that the advertised prices were not in fact available, as additional mandatory fees were hidden from consumers in fine-print disclaimers. As part of that settlement, Bell agreed to pay an administrative monetary penalty of \$10 million, the maximum amount allowed under the Competition Act.

Le bureau a aussi contesté les règles contraignantes en vigueur dans l'industrie immobilière qui nuisent à la concurrence et qui pénalisent en bout de ligne les consommateurs. Par exemple, le bureau a conclu une entente avec l'Association canadienne de l'immeuble l'an dernier qui répond entièrement à ses préoccupations et qui a des effets encourageants sur le marché des services immobiliers.

En mai, le bureau a présenté une demande au tribunal visant à faire abolir les restrictions imposées par le Toronto Real Estate Board aux agents immobiliers. Ces restrictions concernent le mode de communication des renseignements immobiliers aux clients. Elles privent les consommateurs de choix et privent les agents de la capacité de fournir des services de courtage immobilier novateur par Internet. L'audience concernant cette affaire doit débiter en septembre.

[Français]

De plus, en novembre 2010, le bureau a intenté une procédure judiciaire contre Rogers devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario. Selon les conclusions du bureau, Rogers donnait des indications trompeuses au sujet des appels interrompus dans le cadre d'une campagne de publicité pour les téléphones de la marque Chatr. Le bureau a aussi conclu que les indications ne sont pas fondées sur des épreuves suffisantes et appropriées. Le bureau demande à la cour d'ordonner à Rogers de mettre immédiatement fin à sa campagne publicitaire et de s'abstenir de mener des campagnes semblables pendant dix ans; de payer une sanction administrative pécuniaire de 10 millions de dollars; de verser un dédommagement aux consommateurs concernés; et de publier un avis correctif afin de renseigner le grand public sur la nature et les dispositions de l'ordonnance rendue à son égard.

Il convient de noter que l'affaire continue d'être examinée en justice, mais que Rogers a mis fin à sa campagne un mois après le dépôt de notre plainte.

Le bureau cherche aussi à bloquer un projet de coentreprise entre Air Canada et United Continental. Si elle est autorisée, cette coentreprise nuira à la concurrence et provoquera une augmentation des tarifs et une réduction du choix offert aux consommateurs sur ces grandes liaisons transfrontalières, qui ont une importance cruciale pour les consommateurs et les voyageurs d'affaires.

En juin, nous avons annoncé que Bell Canada avait accepté de cesser de donner des indications trompeuses à l'égard du prix de ses services pour la téléphonie résidentielle, Internet, la télévision par satellite et le sans fil. Nous avons constaté que les prix annoncés n'étaient pas réellement disponibles, car des frais supplémentaires obligatoires étaient cachés des consommateurs dans des clauses présentées en petits caractères. Aux termes de ce règlement, Bell a accepté de payer une sanction administrative pécuniaire de 10 millions de dollars, soit le montant maximal prévu par la Loi sur la concurrence.

[English]

Finally, we recently sought refunds for consumers misled by false and misleading representations in a consent agreement with the maker of Nivea creams. As a result of this agreement, the product in question was immediately removed from Canadian shelves and affected consumers were provided refunds on the purchase price and shipping costs. As you can see, when the bureau believes that the act has been violated, we will not hesitate to take action to promote competition to the benefit of Canadian consumers.

This brings me to the issue this committee is currently examining. While there may be a variety of potential factors contributing to a price differential between Canada and the United States for any given product, it is important to understand that the bureau is not a price regulator. We do not determine what is or is not a fair price for any product or service.

In Canada, companies are generally free to set their own prices at whatever levels the market will bear. High prices in and of themselves do not fall under the purview of the act unless they are the result of anti-competitive conduct. If high prices are the result of anti-competitive conduct, such as price-fixing or abuse of a dominant position, we will not hesitate to investigate and take the appropriate action.

The bureau's principled and targeted enforcement of the act strives to ensure that Canadian markets remain competitive. The government's recent amendments to the act have greatly assisted our ability to pursue anti-competitive conduct as evidenced by the cases the bureau has brought forward since the time of the amendments. Let me assure you that we are making every effort to ensure that Canadians fully enjoy all the benefits and advantages of competitive prices, service and product choices.

To conclude, Parliament has provided the bureau with a specific role, and that is to the pursuit of principled enforcement action against individuals and companies engaged in anti-competitive behaviour. As noted at the outset, we are a law enforcement agency. We believe that we have the investigative tools necessary to appropriately address anti-competitive behaviour in any sector of the Canadian economy and even more so since the coming into force of the 2009 amendments. We believe that consistent, targeted enforcement is the most effective way for the bureau to positively impact the economy for both consumers and businesses. We will continue to hold to account companies that engage in anti-competitive conduct contrary to the act so that Canadian businesses and consumers continue to prosper in a competitive and innovative marketplace. I look forward to your questions.

[Traduction]

Enfin, nous avons récemment demandé des remboursements pour les consommateurs victimes d'indications fausses ou trompeuses dans le cadre d'un consentement obtenu auprès du fabricant des crèmes Nivea. Conformément à ce consentement, le produit en question a été immédiatement retiré des rayons au Canada, et le prix du produit ainsi que les frais d'expédition ont été remboursés aux consommateurs. Comme vous pouvez le constater, si le bureau estime qu'il y a eu infraction à la loi, il n'hésitera pas à prendre des mesures pour encourager la concurrence au profit des consommateurs canadiens.

Cela m'amène à la question que le comité examine actuellement. Même si plusieurs facteurs peuvent entraîner une différence de prix entre le Canada et les États-Unis pour un produit donné, il est important de comprendre que le bureau n'est pas un organisme de réglementation des prix. Nous ne déterminons pas ce qui constitue un prix équitable pour un produit ou un service.

Au Canada, les entreprises sont généralement libres de fixer leurs propres prix, en fonction de la capacité du marché. Le fait que le prix de tel ou tel produit ou service soit élevé ne tombe pas dans le champ d'application de la loi, sauf si le prix en question résulte d'une pratique anticoncurrentielle. Si un prix élevé résulte d'une pratique anticoncurrentielle, comme la fixation de prix ou l'abus d'une position dominante, nous n'hésiterons pas à faire enquête et à prendre les mesures qui s'imposent.

L'application raisonnée et ciblée de la loi par le bureau vise à garantir que le marché canadien demeure concurrentiel. Les récentes modifications apportées à la loi par le gouvernement ont beaucoup aidé le bureau à contester en justice les pratiques anticoncurrentielles, comme en témoignent les affaires que le bureau a portées devant les tribunaux depuis l'adoption des modifications. Je vous assure que le bureau ne ménage pas ses efforts pour que les Canadiens profitent pleinement des avantages offerts par des prix, des services et des choix de produits concurrentiels.

En conclusion, le Parlement a confié un rôle très précis au bureau, soit d'engager des mesures d'application raisonnées à l'égard des personnes et des entreprises qui se livrent à un comportement non concurrentiel. Comme je l'ai mentionné tout à l'heure, nous sommes un organisme d'application de la loi. Nous estimons que nous avons les instruments d'enquête nécessaires pour lutter contre tout comportement anticoncurrentiel dans n'importe quel secteur de l'économie canadienne, notamment depuis l'entrée en vigueur des modifications de 2009. Nous estimons que l'application cohérente et ciblée de la loi est le moyen le plus efficace dont nous disposons pour aider l'économie, et ce, tant pour les consommateurs que pour les entreprises. Nous ne cesserons pas de demander des comptes aux entreprises qui adoptent des pratiques anticoncurrentielles contraires à la loi afin que les entreprises et les consommateurs canadiens continuent de prospérer dans un marché concurrentiel et innovateur. Je répondrai maintenant volontiers à vos questions.

The Chair: Thank you, Mr. Bilodeau. As I normally ask witnesses, what is the total budget for the bureau, and how many employees do you have?

Mr. Bilodeau: I am not sure of the current budget. We usually have between \$45 million and \$48 million approximately. In terms of total employees, I would estimate it to be around 400 at this time.

The Chair: They would be full-time equivalent employees?

Mr. Bilodeau: Yes.

The Chair: If either of those turns out to be significantly different from that, you will let us know?

Mr. Bilodeau: Sure.

The Chair: We will be getting the estimates for the next fiscal year in the next short while as well. We will be looking at that when we receive them.

I will start with Senator Nancy Ruth.

Senator Nancy Ruth: It is fascinating to be a consumer of most of these companies you are investigating. It was an interesting speech to read and hear. I was curious about you said you believe you have the investigative tools necessary to address the situations you are faced with. What are those tools? How do people write in and tell you? How are you watching the markets? How does that all play out?

Mr. Bilodeau: The best way to answer your question is to take you from point A to point Z, if you want, of how we do our work. We become aware of situations, anti-competitive behaviour, whether it is on the civil or criminal side, primarily through complaints from either individuals, business people that are in certain sectors of the economy that may be either victims of this conduct or witnessing this conduct. When we receive this information, these allegations, we initially start within a preliminary investigation, try to determine whether or not the conduct could be reviewed under the act, whether the act is what we refer to as being engaged. A lot of times, complaints raise issues that do not fall under our purview and would not be appropriate for us to get involved in.

We determine one of two things from our preliminary investigation. We can determine that the act has not been violated or there is nothing anti-competitive going on under the act. In some cases, if we determine that conduct has or has potentially breached the act, if we have reason to believe the act has been violated, we have the ability to go under what we refer to as an inquiry. It is a formal step that the Commissioner of Competition can take, and in so doing it gives her the ability to access a number of investigative tools, formal statutory investigative tools. She has the power at that point to subpoena records, to subpoena written responses to question and to compel oral testimony. To do so, however, she must seek the authorization of a court and she does require a court order. She also has the ability, for criminal matters, to obtain authorization

Le président : Merci, monsieur Bilodeau. Je pose toujours cette question aux témoins, alors quel est le budget total du bureau, et combien d'employés compte-t-il?

M. Bilodeau : Je ne connais pas précisément le budget actuel. Nous disposons en général de 45 à 48 millions de dollars. Quant au nombre total d'employés, je l'estimerais à environ 400 en ce moment.

Le président : S'agit-il d'employés à temps plein?

M. Bilodeau : Oui.

Le président : Si l'une ou l'autre de ces réponses s'avère différer grandement de ce que nous avez donné, nous l'indiquerez-vous?

M. Bilodeau : Absolument.

Le président : Nous recevrons le budget pour la prochaine année financière sous peu. Nous le consulterons à cet égard.

Je laisserai d'abord la parole au sénateur Nancy Ruth.

Le sénateur Nancy Ruth : C'est fascinant que d'être consommatrice de la plupart des compagnies sur lesquelles vous faites enquête. Vous avez prononcé un discours intéressant à écouter et à lire. Vous avez piqué ma curiosité lorsque vous avez dit estimer que vous aviez à votre disposition les instruments d'enquête nécessaires pour relever les défis qui se présentent à vous. Quels sont ces outils? Comment les gens vous contactent-ils pour dénoncer des situations? Surveillez-vous les marchés? Comment cela fonctionne-t-il?

M. Bilodeau : La meilleure façon de répondre à votre question, c'est de passer en revue toutes les étapes de notre travail. Nous sommes mis au courant de pratiques non concurrentielles, sur le plan civil ou criminel, surtout grâce aux plaintes déposées par des particuliers ou des gens d'affaires dans certains secteurs de l'économie qui sont soit victimes de ces pratiques ou qui en sont témoins. Lorsque nous sommes mis au fait de ces allégations, nous commençons par lancer une enquête préliminaire pour essayer de déterminer si la pratique est visée par la loi, c'est-à-dire si la loi entre en ligne de compte. Il arrive souvent que les plaintes portent sur des questions qui ne relèvent pas de notre mandat et qu'il ne nous serait pas approprié d'étudier.

Nos enquêtes préliminaires nous permettent de déterminer l'une de deux choses. On peut déterminer que la loi n'est pas violée, qu'il n'y a pas de pratiques anticoncurrentielles en vertu de la loi. Dans certains cas, si nous déterminons qu'une pratique a pu enfreindre la loi, si nous avons des raisons de croire que la loi a été violée, nous pouvons lancer une enquête en bonne et due forme. Il s'agit d'une étape officielle que peut prendre la commissaire de la concurrence et qui lui donne accès à divers outils d'enquête officiels prévus par la loi. Elle peut alors exiger la production de documents ou de réponses écrites à des questions et citer des témoins à comparaître pour témoigner de vive voix. Pour y arriver, elle doit cependant obtenir l'autorisation d'un tribunal et doit donc avoir une ordonnance d'un tribunal. Dans le cas d'affaires criminelles, elle peut également obtenir l'autorisation

from the court to conduct searches of businesses or individuals; and also in extreme circumstances, for section 45, what we refer to as cartel cases and some criminal, misleading advertising, she has the ability under the Criminal Code to seek the ability to conduct wiretaps.

When we have collected all the evidence and collected documents, we will sometimes engage the services of experts, industry experts and/or economic experts to help us do our work. We will come to the conclusion whether or not there is a problem that needs to be remedied; and at that point, if we think the situation requires a remedy in the marketplace, as I said in my opening remarks, we try to reach a consensual resolution. We try to sit down with companies and say this is what we think you are doing that is anti-competitive, how you are harming competition and consumers. We want you to stop. If, unfortunately, they are not willing to agree to the remedies we think are necessary to change their behaviour, as we have done in a number of cases recently — Visa, MasterCard, Rogers, the airlines matter — we will go to the Competition Tribunal or the courts and seek an order forcing them to change their behaviour. That is the process, generally, from A to Z.

Senator Nancy Ruth: When someone tells you there is a problem, you look at the two companies or groups of companies that are involved in whatever it is, a cartel or whatever. What are your tests for deciding whether the Competition Act has been breached and how do you judge what remedy is appropriate?

Mr. Bilodeau: I will turn it over to Mr. Kellison in a second, but the tests will vary depending on which sections of the act we are looking at. If you are looking at a cartel, for example, it would be sufficient to show there was an agreement between competitors to fix prices, allocate markets. If we can demonstrate that has happened, then they have violated the act.

Senator Nancy Ruth: You have to be pretty snoopy to find out where those documents are to prove that, other than hearsay.

Mr. Bilodeau: Exactly.

Senator Nancy Ruth: What authority do you have to do that?

Mr. Bilodeau: As I mentioned, we could use the ability to search businesses to obtain records they may have. It is very important in cartel cases. As you would suspect, cartels do not do it out in the open. It is very covert, and we need to use tools like search warrants, in some cases wiretaps, to get that information.

We also have what we refer to as an immunity program. If a company is engaged in criminal activity, like a cartel, they can let us know they have been involved in a cartel, tell us what they have been doing and who they have been doing it with, and that person can receive immunity from prosecutions for basically divulging to

d'un tribunal pour perquisitionner chez des entreprises ou des particuliers. En outre, dans des cas extrêmes, dans les cas qui relèvent de l'article 45, ce qu'on appelle les affaires de cartel et certains cas criminels de publicité trompeuse, elle peut, en vertu du Code criminel, demander l'autorisation de mettre sur écoute des lignes téléphoniques.

Une fois que nous avons recueilli toutes les preuves et tous les documents, nous avons parfois recours aux services d'experts, industriels ou économiques, pour nous aider. Nous déterminons ensuite si un problème sur le marché doit être corrigé; le cas échéant, comme je l'ai dit dans ma déclaration préliminaire, et nous essayons d'en arriver à un règlement consensuel. Nous expliquons aux entreprises ce que nous considérons comme des pratiques non concurrentielles qui nuisent à la concurrence et aux consommateurs, et leur demandons de mettre fin à ces pratiques. Si, malheureusement, les entreprises ne sont pas disposées à apporter les correctifs que nous considérons nécessaires à leur pratique, comme nous l'avons déjà fait à maintes reprises — dans les cas de Visa, MasterCard, Rogers et les compagnies aériennes —, nous présenterons l'affaire au Tribunal de la concurrence ou à d'autres tribunaux afin d'obtenir une ordonnance forçant les entreprises à changer leur pratique. Voilà donc le processus habituel, du début à la fin.

Le sénateur Nancy Ruth : Lorsqu'on vous signale un problème, vous vous penchez sur les entreprises concernées, qu'il s'agisse d'un cartel ou autre. Quels sont les critères à respecter pour déterminer si la Loi sur la concurrence a été violée et comment décidez-vous des correctifs appropriés?

M. Bilodeau : Je laisserai la parole à M. Kellison dans un instant, mais sachez que les critères varient selon l'article de loi qui nous intéresse. Dans le cas d'un cartel, par exemple, il suffirait de démontrer l'existence d'une entente entre concurrents en vue de la fixation des prix ou de l'attribution des marchés. Si on peut le prouver, alors c'est qu'ils ont contrevenu à la loi.

Le sénateur Nancy Ruth : Il faut savoir fouiner pour trouver des documents qui le prouvent, et ne pas seulement se fier à des ouï-dire.

M. Bilodeau : Exactement.

Le sénateur Nancy Ruth : Quel pouvoir vous permet de le faire?

M. Bilodeau : Comme je l'ai dit, on pourrait fouiller des entreprises pour obtenir leurs registres. C'est particulièrement important dans le cas de cartels. Comme vous vous en doutez, ceux-ci n'opèrent pas au vu et au su de tous. Leurs opérations sont clandestines et nous devons avoir recours à certains outils, comme des mandats de perquisition, et parfois des dispositifs d'écoute clandestine, pour obtenir ces renseignements.

Nous avons également ce qu'on appelle un programme d'immunité. Si une entreprise est impliquée dans une activité criminelle, comme un cartel, elle peut nous le divulguer, nous dire ce qu'elle a fait et avec qui, et ainsi recevoir en échange l'immunité en cas de poursuite. Cela se fait dans le contexte d'affaires

us that the cartel exists. That would be in the context of criminal cases, and Mr. Kellison can elaborate in a civil context where he and I work, how we come to those conclusions.

Senator Nancy Ruth: Does one of you do civil and the other does criminal?

Mr. Bilodeau: We both do civil.

Matthew Kellison, Acting Assistant Deputy Commissioner — Civil Matters Branch Division A, Competition Bureau: With respect to a lot of the civil provisions, the act does have some criminal provisions dealing with cartels, price-fixing, as Mr. Bilodeau mentioned, bid rigging, and certain deceptive marketing practices. Most of the rest of the provisions of the act fall under a civil standard, which means that usually, rather than having a burden of proof beyond a reasonable doubt, we have a balance of probability standard if we are choosing to litigate the matter in court. Where we are dealing with a civil provision, usually there is a competition test. There is a civil provision dealing with refusal to supply if, for whatever reason, you are not selling to a customer or, in some cases, to a competitor. There is a provision dealing with exclusive arrangements and tied selling arrangements. There is the provision dealing with, generally, abuse of dominance, which is a catch-all for a lot of things.

In the package of 2009 amendments, there is a new provision that deals with collaborations between competitors. Before, any time two competitors got together and agreed to do something, they might be subject to criminal sanctions under section 45, which, depending on the nature of the arrangement, could be far too much exposure. In a lot of cases, there may be compelling reasons why competitors may agree to do something together — joint research and development, for example — that has nothing to do with price-fixing.

In any event, all of these cases have a competition test. That means that we need to show not only that the practice has occurred, but also that, subsequently, it has an effect on competition in the form of, for example: higher consumer prices, reduced consumer choice, depressed innovation in the market, depressed product quality, or raised barriers to entry preventing competitors from coming in. Those are the kinds of things we look at when we look at whether or not a practice is having harmful effects on competition.

Senator Nancy Ruth: Of these 400 people you employ, some are legal counsel, some are criminal, some are civil, and then have you all of these investigators. Do you hire outside expertise if, say, you are doing something that is related to IT companies? I would have no idea whether or not it was harming the market or developing future products because I do not have that expertise. How do you gain those kinds of things?

Mr. Bilodeau: We have a number of investigators who are divided up. Mr. Kellison and I work in the Civil Matters Branch, and we have colleagues who work in the Criminal Matters

criminelles, et M. Kellison pourra vous parler davantage du contexte civil — là où nous travaillons tous les deux —, pour vous expliquer comment nous arrivons à ces conclusions.

Le sénateur Nancy Ruth : Est-ce que l'un d'entre vous s'occupe des affaires civiles et l'autre, criminelles?

M. Bilodeau : Nous sommes tous les deux en droit civil.

Matthew Kellison, sous-commissaire adjoint intérimaire — Direction générale des affaires civiles, Division A, Bureau de la concurrence : La loi comprend certaines dispositions criminelles qui portent sur les cartels, la fixation des prix — comme M. Bilodeau l'a signalé —, le trucage d'offres et certaines autres pratiques commerciales trompeuses. Cependant, la plupart des autres dispositions de la loi sont d'ordre civil, ce qui veut dire que plutôt que d'avoir une norme de preuve hors de tout doute raisonnable, c'est selon la prépondérance des probabilités, si nous choisissons de porter l'affaire devant les tribunaux. Lorsqu'il s'agit d'une disposition civile, il y a en général des critères à respecter en matière de concurrence. L'une des dispositions civiles porte sur le refus de fournir un produit si, pour une raison quelconque, vous refusez une vente à un client ou, dans certains cas, un concurrent. Une autre disposition porte sur les ententes exclusives, et une autre encore sur, de façon générale, l'abus d'une position dominante, qui regroupe toutes sortes de choses.

Dans la série des modifications de 2009 figurait une nouvelle disposition visant la collaboration entre concurrents. Auparavant, chaque fois que deux concurrents tombaient d'accord pour faire quelque chose, ils étaient assujettis à des sanctions criminelles en vertu de l'article 45, ce qui, selon la nature de l'entente, pouvait aller bien trop loin. Dans de nombreux cas, il pourrait y avoir d'excellentes raisons expliquant pourquoi des concurrents veulent collaborer — par exemple, pour faire de la recherche et du développement —, sans qu'il n'y ait de rapport avec la fixation des prix.

Dans tous les cas, le critère de la concurrence doit être respecté. Ainsi, nous devons prouver, non seulement que la pratique a eu lieu, mais également qu'elle a influé sur la concurrence et mené, par exemple, à des prix plus élevés, une réduction du choix pour le consommateur, une baisse de l'innovation sur le marché, une moindre qualité des produits ou un accès plus difficile au marché pour les nouveaux concurrents. Voilà ce que nous devons évaluer lorsque nous déterminons si une pratique a des effets néfastes sur la concurrence.

Le sénateur Nancy Ruth : De ces 400 personnes à votre emploi, certaines sont conseillères juridiques, en droit criminel ou civil, mais d'autres sont enquêteurs. Avez-vous recours au service d'experts-conseils si, par exemple, il est question d'entreprise en technologie de l'information? Je ne saurais absolument pas si certaines pratiques avaient un effet néfaste sur le marché ou l'élaboration de produits à l'avenir parce que je ne suis pas spécialiste. Comment obtenez-vous cette expertise?

M. Bilodeau : Nous avons un certain nombre d'enquêteurs répartis au sein du bureau. Monsieur Kellison et moi-même travaillons pour la Direction générale des affaires civiles. Nous

Branch. We have colleagues who exclusively deal with misleading advertising, working in what we refer to as the Fair Business Practices Branch, and we have a group that reviews mergers. We develop our own expertise. We will conduct the initial stage of an investigation ourselves, but we start from scratch. When we look into an industry subject to allegations of anti-competitive behaviour, we typically start from scratch, unless we have had prior experience in that industry. We will be out talking to market participants. We will be collecting information from suppliers, customers, competitors, and regulators, depending on what kind of markets we are looking at. We bring all of that back to the office when we are done. We put them all together, and we see if the act has been violated. There comes a point in many cases — if they become complex and serious — where we require the help of outside expertise, whether it is industry experts or economic experts. The act is legislation, but it has a strong economic component. It is often necessary to hire outside economic help to help us understand the market dynamics, if you like. That is a bit what the bureau is composed of. We have administrative support and a branch that helps us out with our economics as well.

Senator Nancy Ruth: My final question is: We have heard in this study that there are issues of competition in the distribution channels for American goods in Canada, as well as issues of competition at the retail level. When I say those words and ask those questions, does that relate to you at all?

Mr. Kellison: I guess this is a good opportunity to clarify what we do and what we do not do. Our mandate is, essentially, to ensure that businesses and consumers prosper in a competitive and innovative marketplace. That is our mission statement. We do that through our enforcement of the Competition Act. While we would not directly regulate a price and say, “This price is too high, and you should lower your prices,” or necessarily say that this market is too concentrated and should be less concentrated, we would ask whether any of those things are occurring as a result of anti-competitive conduct of some of the types we have mentioned, whether it be price-fixing, abuse of a dominant position, exclusive dealing, or tied selling. We would ask, “Are the prices that we are seeing in this market a result of that anti-competitive conduct? Has competition been substantially lessened as a result of that anti-competitive conduct?” If we determine, through our investigation, that it has, then we can go to the Competition Tribunal, which is the court that generally adjudicates the civil provisions of the act, and apply for a remedy. That can be as simple as an order prohibiting the conduct. It can be any other order that is necessary to overcome the effects of that conduct, which could even include the divestiture of assets or shares. One of the remedies we can now seek, thanks to the 2009 amendments, is administrative monetary penalties for abuse of dominance, which is important in terms of giving the law some teeth. In the past, if you were to engage in abuse of dominance, for example, we could get an order prohibiting that conduct, but any money you made breaking the law was yours to keep. We think that administrative monetary

avons des collègues qui s’occupent exclusivement de publicité trompeuse et qui travaillent dans l’organisme que nous appelons la Direction générale des pratiques loyales des affaires. Un autre groupe s’occupe d’examiner les fusions. Nous développons donc notre propre expertise. Nous nous chargeons nous-mêmes de l’étape initiale de l’enquête, et nous partons de rien. Lorsque nous nous penchons sur une industrie soupçonnée d’avoir des pratiques non concurrentielles, nous partons de zéro, à moins que nous ayons déjà de l’expérience dans cette industrie. Nous discutons avec les intervenants et recueillons donc des renseignements des fournisseurs, des clients, des concurrents et des autorités de réglementation, selon le type de marché. Lorsque c’est terminé, nous retournons au bureau pour colliger tous ces renseignements et déterminer s’il y a eu violation de la loi. Il arrive souvent, lorsque la situation est complexe et grave, que nous ayons besoin de l’aide d’experts externes, spécialisés dans l’industrie ou en économie. La loi est du domaine juridique, certes, mais elle comprend une forte composante économique. Il nous faut souvent l’aide d’experts en économie pour nous aider à comprendre la dynamique du marché. C’est un peu ce sur quoi repose la composition du bureau : nous avons du soutien administratif et une direction générale qui nous aide du côté économique.

Le sénateur Nancy Ruth : Voici ma dernière question : dans le cadre de notre étude, on nous a dit que des problèmes de concurrence se posent dans les circuits de distribution de biens américains au Canada de même qu’au niveau de la vente au détail. Dit ainsi, est-ce que cela vous interpelle?

M. Kellison : Je pense qu’il serait opportun de préciser ce que nous faisons et ce que nous ne faisons pas. Notre mandat consiste essentiellement à veiller à ce que les entreprises et les consommateurs prospèrent dans un marché concurrentiel et innovateur. Voilà notre énoncé de mission. Nous l’accomplissons en appliquant la Loi sur la concurrence. Bien que nous ne pouvons pas réglementer directement les prix et dire d’une entreprise que ses prix sont trop élevés ou d’un marché qu’il est trop concentré et qu’on doit y remédier, nous pouvons déterminer s’il s’agit là de résultat de certaines pratiques non concurrentielles comme celles dont nous vous avons déjà parlé, soit la fixation des prix, l’abus d’une position dominante, l’exclusivité ou les ventes liées. Nous chercherions alors à savoir si les prix sur le marché sont le résultat de cette pratique non concurrentielle et si la concurrence a diminué considérablement en raison de celle-ci. Si notre enquête montre que c’est le cas, nous pouvons porter l’affaire devant le Tribunal de la concurrence, puisqu’il s’agit là de la cour le plus souvent amenée à se prononcer à l’égard des dispositions civiles de la loi et demanderions un recours. Cela peut être aussi simple qu’une ordonnance interdisant la pratique. En fait, il peut s’agir de n’importe quelle ordonnance jugée nécessaire pour renverser les effets de ces pratiques, ce qui pourrait même comprendre le dessaisissement d’éléments d’actifs ou d’actions. Grâce aux modifications de 2009, nous pouvons également réclamer des sanctions administratives pécuniaires pour abus de position dominante ce qui était important pour donner du mordant à la loi. Par le passé, si vous abusiez de votre position dominante, par exemple, nous pouvions obtenir une ordonnance interdisant cette

penalties provide a deterrent to engaging in the conduct in the first place. Those penalties are substantial. In the case of a first order by the tribunal, it can be up to \$10 million, and, in the case of a subsequent order against the same company, it could be up to \$15 million.

Senator Nancy Ruth: It seems to me that if Bell came back with \$10 million as quickly as they seem to have from your speech, they are making sufficient profits that it is not a penalty of too much consequence. Are there sectors of industry or particularly groups of goods that you watch for peculiar movements?

Mr. Kellison: I should say, generally, that we do not necessarily engage the economy at a sectoral level. We would not, for example, necessarily look at the entire retail sector, as a whole, and say, "What is going on there?" When we investigate an allegation of anti-competitive conduct, it tends to be occurring in a specific market, which may not be the retail sector as a whole. It may be a narrow subset of the retail sector. It may be with respect to a specific product; it may be in a specific area, as opposed to nationally. With respect to a specific market, if we are faced with an allegation of anti-competitive conduct, we will investigate it. Where we find it is contrary to the act, we believe we have the tools, and certainly the motivation, to seek a remedy against that type of conduct.

The Chair: Can I put you down for round two? Your last question was two questions ago.

Senator Nancy Ruth: I know, but there is no standing brief for, say, the cellphone industry or something.

Mr. Kellison: If we are faced with an allegation of anti-competitive conduct in the cellphone industry, then we will look into the nature of that allegation, the firms involved, et cetera.

In terms of whether we are monitoring sectors of our own volition —

The Chair: We are going on to Senator Ringuette, from the province of New Brunswick.

Senator Ringuette: Thank you, Chair. I guess I would be remiss if I did not highlight the fact that the Competition Bureau is bringing Visa and MasterCard before the tribunal for their abuse of their dominant market position. I was under the impression that it was going to be going forth in April, but now you indicate that it is in May. Why is it a month later?

Mr. Bilodeau: The tribunal had to move the start of the hearing by two weeks, so we moved it from April 23 to May 8. That is the only reason.

pratique, mais vous auriez pu conserver l'argent gagné en contrevenant la loi. Nous considérons que les sanctions administratives pécuniaires ont un effet dissuasif. Il est à noter que ces sanctions ne sont pas négligeables. Lorsqu'il s'agit de la première ordonnance émise par le tribunal, le montant peut s'élever à 10 millions de dollars, et dans le cas des ordonnances suivantes s'appliquant à la même entreprise, le montant peut s'élever à 15 millions de dollars.

Le sénateur Nancy Ruth : Il me semble que si Bell pouvait trouver 10 millions de dollars aussi rapidement que vous avez laissé entendre dans votre discours, c'est qu'elle engrange des profits suffisants pour que cette sanction n'ait que peu de conséquence. Y a-t-il des secteurs de l'industrie ou des types de produits que vous surveillez de plus près?

M. Kellison : Je dois dire que de façon générale, nous n'examinons pas des pans entiers de l'économie. Par exemple, nous n'étudierions pas le secteur de la vente au détail dans son ensemble pour savoir ce qui s'y passe. Lorsque nous enquêtons suite au dépôt d'allégation de pratique non-concurrentielle, c'est en général dans un marché bien précis, et non pas le secteur de la vente au détail dans son ensemble, justement, mais plutôt une sous-catégorie de celui-ci. Notre enquête portera peut-être sur un produit particulier, ou sur une région précise, plutôt que sur l'ensemble du pays. Dans le cas d'un marché bien précis, si on nous présente une allégation de pratique non-concurrentielle, nous ferons enquête. Si nous considérons que les pratiques sont allées à l'encontre de la loi, nous avons les outils nécessaires — et la motivation — pour demander à ce qu'un recours soit pris à l'égard de ces pratiques.

Le président : Puis-je vous ajouter à la liste de la deuxième série de questions? Vous avez épuisé votre temps il y a déjà deux questions.

Le sénateur Nancy Ruth : Je sais, mais il n'y a pas de contrôle permanent de l'industrie cellulaire, par exemple.

M. Kellison : Si des allégations de pratique non-concurrentielle sont soulevées dans l'industrie cellulaire, nous enquêtons sur ces allégations, les entreprises concernées et tout le reste.

Quant à savoir si nous surveillons des secteurs entiers de notre propre initiative...

Le président : Passons au sénateur Ringuette, de la province du Nouveau-Brunswick.

Le sénateur Ringuette : Merci, monsieur le président. Il serait négligeant de ma part de ne pas signaler que le Bureau de la concurrence traîne Visa et MasterCard devant le tribunal pour leur abus de position dominante sur le marché. Je croyais que ce serait pour le mois d'avril, mais vous dites maintenant que ce sera pour mois de mai. Pourquoi un retard d'un mois?

M. Bilodeau : Le tribunal a dû repousser la date des audiences de deux semaines, et les faire passer du 23 avril au 8 mai. C'est la seule raison.

Senator Ringuette: On a yearly basis, how many valid complaints would you get? I know you get a variety of complaints, but you always have to investigate and so forth. How many investigations would you do?

Mr. Bilodeau: It is a bit of a difficult question. We get approximately 14,000 complaints a year.

Senator Ringuette: Fourteen thousand complaints.

Mr. Bilodeau: As you can suspect, the majority of those do not end up being litigated. It does not necessarily mean that there is an issue.

I do not know how many of those 14,000 are investigated. I can tell you how many we have taken forward, obviously, whether it is criminal, civil, or fair business practices, and we can get you those numbers if you would like. That number will vary from time to time, obviously. Cases may get resolved or decided by the courts. We may close a case after we have investigated and determined that there is no anti-competitive conduct or that there was not price-fixing after all.

It is hard to quantify that number sitting here today; and I apologize for that. We are very busy.

Senator Ringuette: In order to trigger an investigation, there needs to be a valid complaint.

Mr. Bilodeau: Not necessarily. Complaints make up the majority of the starting point for a lot of our investigations and cases. We have the ability to wake up tomorrow morning and see something in the paper, bring it back to the office, have a chat with my colleagues that there is something going on in the market, and we will look at it. We can do investigations of our own doing if think there is something going on in the market. You are correct in that the majority come through complaints, typically from people who are victims of that practice and are suffering from it.

Senator Ringuette: It is somehow unfortunate, but how can you do otherwise, that your mandate is not proactive with regard to looking at what is happening on the Internet in terms of misleading advertising or deceptive marketing; at least I assume that. Do you have a unit or one or two people whose job is to look at advertising on those sales channels on television, for instance?

Mr. Kellison: We look at online markets; and you mentioned television. We look at that as well and at any sales or distribution channel and any method of retail or advertising if we think there is a reason to look at it under the act. Our Fair Business Practices Branch is very engaged in dealing with online deceptive marketing, misleading claims and spam. We have a number of international partners in fraud prevention that we work with. Quite often we deal with scams, for example, which are not specific to Canada and may be global. It may be a case of a U.S. company defrauding Canadian consumers. I can assure you that

Le sénateur Ringuette : Combien de plaintes valides recevez-vous par année? Je sais que vous en recevez plusieurs, mais vous devez tout de même faire enquête. Combien d'enquêtes effectuez-vous?

M. Bilodeau : C'est une question un peu difficile. Nous recevons environ 14 000 plaintes chaque année.

Le sénateur Ringuette : Quatorze mille plaintes.

M. Bilodeau : Comme vous vous en doutez, la majorité de ces cas ne se retrouvent pas devant les tribunaux. Il n'y pas nécessairement un problème à chaque fois.

Je ne sais pas combien de ces 14 000 plaintes mènent à une enquête. Toutefois, je peux vous dire combien de poursuites nous avons intentées, évidemment, tant sur le plan criminel et civil que des pratiques loyales des affaires. Nous pourrions vous transmettre ces données si vous le souhaitez. Les chiffres varient au fil du temps, évidemment, puisque dans certains cas, on obtient un règlement ou un jugement des tribunaux. Il nous arrive de clore un dossier après enquête si nous avons déterminé qu'il n'y avait pas eu de pratique non-concurrentielle ou fixation des prix.

Je ne pourrais vous donner de chiffres aujourd'hui, et j'en suis désolé, mais nous sommes très occupés.

Le sénateur Ringuette : Pour qu'il y ait enquête, vous devez recevoir une plainte valide.

M. Bilodeau : Pas nécessairement. La plupart de nos enquêtes découlent de plaintes. Cependant, il est possible qu'on lise quelque chose dans le journal demain matin, qu'on en parle avec nos collègues au bureau et qu'on décide de se pencher là-dessus. Nous pouvons nous-mêmes lancer des enquêtes si nous croyons qu'il se passe des choses louches sur le marché. Vous avez toutefois raison de dire que la majorité de nos enquêtes découlent de plaintes, lesquelles sont pour la plupart déposées par les victimes qui souffrent de cette pratique.

Le sénateur Ringuette : C'est un peu malheureux, mais comment pourriez-vous faire autrement, puisque votre mandat n'est pas proactif pour ce qui est d'examiner les activités sur Internet en matière de publicité trompeuse et de pratiques commerciales frauduleuses; du moins je le suppose. Avez-vous un groupe ou quelques personnes qui sont chargées d'examiner la publicité sur les canaux de vente télévisés, par exemple?

M. Kellison : Nous examinons les ventes en ligne; et vous avez parlé de la télévision. Nous examinons cela également, de même que toutes les ventes, les canaux de distribution ou méthodes de vente au détail ou de publicité, si nous estimons qu'il existe un motif d'en faire un examen aux termes de la loi. Notre Direction générale des pratiques loyales des affaires fait la chasse aux pratiques commerciales frauduleuses et aux indications trompeuses des transactions en ligne, ainsi qu'aux pourriels. Nous collaborons avec un certain nombre de partenaires internationaux dans la prévention des fraudes. Très souvent, il

we are very interested in misleading advertising or deceptive marketing and we view online markets and services just as seriously as traditional bricks and mortar ones.

Senator Ringuette: With regard to deceptive online marketing, have you come across major price differentials that at the end of the day were because of misleading advertising?

Mr. Kellison: So that I understand, is the question: Was there a price differential resulting from misleading advertising?

Senator Ringuette: Yes.

Mr. Kellison: If that were the case, we would seek to address that under the Competition Act. Misleading advertising generally can harm the competitive process by misleading consumers and making them less able to make informed choices about what they are buying.

Senator Ringuette: I am trying to discern if at any time in your mandate you have identified price discrepancies between Canada and the U.S. because of misleading advertising or deceptive marketing?

Mr. Kellison: When we look at misleading advertising, it is in our interest to show a price differential; but it is not necessarily always the case that we need to. For example, in our recent Rogers case, essentially the government had taken steps to promote new entry into the cellphone market, and those new entrants were being faced with what we felt was a misleading advertising campaign by Rogers. Rogers said that its Chatr wireless, which was introduced to compete in that market segment, had fewer dropped calls than new entrants and that there would be no worry about dropped calls for consumers who went with Chatr instead of a new entrant. In that case, it was our view that those claims were misleading based on the data that we looked at and that their claims were not true. Furthermore, it was our view that Rogers had not done adequate testing of those claims. We think those kinds of cases are important to the extent that a firm, for example, could seek to prevent new entrants from acquiring customers through misleading claims. That can have a knock-on effect on price to the extent that you are harming your competitor's ability to compete and it may allow you to keep your prices up. If we were looking at a price differential resulting from that kind of conduct, we would certainly look at whether the practice is having an effect on competition.

Senator Ringuette: What is the maximum penalty? You mentioned \$10 million to Rogers and I think the same amount to Bell. What is the maximum penalty that you or the tribunal can request?

arrive que les fraudes ne se limitent pas au Canada et soient de nature internationale. C'est peut-être le cas d'une entreprise américaine qui frauderait des consommateurs canadiens. Mais je puis vous assurer que nous sommes très intéressés par les pratiques commerciales frauduleuses et la publicité trompeuse, et nous accordons tout autant d'importance aux services et aux marchés en ligne qu'aux magasins de brique et de mortier.

Le sénateur Ringuette : En ce qui a trait aux pratiques commerciales trompeuses en ligne, avez-vous constaté que la publicité trompeuse causait de grands écarts dans les prix?

M. Kellison : Si j'ai bien compris, votre question est de savoir si la publicité trompeuse peut entraîner un écart dans les prix?

Le sénateur Ringuette : Oui.

M. Kellison : Si c'était le cas, nous essaierions de régler le problème en appliquant la Loi sur la concurrence. La publicité trompeuse peut nuire à la concurrence car elle offre aux consommateurs des indications trompeuses qui peuvent les empêcher de faire des choix informés sur les produits qu'ils achètent.

Le sénateur Ringuette : Ce que je veux savoir, c'est si à un moment donné, dans votre mandat, vous avez découvert que certains écarts de prix entre le Canada et les États-Unis étaient dus à de la publicité trompeuse ou à des pratiques commerciales frauduleuses?

M. Kellison : Quand nous examinons des cas de publicité trompeuse, il est à notre avantage de démontrer qu'elle cause un écart de prix; mais il n'est pas toujours nécessaire que ce soit le cas. Par exemple, dans une récente affaire mettant en cause Rogers, le gouvernement a pris des mesures pour permettre l'arrivée de nouvelles entreprises dans le marché de la téléphonie cellulaire, mais les nouveaux entrants étaient en butte à ce que nous estimions être une campagne de publicité trompeuse menée par Rogers. Rogers déclarait qu'il y avait moins d'appels interrompus dans son service sans fil Chatr, qui avait été créé pour concurrencer dans ce segment du marché, que chez les nouveaux entrants, et que les consommateurs qui choisissaient Chatr au lieu du nouvel entrant n'avaient pas à s'inquiéter que leurs appels soient interrompus. Dans cette affaire, nous étions d'avis qu'il s'agissait d'indications trompeuses, compte tenu des données que nous avons examinées. Ces données indiquaient que les indications étaient fausses. En outre, nous avons jugé que Rogers n'avait pas suffisamment vérifié ces indications. De telles affaires sont importantes puisqu'une entreprise pourrait, par exemple, utiliser des indications trompeuses pour empêcher les nouveaux entrants de trouver des clients. Cela peut avoir un effet sur les prix dans la mesure où l'entreprise nuit à la compétitivité de ses concurrents, ce qui lui permet de conserver des tarifs élevés. Si nous devons examiner un écart de prix résultant d'une telle conduite, nous examinerions certainement si cette pratique nuit à la concurrence.

Le sénateur Ringuette : Quelle est la peine maximale? Vous avez parlé d'une peine de 10 millions de dollars imposée à Rogers et, je crois, une peine du même montant imposée à Bell. Quelle est la peine maximale que vous ou le tribunal pouvez imposer?

Mr. Kellison: It depends on whether we are dealing with the civil or criminal provisions of the act. Under the civil provisions of the act, the administrative monetary penalties that the tribunal can order in the case of abuse of dominance are up to \$10 million in the first instance and up to \$15 million for a subsequent order against the same company. I believe those amounts are the same in the misleading advertising context when dealing civilly. When we deal with a case in the criminal world of price fixing, bid-rigging and deceptive marketing, there are substantial criminal fines. The 2009 amendments to section 45, the cartel provision, increased the fine for cartel activity up to \$25 million; and there is risk of jail time as well.

Mr. Bilodeau: If I may add in the context of misleading advertising, which is at section 74.01 of the Competition Act, the Competition Tribunal or the court can order restitution for consumers harmed by the conduct. That has been available since the 2009 amendments.

Senator Ringuette: In the case of abusive practice to dominate the market, can the tribunal ask for compensation to consumers or is it just the maximum \$10 million?

Mr. Bilodeau: No. It is a monetary penalty only.

Mr. Kellison: That would be in addition to any other order made by the tribunal to prohibit the conduct or require any other action on the part of the dominant firm to take steps to remedy the effects that its conduct had caused.

The Chair: I need clarification on your descriptions of criminal and civil. In the background that I am familiar with, a civil case is one party against another party and a criminal case is the Crown against a party or a group of people. When you talk about civil cases, you often refer to administrative. Are you talking about administrative versus criminal process as opposed to a civil case? Have I misunderstood what you said?

Mr. Bilodeau: In the context of criminal cases, you are correct: The Director of Public Prosecutions will bring the charges against companies that have violated the act. In civil cases, the Commissioner of the Competition Bureau is the primary litigant against the parties, for example, the commissioner versus Visa and MasterCard. When we refer to administrative monetary penalties, we refer to penalties aimed at deterring future conduct. The monetary penalties are in the context of civil cases and not present under the Competition Act for criminal cases. In criminal cases, we simply refer to them as fines.

The Chair: I understand the burden of proof difference; you have clarified it.

M. Kellison : Cela dépend si la peine est imposée en application des dispositions civiles ou criminelles de la loi. Aux termes des dispositions civiles, les sanctions administratives pécuniaires qu'un tribunal peut imposer dans un cas d'abus de position dominante sont de 10 millions de dollars pour une première infraction et peuvent atteindre 15 millions de dollars dans le cas d'une ordonnance subséquente rendue contre la même entreprise. Je crois que ces peines sont les mêmes dans les cas de publicité trompeuse, dans le contexte des dispositions civiles. Les amendes sont toutefois plus élevées dans le cas d'infractions criminelles de fixation des prix, de trucage d'offres et de pratiques commerciales frauduleuses. Les modifications apportées en 2009 à l'article 45, la disposition sur les cartels, permet d'imposer une amende pouvant atteindre 25 millions de dollars dans les cas d'activités de cartels, et une telle infraction est également passible d'une peine d'emprisonnement.

M. Bilodeau : J'ajouterais que dans le cas de la publicité trompeuse, qui est visée à l'article 74.01 de la Loi sur la concurrence, le Tribunal de la concurrence ou un autre tribunal peut ordonner la restitution aux consommateurs qui ont été victimes de l'infraction. Cette mesure s'applique depuis l'adoption des modifications de 2009.

Le sénateur Ringuette : Dans le cas des pratiques abusives en vue de dominer le marché, le tribunal peut-il demander que les consommateurs soient indemnisés ou peut-il imposer seulement une peine maximale de 10 millions de dollars?

M. Bilodeau : Non. Il ne peut imposer qu'une sanction pécuniaire.

M. Kellison : Cela serait en sus de toute autre ordonnance rendue par le tribunal pour empêcher la conduite reprochée ou pour exiger que l'entreprise dominante prenne des mesures pour corriger les effets de l'infraction.

Le président : J'ai besoin d'une précision quant à votre description des dispositions criminelles et civiles. D'après ce que je sais, dans une affaire civile, une partie en poursuit une autre, alors que dans une affaire pénale, c'est la Reine qui poursuit une partie ou un groupe de personnes. Quand vous parlez d'affaires civiles, vous utilisez souvent le terme « administratif ». Parlez-vous d'une procédure administrative par opposition à une procédure pénale ou civile? Vous aurais-je mal compris?

M. Bilodeau : Dans le cas des affaires pénales, vous avez raison : le directeur des poursuites pénales dépose des accusations contre les entreprises qui ont violé la loi. Dans les affaires civiles, c'est le commissaire du Bureau de la concurrence qui est le demandeur contre les parties; par exemple, le commissaire contre Visa et MasterCard. Quand nous parlons de sanctions administratives pécuniaires, il s'agit de sanctions qui visent à décourager la récidive. Les sanctions pécuniaires sont imposées dans les affaires civiles, mais pas dans les affaires pénales aux termes de la Loi sur la concurrence. Dans les affaires pénales, on parle simplement d'amendes.

Le président : Je comprends la différence dans le fardeau de la preuve; merci de la précision.

Senator Marshall: I think my question is somewhat related.

What is the difference between Branch Division A and Branch Division B? What are the other branches? I want a brief explanation. I would assume we requested someone from your organization to appear, so why would you be the one selected to appear here tonight with the knowledge of what we are studying?

Mr. Bilodeau: Primarily, the bureau is divided for reasons of administration. We do have legal services that on one side do civil cases and we have legal services that do criminal cases. Those are separated. Our civil matters branch enforces some of the civil provisions of the act, including everything that has to do with abuse of dominance, price maintenance and agreements between competitors that are not criminal in nature. The criminal matters branch handles hard-core cartels and bid-rigging. Those are the two things that they do primarily.

Senator Marshall: Do we have criminal matters branch A and criminal matters branch B?

Mr. Bilodeau: The divisions themselves are basically administrative divisions within the branch. We have about 40 people in our branch and to make our jobs easier they just split everything in two, and we have divisions that report to us at that point. It is the same in the mergers branch where there are three divisions and fair business practices. It is meant to be administrative divisions more than anything else.

Senator Marshall: Why would you two gentlemen have been selected to come here tonight, as opposed to someone under the criminal matters branch?

Mr. Bilodeau: A lot of issues that have come up through different testimony touch on issues that the civil matters branch would look into, for example, barriers to entry that exist because of anti-competitive behaviour. We understand that credit cards came up a few times during the testimony of several individuals and that is something that falls under the responsibility of the civil matters branch. A lot of matters that came up just seemed to fit better.

Senator Marshall: Earlier you gave an estimate of 14,000 complaints a year. We are also speaking about whether you were proactive or reactive or both. For proactive, I had the impression that you are looking at Internet sites and the shopping channel. Is that correct? Are you mostly reactive to complaints or is there a proactive body?

Mr. Bilodeau: There is no proactive body, per se. We are primarily reactive to problems in markets that are identified, and whether it is merchants bringing to our attention credit card fees or real estate agents complaining about certain rules and things

Le sénateur Marshall : Ma question est un peu dans le même ordre d'idée.

Quelle est la différence entre la Division A et la Division B de la direction générale? Quelles sont les autres directions générales? J'aimerais une brève explication. Je suppose que nous avons demandé à quelqu'un de votre organisation de comparaître; compte tenu de ce que nous étudions, pourquoi est-ce vous qui a été choisi pour comparaître devant nous ce soir?

M. Bilodeau : Le bureau est divisé surtout pour des raisons d'administration. Nous avons d'une part des services juridiques chargés des affaires civiles, et d'autre part, des services juridiques chargés des affaires pénales. Ce sont des services distincts. Notre Direction générale des affaires civiles veille à l'application des dispositions civiles de la loi, dans tout ce qui a trait à l'abus de position dominante, au maintien des prix et aux ententes qui ne sont pas de nature pénale entre des concurrents. La Direction générale des affaires criminelles s'occupe des infractions plus lourdes de cartels et de trucages d'offres. Ce sont les deux principales activités de ces directions.

Le sénateur Marshall : Avez-vous une Direction générale des affaires criminelles A et une Direction générale des affaires criminelles B?

M. Bilodeau : Ces divisions sont en fait des divisions administratives au sein de la direction générale. Notre direction générale compte environ 40 personnes et, pour nous faciliter la tâche, tout est divisé en deux, et nous avons des divisions qui relèvent de nous. Il en va de même dans la Direction générale des fusions, qui compte trois divisions, et de la Direction générale des pratiques loyales des affaires. Il s'agit principalement de divisions administratives.

Le sénateur Marshall : Pourquoi avez-vous été choisis, vous deux, pour venir témoigner ce soir, plutôt que quelqu'un d'autre de la Direction générale des affaires criminelles?

M. Bilodeau : Bon nombre des questions qui sont ressorties des différents témoignages portaient sur des questions relevant de la Direction générales des affaires civiles, par exemple, l'entrave à l'accès, qui constitue un comportement anticoncurrentiel. Nous croyons savoir que plusieurs témoins ont parlé des cartes de crédit, et c'est un sujet qui relève de la Direction générale des affaires civiles. Le choix correspondait mieux aux différentes questions qui ont été soulevées.

Le sénateur Marshall : Vous avez dit plus tôt recevoir quelque 14 000 plaintes par année. Nous nous sommes aussi demandés si vous agissez de façon proactive ou simplement après le fait, ou les deux. Comme mesures proactives, et j'ai l'impression que vous parcourez les sites Internet et que vous consultez la chaîne de téléachat. Est-ce exact? Votre travail consiste-t-il surtout à réagir aux plaintes ou agissez-vous aussi de façon proactive?

M. Bilodeau : Nous n'agissons pas de façon proactive comme telle. Nous réagissons surtout aux problèmes qui sont recensés sur le marché, et qu'il s'agisse de commerçants attirant notre attention sur les frais de carte de crédit ou d'agents immobiliers

like that, but we are generally reactive to complaints brought to us. We can be proactive. Like I said, if we are reading the paper one morning and we see something, or something comes across our desk that would not come through complaints, for example, then we can be proactive in that sense.

Senator Marshall: Would 95 per cent of your work be based on 14,000 complaints?

Mr. Bilodeau: I would not know if it is 95 per cent, but the vast majority would be responding to and investigating complaints.

Senator Marshall: For the work you do, what is made public? I suppose the details of all your investigations would be made public, but what is made public? Is it only your successful cases? I am just trying to get a handle on where we go if we want to peruse cases that in which you have been involved. What is there? Everything is not there. What is publicly available?

Mr. Bilodeau: One key element of the legislation in the Competition Act, section 29, requires that our investigations and enquiries be conducted in private and that the information we collect through investigations remains confidential. The reason for that is we need people to feel comfort in coming to us and telling us that there is a cartel going on or a company is abusing its dominant position. It protects that process, it protects them when they give us information, and it also protects them to a certain degree from reprisals and similar things like that.

Throughout the investigation, when we do our investigation, the fact that we are investigating typically remains confidential and does not necessarily go public. There are circumstances sometimes when a complainant will say they have complained to us about something but that is someone else basically divulging that. Matters will become public, for example, if we file charges before the Competition Tribunal. When we filed charges in the Quebec gas price fixing matter, that matter became public at that point as well. Even though things become public and, again, if there are decisions stemming from those cases before the tribunal or the courts, those decisions, successful or not, will obviously be made public. That is the nature of the process.

Senator Marshall: Will they be made public on your website or is it just in the media?

Mr. Bilodeau: It will depend. If a decision is rendered by the Competition Tribunal it will be posted on the Competition Tribunal's website. The tribunal is an independent body that is not linked to the Competition Bureau at all, is independent and has judges from the Federal Court who preside there. The same thing would apply to court decisions. If it is a superior court of Ontario, I would presume it would be on their website if there is a decision there.

qui se plaignent de certaines règles. Nous agissons généralement en réaction aux plaintes qui nous sont présentées. Mais nous pouvons aussi être proactifs. Comme je l'ai dit, si quelque chose attire notre attention dans le journal ou dans un document ou rapport qui nous est transmis, même s'il n'y a pas eu de plaintes, nous pouvons examiner la question.

Le sénateur Marshall : Diriez-vous que 95 p. 100 de votre travail découle des 14 000 plaintes que vous recevez chaque année?

M. Bilodeau : Je ne sais pas si ça représente 95 p. 100 de notre charge de travail, mais le gros de notre travail est en effet de répondre aux plaintes et d'enquêter sur ces plaintes.

Le sénateur Marshall : Quelle part de votre travail est du domaine public? Je suppose que le détail de vos enquêtes est rendu public, mais est-ce bien le cas? Ne rendez-vous public que les cas où vous avez eu gain de cause? J'aimerais savoir où aller si je veux jeter un coup d'oeil aux cas dont vous vous êtes occupé. Où doit-on aller? Tout n'est pas là. Qu'est-ce qui est public?

M. Bilodeau : Un élément important de la Loi sur la concurrence, est l'article 29, qui exige que nos enquêtes soient menées en privé et que les informations que nous recueillons dans le cadre de nos enquêtes restent confidentielles. Nous nous assurons ainsi que les gens n'hésitent pas à nous signaler l'existence d'un cartel ou d'une entreprise qui abuse de sa position dominante. C'est une façon de protéger le processus, de protéger ceux qui nous donnent des informations, notamment contre d'éventuelles représailles.

Le fait que nous enquêtons n'est habituellement pas connu du public. Il arrive qu'un plaignant fasse savoir qu'il nous a présenté une plainte, mais ce n'est pas nous qui le révélons. Nos enquêtes deviennent publiques, par exemple, si nous déposons des accusations au Tribunal de la concurrence. Quand nous avons déposé des accusations dans le dossier de la fixation des prix de l'essence au Québec, c'est à ce moment que l'affaire a été rendue publique. Les décisions qui sont prises dans ces causes par le tribunal ou d'autres cours de justice, que nous ayons gain de cause ou non, sont bien sûr rendues publiques. C'est la nature du processus.

Le sénateur Marshall : Ces décisions sont-elles affichées sur votre site web ou simplement rendues publiques dans les médias?

M. Bilodeau : Cela dépend. Les décisions rendues par le Tribunal de la concurrence sont affichées sur le site web du tribunal. Le tribunal est un organe indépendant qui n'a aucun lien avec le Bureau de la concurrence; il est constitué de juges de la Cour fédérale. Il en va de même pour les décisions judiciaires. Si la Cour supérieure de l'Ontario rend une décision, je présume qu'elle sera affichée sur le site web de cette cour.

There is a lot of information on the Competition Tribunal website, but what you will not see in regard to our cases are specific facts necessarily because those are oftentimes protected by the judicial process. The majority of the hearings themselves will be open to the public.

Senator Marshall: You are aware that we are studying the potential reasons for the price discrepancies between Canada and the U.S. How do we find out whether you have done any work in that area? Do we ask you or do we pursue your website?

Mr. Kellison: Certainly we have a lot of information on our website. There are the actual decisions on the Competition Tribunal website. There are also a number of background documents that we provide in terms of how we enforce the act, how we look at the provisions and look at markets. Obviously we are putting out announcements and news releases when we file a case and when we win a case.

With respect to an investigation, let us say we looked into a particular allegation of anti-competitive conduct in a market and for whatever reason it did not go anywhere. It could turn out that at the end of the day there was no merit to that allegation or perhaps there was merit at one time, circumstances changed, which can happen all the time, and it simply did not support us pursuing that case any further.

In those cases, as Mr. Bilodeau said, we conduct our investigations confidentially and so we would not necessarily post that on the bureau's website. One of the reasons for not doing that is simply because we deal with 14,000 complaints a year against every company you can name. There is a reputational aspect to saying you are being investigated by the bureau and we take that seriously. We would not, as soon as we get a complaint, say we have a complaint against company X because there could be no basis for it and no reason to involve them, for example.

With respect to mergers we review, for example, we have been putting out position statements that outline what we looked at and why we made the decisions we made. We are committed to being as transparent as possible within the bounds of the confidentiality requirements we have under the act.

Senator Marshall: Have you done any work that we could reference in relation to our study?

Mr. Bilodeau: We would not look necessarily at a price discrepancy as being the element we would look at first. It is possible, in the context of our investigations of anti-competitive behaviour, that we could notice that there is a price discrepancy. Whether or not the price discrepancy is because of the anti-competitive conduct would depend on investigation on a case-by-case basis. We would not necessarily know that.

Mr. Kellison referred to how we determine whether the conduct has substantially lessened competition. When we look at anti-competitive behaviour, our assessment of whether or not

On trouve beaucoup d'informations sur le site web du Tribunal de la concurrence, mais peu de faits précis sur les affaires faisant l'objet d'enquête, car elles sont protégées par la procédure judiciaire. Cependant, la majorité des audiences sont publiques.

Le sénateur Marshall : Comme vous le savez, nous examinons les raisons qui pourraient expliquer les écarts de prix entre le Canada et les États-Unis. Comment pouvons-nous savoir si vous avez fait des recherches dans ce domaine? Devons-nous nous adresser à vous ou tout simplement consulter votre site web?

M. Kellison : Vous trouverez beaucoup d'information sur notre site web. Il y a aussi les décisions du Tribunal de la concurrence sur le site web du tribunal. Nous pouvons aussi vous fournir des documents d'information expliquant comment nous appliquons la loi, comment nous interprétons les dispositions de la loi et comment nous suivons les activités du marché. Et bien sûr, nous faisons des annonces et produisons des communiqués de presse quand nous déposons des accusations et quand nous avons gain de cause.

En ce qui a trait aux enquêtes, disons que nous enquêtons sur des allégations de comportement anticoncurrentiel dans un marché particulier et que, pour une raison quelconque, l'enquête est infructueuse. Il se peut que l'allégation soit sans fondement ou qu'elle se serait avérée dans le passé mais que, les circonstances ayant changé, ce qui arrive régulièrement, elle est maintenant sans fondement et rien ne justifie que nous allions plus loin.

Dans ces cas-là, comme l'a dit M. Bilodeau, nous menons nos enquêtes en toute confidentialité et nous n'en donnons pas les détails sur notre site web. Cela s'explique notamment par le fait que nous recevons 14 000 plaintes par année au sujet de toutes sortes d'entreprises. Faire l'objet d'une enquête du Bureau de la concurrence peut nuire à la réputation de ces entreprises, et nous prenons cela très au sérieux. Dès que nous recevons une plainte contre l'entreprise X, nous ne l'annonçons pas car nous ne savons pas si la plainte est justifiée.

Au sujet des fusions, par exemple, nous avons rendu publics des énoncés de position décrivant ce sur quoi nous nous sommes penchés et les motifs de nos décisions. Nous tenons à être le plus transparents possible dans les limites de la confidentialité que nous impose la loi.

Le sénateur Marshall : Avez-vous fait des recherches sur le sujet de notre présente étude?

M. Bilodeau : Les écarts de prix ne sont pas nécessairement un sujet qui nous intéresse à prime abord. Il se peut que dans le cadre de nos enquêtes sur des comportements anticoncurrentiels, nous ayons remarqué un écart dans les prix. Selon l'enquête qui est menée dans chaque affaire, nous déterminerons peut-être si le comportement anticoncurrentiel est à la source de l'écart de prix, mais pas nécessairement.

M. Kellison vous a expliqué comment nous déterminons si un comportement donné a réduit considérablement la concurrence. Quand nous examinons un comportement éventuellement

there has been a substantial lessening of competition is a relative one. It is not that prices are higher in Canada than in the United States. It is more a question of whether prices are higher because of the anti-competitive practice. If the practice was not present in the market — “but for the practice” is a phrase we often use — would the market be more competitive?

One of the ways we look at that is would prices be lower, would consumers in Canada have more choice, would innovation be better and would the quality be better? Obviously the first element we look at is price. It is in the nature of an economic calculation such as ours that price is usually the first thing we will look at in determining whether or not an anti-competitive practice or an agreement has had an impact on that price.

Mr. Kellison: I think that is right. Just to follow up on what Mr. Bilodeau said, when I said we do not necessarily regulate the level of competition in a market or determine whether a competition is sufficient or determine whether a price is fair, what we do when we investigate anti-competitive conduct is essentially say if we took that conduct away — this is the relative assessment he is referring to — what would happen to those prices? We use price as shorthand for several dimensions of competition, which could include quality, choice, innovation, levels of service, and those sorts of things. That is the kind of assessment we do.

What we can do as the bureau is that if we think there is anti-competitive conduct that is raising prices, we will seek to enforce the act and take action against that conduct and eliminate it. Whether or not that speaks to every possible factor that could be raising prices in a market, we cannot really speak to every other factor. We can only speak to what we do under the act, which is enforce the provisions of the act. I understand that other witnesses before this committee have raised what some of those factors may be. Our act allows us to focus on the anti-competitive behaviour.

Senator Marshall: Do you produce an annual report?

Mr. Kellison: We do produce an annual report. Our reporting is usually done through Industry Canada, which is our overarching department. We contribute to the annual report that way.

Senator Marshall: What kind of information is in the annual report?

Mr. Bilodeau: Just to add on to that, it is the annual report of the Competition Bureau that is tabled in Parliament on a yearly basis. It would involve a description of all the cases we have had this year that are public in nature. Obviously, as we have talked about and because of the confidentiality aspect of it, there are limitations to that.

Senator Callbeck: I want to pursue this misleading advertising. You pick up the newspaper and you see a product where it says save \$500, pay \$1,000, previously \$1500. You get a complaint from someone who has bought it for \$1,000 because their next-door neighbour bought it two weeks ago and it was \$1,000 then

anticoncurrentiel, nous faisons une évaluation relative de la baisse de la concurrence. Il ne s'agit pas simplement de déterminer que les prix au Canada sont supérieurs à ceux des États-Unis, mais plutôt de savoir si les prix y sont plus élevés en raison de pratiques anticoncurrentielles. Autrement dit, sans cette pratique — une expression que l'on utilise souvent —, le marché serait-il plus concurrentiel?

Nous nous demandons notamment si les prix seraient inférieurs, si les consommateurs auraient davantage de choix au Canada, si l'innovation et la qualité s'en trouveraient améliorées. Il est évident que nous examinons d'abord et avant tout le prix. Compte tenu des calculs économiques que nous faisons, le prix est le premier élément que nous examinons pour déterminer si une pratique anticoncurrentielle ou une entente a eu une incidence.

M. Kellison : C'est exact. Pour faire suite à ce qu'a dit M. Bilodeau, j'ajouterais que nous ne fixons pas le niveau de concurrence sur un marché particulier, nous ne déterminons pas si la concurrence est suffisante ou si les prix sont justes; quand nous enquêtons sur les allégations de comportement anticoncurrentiel, essentiellement, nous nous demandons ce que deviendraient les prix si ce comportement n'avait plus lieu. Voilà pourquoi nous disons que l'évaluation que nous faisons est relative. Nous nous servons des prix pour évaluer plusieurs dimensions de la concurrence, notamment la qualité, le choix, l'innovation, le niveau de service, et cetera. C'est là le genre d'évaluation que nous faisons.

Si nous estimons qu'un comportement anticoncurrentiel a pour effet une hausse des prix, nous, au bureau, pouvons appliquer la loi et prendre des mesures pour éliminer ce comportement. Cela ne signifie pas que nous pourrions éliminer tous les facteurs qui poussent les prix à la hausse. Nous ne pouvons qu'agir conformément aux dispositions de la loi. Je crois savoir que d'autres témoins que vous avez entendus ont abordé les autres facteurs qui peuvent influencer sur les prix. La loi qui nous régit prévoit que nous nous concentrons sur les comportements anticoncurrentiels.

Le sénateur Marshall : Produisez-vous un rapport annuel?

M. Kellison : Oui, nous produisons un rapport annuel. Ce rapport est transmis à Industrie Canada, le ministère dont nous relevons. C'est ainsi qu'est produit notre rapport annuel.

Le sénateur Marshall : Que contient votre rapport annuel?

M. Bilodeau : Je précise qu'il s'agit du rapport annuel du Bureau de la concurrence qui est déposé au Parlement chaque année. Il comprend une description de tous les cas dont nous avons été saisis pendant l'année et qui sont de nature publique. Évidemment, comme nous venons de l'indiquer, pour des motifs de confidentialité, tous les cas ne figurent pas dans ce rapport.

Le sénateur Callbeck : J'aimerais revenir à la question de la publicité trompeuse. Disons qu'il y a dans le journal une publicité annonçant une réduction de 500 \$ sur le prix d'un article à 1 500 \$. Vous recevez une plainte de quelqu'un ayant payé 1 000 \$ dont le voisin a aussi payé 1 000 \$ pour le même

too. When you go to the retailer, what does the retailer have to produce? Do they have to produce a sales bill where they have actually sold that product for \$1500?

Mr. Kellison: That is an interesting question. With respect to a strict price claim, one of the things we look at is whether or not that price actually existed. You are right. That could be one of the things we would look at. The test that we use is basically, "Did you give consumers the general impression that this product would be available at this price," if that is what we are talking about. To the extent we were looking to investigate a claim of misleading advertising about a price, we would obviously want to know whether or not that price was available. At the same time, we would want to know, did you make any representations about when it was available and when it was not? If you have one car on the lot that is for sale and all the rest are full price and that is not necessarily clear from the advertising material, then that is the kind of thing that could raise concerns.

Senator Callbeck: Let us say the regular retail is \$1,500 and that you can buy it for \$1,000. They are promoting a savings of \$500, but that product was never sold for \$1,500.

Mr. Kellison: I see. You are describing a situation where they are saying this is the regular retail price. We have what is called ordinary selling price provisions in the act to deal with that sort of thing. There are some dimensions as to if you are going to claim this is the ordinary price, how long it has been available for and whether or not you actually did sell it that price. That is something we can look at.

Senator Callbeck: That was my question, if they had to show a bill sale that they actually sold it at that price.

Mr. Kellison: One of the things we would want to look at is, if you were advertizing this as the ordinary selling price, how many days of the year was it for sale at that price? Can you characterize it as the ordinary price and then say you are discounting it below that? If you are saying it is the ordinary price because you charged it for a day, then the whole rest of the time it was at the discounted price, can that price you are saying is the regular price be characterized as the ordinary selling price? That would be the kind of assessment we would do.

Mr. Bilodeau: If I could add, in that context or any context that we have an investigation, when we are investigating a specific company or companies, it is normal for us to either go to them voluntarily or use our subpoena powers to require them to produce to us documents that will help us understand the situation in the marketplace. In that context, it could be sales information. In other contexts it could be agreements they have with suppliers. It could be cost information. It depends on a case-by-case basis what kind of allegations we are looking into and what facts we need to collect as part of the investigation to support the allegations or disclaim them.

article deux semaines plus tôt. Quand vous allez voir le détaillant, quel document doit-il produire? Doit-il vous montrer la facture prouvant qu'il a vendu le produit à 1 500 \$?

M. Kellison : C'est une question intéressante. En ce qui concerne le prix d'achat, nous tentons de déterminer si l'article a déjà été vendu à ce prix, en effet, c'est un des éléments que nous examinons. Essentiellement, nous nous demandons si le détaillant a donné aux consommateurs l'impression que le produit serait disponible au prix affiché, si c'est de cela qu'il s'agit. Si nous enquêtons sur une publicité trompeuse quant au prix, nous devons déterminer si l'article était en effet disponible à ce prix. Nous tentons aussi d'établir si le détaillant a indiqué quand l'article était disponible à ce prix et quand il ne l'était pas. Si, parmi toutes les voitures qui sont en vente, une seule affiche un prix de solde et que la publicité ne l'indiquait pas clairement, il est certain que cela attirera notre attention.

Le sénateur Callbeck : Disons que la publicité dit que le prix régulier est de 1 500 \$ et que le prix de solde est de 1 000 \$. On affirme accorder une réduction de 500\$, alors que l'article en question n'a jamais été vendu à 1 500 \$.

M. Kellison : Je comprends. Vous décrivez un cas portant sur le prix de vente régulier. La loi comporte des dispositions sur le prix de vente habituel. Si le détaillant allègue qu'un prix donné est le prix de vente habituel, nous nous assurons que tel est bien le cas en déterminant pendant combien de temps l'article a été disponible à ce prix et si le détaillant l'a, oui ou non, vendu à ce prix. Nous pouvons certainement examiner cela.

Le sénateur Callbeck : C'était ma question, le détaillant doit-il vous montrer une facture prouvant qu'il a véritablement vendu cet article au prix de vente habituel?

M. Kellison : Si vous affirmez que c'est le prix de vente habituel, nous nous demanderons combien de jours pendant l'année l'article a été mis en vente à ce prix. Nous nous demanderons si vous pouvez véritablement affirmer que c'est le prix habituel à partir duquel vous offrez un rabais. Si vous dites que c'est le prix habituel parce que c'est le prix que vous avez exigé une seule journée, alors qu'autrement, vous avez vendu l'article au prix réduit, nous nous demanderons si le prix dont vous dites que c'est le prix régulier peut véritablement être qualifié de prix de vente habituel. C'est là le genre d'évaluation que nous ferions.

M. Bilodeau : J'ajouterai que dans le cadre de toute enquête, quand nous enquêtons sur une entreprise en particulier ou des entreprises, nous leur demandons des documents pour bien comprendre la situation sur le marché, documents qu'elles nous remettent volontairement ou sur présentation d'un subpoena. Dans la situation que vous décrivez, il pourrait s'agir de documents sur les ventes. Dans d'autres cas, il s'agit de contrats conclus avec des fournisseurs. Ce peut aussi être des informations sur les coûts. Cela dépend des allégations qui ont été faites et des faits que nous devons obtenir dans le cadre de l'enquête que nous menons pour étayer ou rejeter les allégations.

Senator Callbeck: Another question is on abusing a dominant market position. How do you define “dominant?” In Canada, they tell us the top four retailers have 28 per cent of the business, compared to the United States where the top four retailers have 12 per cent.

Mr. Kellison: It might be helpful if I explained what the abuse of dominance provisions of the act entail. Section 79 of the Competition Act is our abuse of dominance provision. Essentially, we have to show three things under the act before the tribunal would grant an order. We have to demonstrate first and foremost that someone substantially or completely controls a class or species of business. That is what the law says, which I will shorthand and just say someone is dominant. We have to show that they have engaged in what we call a practice of anti-competitive acts. Subsequently, we have to show that those acts have resulted or are likely to result in a substantial lessening or prevention of competition, which as I have mentioned is substantial effect on price, on product quality, on consumer choice, on the ability of consumers to switch from one product to another.

Your question is about when is a firm dominant. Dominance, the way it is traditionally been looked at by the bureau and by the courts, is based on two factors. One is market share, as you mention. The other is barriers to entry. The reason why barriers to entry are important is because, for a firm to be dominant in the sense they have market power, they have the ability to raise their price and keep it there above what you would probably see in a competitive market. They may be able to do that if they have a large share of the market but, at the same time, we look at entry barriers. If you have 90 per cent of a market, for example, but as soon as you raise your price someone comes in and takes that away, that may be sufficient to prevent you from raising your price. So market share is a necessary part of market power. It is not always a sufficient part. We need to show that we have these barriers that basically entrench that market share and allow you to raise your prices. In terms of the kind of market shares we would look at, traditionally, in the cases that we have litigated before the tribunal, those market shares have been very high.

Senator Callbeck: Like what?

Mr. Kellison: Most of the cases we have taken have been in the 80 to 100 per cent range, in terms of market share when we are dealing with single firms. That said, that does not imply that that is the threshold necessarily. The courts have said that, above 50, you are in the neighbourhood. We have said basically that we will not look at something below about 35 per cent, but there is a lot of room there in terms of the kind of market shares we would look at.

Mr. Bilodeau: It will vary depending on the market and the market participants, how aggressive some of the competitors are, and also what kind of anti-competitive practises we are looking at in the market. It is not a hard and fast rule. We have to look at the

Le sénateur Callbeck : J’ai une autre question, cette fois sur l’abus de position dominante sur le marché. Comment définissez-vous « dominante »? On nous dit qu’au Canada, quatre détaillants détiennent 28 p. 100 du marché, alors que, aux États-Unis, les quatre plus grands détaillants détiennent 12 p. 100 du marché.

M. Kellison : Il serait peut-être bon que je vous explique les dispositions de la loi sur l’abus de position dominante, soit l’article 79 de la Loi sur la concurrence. Essentiellement, la loi exige que nous prouvions trois choses pour que le tribunal rende une ordonnance. Nous devons d’abord et avant tout prouver que quelqu’un contrôle sensiblement ou complètement une catégorie ou espèce d’entreprises. Ce sont les termes employés dans la loi, ce qui signifie que quelqu’un domine le marché. Nous devons aussi prouver que cette personne s’est livrée à ce que nous appelons une pratique d’agissements anticoncurrentiels. Enfin, nous devons prouver que cette pratique a eu ou aura vraisemblablement pour effet d’empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence dans un marché, ce qui, comme je l’ai indiqué plus tôt, comprend les effets sur le prix, la qualité du produit, le choix offert aux consommateurs et la possibilité pour les consommateurs de remplacer un produit par un autre.

Vous voulez savoir comment on détermine qu’une entreprise est dominante. Selon l’interprétation du Bureau de la concurrence et des tribunaux, la dominance se fonde sur deux facteurs. Le premier est la part du marché, comme vous l’avez souligné. L’autre, ce sont les obstacles à l’entrée dans ce marché. Ce facteur est important, car quand une entreprise est dominante, elle peut relever le prix et le maintenir à un niveau supérieur à ce qu’il serait dans un marché concurrentiel. C’est possible quand une entreprise détient une part considérable du marché, mais nous devons aussi tenir compte des obstacles à l’entrée dans ce marché. Si vous détenez 90 p. 100 d’un marché mais que vous perdez cette part du marché dès que vous faites monter votre prix, cela pourrait suffire à vous empêcher d’augmenter votre prix. La part du marché fait donc nécessairement partie du pouvoir du marché. Mais ce n’est pas toujours suffisant. Nous devons prouver qu’il y a des obstacles empêchant d’autres entreprises de s’emparer de votre part de marché et vous permettant d’augmenter vos prix. Dans les causes que nous avons portées devant le tribunal dans le passé, les parts de marché étaient très grandes.

Le sénateur Callbeck : Par exemple?

M. Kellison : Dans la plupart des cas, il s’agissait d’une seule entreprise détenant de 80 à 100 p. 100 du marché. Cela dit, cela ne signifie pas que ce soit nécessairement là le seuil. Les tribunaux ont statué qu’une entreprise détenant plus de 50 p. 100 du marché peut être dominante. Nous n’examinons habituellement pas de cas où la part est de moins de 35 p. 100, et nous avons une bonne marge de manoeuvre à cet égard.

M. Bilodeau : Cela dépend du marché et des participants, de la férocité de certains des concurrents et du genre de pratiques anticoncurrentielles auxquelles on se livre. Il n’y a pas vraiment de règle. Nous devons examiner la dynamique du marché. Dans un

market dynamics. You could have a market share at 40 that is troubling because of market dynamics and one at 60 that is not because they have different dynamics.

Senator Callbeck: You mentioned here that, because of the amendments to the Competition Act, the bureau has played a key role in a record number of litigated cases. What is the number? How many?

Mr. Bilodeau: I can tell you, in the civil matters branch, we have two cases that are currently being litigated, the Visa-MasterCard case and the Toronto Real Estate Board case. Last year, we also had the CREA real estate case that was litigated and eventually resolved. In the mergers branch, we have two cases being litigated currently. One is a merger of a waste company out in British Columbia. That hearing before the tribunal is over. We are waiting for a decision from the tribunal. There is the Air Canada and United Continental matter in the merger branch as well that is being litigated. In fair business practices, the key one there is the Rogers case that is being litigated. There are a number of other smaller cases. I do not profess to know all of them. It is not my area of expertise. There are a number of criminal cases as well before the courts. The Quebec gas price-fixing is before the courts. There are a number of cases in Quebec in the construction area as well. All branches of the bureau currently are pretty active. As I indicated in my opening remarks, our focus is on enforcement. The 2009 amendments gave us an increased ability to take cases and to challenge anti-competitive conduct. It is the best way we can make sure that Canadians are benefiting from competitive prices. In the Visa/ MasterCard case, we talked about the retail market. It is attacking the fees that Visa and MasterCard charge to merchants. If those fees are high, they are being passed on to consumers. The reverse is also true. If merchants pay lower fees because we are successful, those will be passed on to consumers. Even though we may not be, in the Visa/ MasterCard case, looking at consumers, we are attacking rules that will eventually benefit consumers if we are successful.

The Chair: I have three senators who want to participate in dialogue. I am going to ask those three senators to get their questions on the record. If you are able to answer any or all three of them in the three minutes that we have left, that would be great. Otherwise, we would be pleased if you could provide us with a written answer that will be circulated to every member of the committee.

Senator Peterson: How many times have you investigated the oil companies and what have the results been?

The Chair: There are not going to be any answers now; you just put your questions on the record.

Senator Peterson: I just put my question in.

The Chair: That is it?

marché donné, le fait de détenir 40 p. 100 peut être troublant, alors que permettre à une seule entreprise de détenir 60 p. 100 d'un autre marché ne poserait aucun problème, et ce, en raison de la dynamique de chaque marché.

Le sénateur Callbeck : Vous avez déclaré que, depuis que la Loi sur la concurrence a été modifiée, le bureau a joué un rôle clé dans un nombre record d'affaires portées devant les tribunaux. Combien y en a-t-il eu?

M. Bilodeau : La Direction générale des affaires civiles plaide actuellement deux cas, l'affaire Visa-MasterCard et l'affaire Toronto Real Estate Board. L'an dernier, il y a eu l'affaire de l'Association canadienne de l'immeuble que nous avons portée devant les tribunaux et qui a été réglée. À la Direction générale des fusions, nous nous occupons en ce moment de deux causes, la première sur une entreprise de traitement des déchets en Colombie-Britannique dont l'audience est terminée et sur laquelle nous attendons la décision du tribunal. Il y a aussi une procédure judiciaire concernant la fusion d'Air Canada et de United Continental. En matière de pratiques loyales des affaires, la principale cause qui nous occupe est celle de Rogers. Il y a aussi d'autres cas d'importance moindre. Je ne prétends pas les connaître toutes, car ce n'est pas mon domaine. Mais je sais qu'il y a aussi des affaires qui ont été portées devant la cour criminelle. Il y a l'affaire de la détermination du prix de l'essence au Québec, ainsi que des cas dans le secteur de la construction au Québec. Toutes les directions générales du bureau sont très actives. Comme je l'ai dit dans mon allocution d'ouverture, nous nous concentrons sur l'application de la loi. Les modifications apportées en 2009 ont accru notre capacité à tenter des poursuites et à contester les agissements anticoncurrentiels. C'est la meilleure façon pour nous de garantir aux Canadiens des prix concurrentiels. Dans l'affaire Visa/MasterCard, nous nous sommes opposés aux frais imposés par Visa et MasterCard aux marchands de détail. Quand ces frais sont très élevés, ils sont refilés aux consommateurs. L'inverse est aussi vrai. Si nous avons gain de cause et que ces frais diminuent, les détaillants pourront baisser leurs prix. Même si, dans ce cas, nous ne défendons pas directement les consommateurs, nous nous attaquons à une pratique dont la disparition profitera aux consommateurs si nous reportons notre cause.

Le président : Il y a encore trois sénateurs qui voudraient participer à la discussion. Je vais leur demander de poser leurs questions à tour de rôle. Puis, si vous pouvez répondre à l'une ou à toutes ces questions dans les trois minutes qui nous restent, ce serait formidable. Sinon, nous vous saurions gré de nous envoyer une réponse par écrit qui sera distribuée à tous les membres du comité.

Le sénateur Peterson : Combien de fois avez-vous enquêté sur les pétrolières et quels ont été les résultats de vos enquêtes?

Le président : Il n'y aura pas de réponses à vos questions pour l'instant, mais elles seront inscrites au compte rendu.

Le sénateur Peterson : Je viens de poser ma question.

Le président : Cela constituait votre question?

Senator Peterson: I thought that was a pretty succinct question. It needed a quick answer.

The Chair: Thank you very much. We almost got an answer on that.

Senator Peterson: He was starting.

The Chair: I saw it coming.

Senator Butth: There is considerable concentration in the retail book sector. I am wondering if that is a sector you have ever looked at. Also, when you look at anti-competitive behaviour or prices, have you ever taken a look at the impact of the Canadian dollar and the appreciation of the Canadian dollar on prices?

Senator Gerstein: I will follow Senator Butth on that. We are really focused on the fact that in the past 15 years the Canadian dollar has appreciated by 50 per cent against the U.S. dollar. In paragraph 8, you state, "While there may be a variety of potential factors contributing to price, our job is not to decide what a fair price is and only to see if it is as a result of an anti-competitive conduct." In a polite way, are you basically saying to us that the issue that we are studying is really not your problem?

The Chair: You have a couple of minutes. Will you try to answer those questions now?

Senator Butth: Especially the book one.

Mr. Bilodeau: In terms of the last question, I do not think that is what we are saying. You have to look back at what our role or our mandate is — to enforce the Competition Act. To the extent that we investigate competitive practices that lead to higher prices, which could be a higher price than it is in the United States, we can take action in regard to those anti-competitive practices to deal with and remedy that conduct. To that extent, we do have a role in making sure that Canadians benefit from having no anti-competitive behaviour at all in any industry.

The Chair: How about Senator Butth's questions?

Mr. Kellison: In answer to your question about the books market — I like the lightning round we are having — I will try to address it in the limited amount of time we have. We have heard that. We know that the book market has come up in discussions of this committee, and I do think that that is a topic you should raise to our colleagues from Canadian Heritage, who, I understand, are next. As I said, if we saw, for example, that any price differential in the book market was the result of anti-competitive conduct, we would seek to take action against that conduct. The fact, in and of itself, that the book market is, in the view of some people, very concentrated is not sufficient to raise issues under the act. Some markets are concentrated, some are not. It is hard to say. Mr. Bilodeau was talking about market dynamics.

Le sénateur Peterson : Je crois qu'elle était assez succincte. J'avais besoin d'une brève réponse.

Le président : Merci beaucoup. Nous avons presque obtenu une réponse à votre question.

Le sénateur Peterson : Il commençait tout juste à répondre.

Le président : J'anticipais cela.

Le sénateur Butth : On constate une concentration substantielle dans le secteur de la vente des livres au détail. Je me demande si vous vous êtes déjà penchés sur ce secteur. De plus, lorsque vous examinez les prix ou les comportements anticoncurrentiels, avez-vous déjà étudié l'incidence du dollar canadien et de son appréciation sur les prix?

Le sénateur Gerstein : J'aimerais poursuivre dans la même veine que le sénateur Butth. Ce qui nous intéresse, c'est que, au cours des 15 dernières années, le dollar canadien s'est apprécié de 50 p. 100 par rapport au dollar américain. Au paragraphe 8, vous déclarez qu'il y a certes tout un ensemble de facteurs potentiels qui contribuent à la fixation d'un prix, mais votre travail ne consiste pas à décider quel est le prix juste, car vous vous attachez exclusivement à déterminer s'il est le résultat de pratiques anticoncurrentielles. En fait, vous êtes en train de nous dire poliment que le sujet de notre étude ne vous concerne pas vraiment?

Le président : Il vous reste environ deux minutes. Voulez-vous essayer de répondre à ces questions maintenant?

Le sénateur Butth : J'aimerais que vous répondiez surtout à celle portant sur l'industrie du livre.

M. Bilodeau : Au sujet de votre dernière question, je ne crois pas que ce soit la position que nous avons avancée. Il faut que vous compreniez notre rôle ou mandat, qui consiste en fait à faire appliquer la Loi sur la concurrence. Si une enquête nous permet de déterminer que des pratiques concurrentielles ont mené à des prix plus élevés, par exemple, plus élevés qu'aux États-Unis, nous pouvons prendre des mesures pour mettre fin à ces pratiques anticoncurrentielles. À cet égard, nous assumons un rôle visant à garantir aux Canadiens des industries exemptes de pratiques anticoncurrentielles.

Le président : Pouvez-vous répondre aux questions du sénateur Butth?

M. Kellison : Au sujet de l'industrie du livre — j'aime bien ce blitz de questions —, j'aimerais répondre malgré le peu de temps dont nous disposons. Nous en avons entendu parler. Nous savons que cette question a été soulevée dans les délibérations du comité, et je crois que vous devriez en parler à nos collègues de Patrimoine canadien, qui, si je ne m'abuse, seront les prochains témoins. Je réitère donc que, si nous constatons, par exemple, un écart de prix sur le marché du livre qui serait le résultat de pratiques anticoncurrentielles, nous chercherons à prendre des mesures. Or, le seul fait que l'industrie du livre soit, aux yeux de certaines personnes, très concentrée ne suffit pas à poser problème au regard de la loi. Certains marchés sont concentrés, et d'autres non. C'est difficile à évaluer. M. Bilodeau a fait allusion à la

Sometimes we can see a market being vigorously competitive with two firms, depending on their products and how they compete with each other. Sometimes we can see a market being less competitive with several more firms. Dealing at a very high level, it is difficult to say why any particular market, with the market share that you see in that market, would be more or less competitive. As I have said, we do not really make that kind of absolute assessment. We say, "Is there conduct occurring that is resulting in a price differential?" If so, we will take action against that conduct.

The Chair: Senator Peterson had a short question. Are you able to answer, Mr. Bilodeau?

Mr. Bilodeau: I can tell you that we have conducted six major investigations into the price of gasoline over the last 15 years. Prior to that, going back to the 1980s and 1990s, we had 13 trials involving our former criminal price-fixing provision. Eight of those resulted in convictions. Right now, we have a number of gas price-fixing cases in Quebec. I think 29 charges have been laid, or something like that number. We have been able to get approximately \$3 million in fines. We have had imprisonments totalling 54 months. Individuals, as well as companies, have been charged. It is a market we have looked at. Obviously, it is of interest to Canadians, and we have looked at it often. It is a market that we have taken action in the past on.

Senator Peterson: When the price of oil goes up, the price of gasoline goes up immediately. When price of oil goes down, it does not go down. They say it takes us a while to get all the oil that is there out of the system. It has to work both ways. Why you let them get away with one and not the other is beyond me.

Mr. Bilodeau: Is that a question?

The Chair: Only if you have an answer. Our time is up. I have two senators on round two. I will ask them to put their questions, and then, if you could provide us with a written reply, that would be appreciated.

Senator Ringuette: This committee has requested to put forth its report in June. I believe that the Visa and MasterCard issue is a very important component of the difference in price. I was wondering, if the tribunal only hears your case in regard to MasterCard and Visa in May, when do you expect to have a reasonable decision from the tribunal so that we can include that in our report?

Mr. Bilodeau: The hearing is scheduled from May 8 to June 21. We do not expect the decision to come from the bench, so it will take a couple of months at least before we get a decision. To give you an example, the merger case that was heard finished in early December. We do not have a decision yet.

dynamique des marchés. Il arrive parfois que deux compétiteurs sur un marché se livrent une féroce concurrence, alors que dans d'autres marchés, la dynamique est toute autre malgré la présence de nombreux acteurs. Cela dépend des produits et des pratiques. D'un point de vue global, il est difficile de déterminer la raison pour laquelle un marché plutôt qu'un autre connaîtra une concurrence plus ou moins vive compte tenu des parts de marché. Comme je l'ai dit, notre mandat n'est pas d'effectuer ce type d'évaluation absolue. Nous cherchons plutôt à répondre à la question suivante : « Certaines pratiques mènent-elles à un écart de prix? » Dans l'affirmative, nous prenons des mesures pour y mettre fin.

Le président : Le sénateur Peterson a posé une brève question. Êtes-vous en mesure d'y répondre, monsieur Bilodeau?

M. Bilodeau : Je peux vous dire que nous avons mené six enquêtes majeures sur le prix de l'essence au cours des 15 dernières années. Avant cela, pendant les années 1980 et 1990, il y a eu 13 procès en vertu de l'ancienne disposition du droit criminel sur la fixation des prix. Huit de ces procès ont abouti à des condamnations. À l'heure actuelle, nous avons un certain nombre d'affaires de fixation des prix de l'essence au Québec. Je pense que 29 accusations ont été portées, ou quelque chose de cet ordre. Nous avons pu percevoir environ 3 millions de dollars en amendes. Nous avons obtenu au total 54 mois d'incarcération. Nous avons porté des accusations contre des particuliers et contre des sociétés. C'est un marché que nous avons examiné. De toute évidence, cette question intéresse les Canadiens, et nous l'avons souvent examinée. C'est un marché à l'égard duquel nous avons pris des mesures dans le passé.

Le sénateur Peterson : Lorsque le prix du pétrole augmente, le prix de l'essence augmente immédiatement. Lorsque le prix du pétrole diminue, le prix de l'essence ne suit pas. On nous dit qu'il faut un certain temps pour que le pétrole fasse son chemin dans le système. Mais cela doit être vrai dans les deux cas. Que vous permettiez qu'ils rajustent les prix dans un sens sans exiger qu'ils le fassent dans l'autre, cela me dépasse.

M. Bilodeau : Est-ce que c'est une question?

Le président : Seulement si vous avez une réponse. Notre temps est écoulé. Deux sénateurs ont demandé la parole pour le deuxième tour. Je vais leur demander de poser leurs questions et j'apprécierai que vous nous fournissiez une réponse par écrit.

Le sénateur Ringuette : Notre comité a demandé de déposer son rapport en juin. Je crois que la question de Visa et de MasterCard est un facteur très important dans la différence de prix. Je me demandais ceci : si le tribunal n'entend votre cause contre MasterCard et Visa qu'en mai, quand pensez-vous pouvoir raisonnablement attendre une décision du tribunal, afin que nous puissions l'inclure dans notre rapport?

M. Bilodeau : L'audience est prévue du 8 mai au 21 juin. Nous ne pensons pas que le tribunal rendra sa décision immédiatement; il faudra attendre au moins quelques mois. Par exemple, l'audience sur les fusions s'est terminée au début de décembre et nous n'avons toujours pas de décision.

The Chair: There is one other point that we should clarify for the record. We have been told that in certain industries — certain markets — there is more competition in the United States, which helps keep the price of the product down. There is less competition in Canada. That it was alluded to in terms of percentages. As long as the Canadian marketplace is not involved in an anti-competitive activity, you do not look at the market across the border to say, “Why is the price less in the United States than it is in Canada.” Is that correct?

Mr. Kellison: In a very general sense, we do not monitor international pricing trends. What we would do, though, is, as you have said, if we determined that a price differential or even just any price, regardless of where the United States is, was being affected by anti-competitive conduct, we would deal with that conduct.

That said, as we have mentioned, there could be other underlying factors contributing to a price differential that have nothing to do with anti-competitive conduct, whether they be tariffs, taxes, regulatory barriers, or that kind of thing. However, if we were looking at a market and investigating an allegation of anti-competitive conduct — specific conduct in a specific market — we generally would inform ourselves about what is going on in other jurisdictions, in terms of whether that conduct is happening there too, whether it was stopped and, as a result, prices went down, or whether there are any other relevant experiences we can draw from that. As I said, that is with respect to specific conduct.

The Chair: Unfortunately, our time is up, but it has now become clear to us why they sent the two of you along to help us out. This is a very helpful discussion we have had. The frustration we have is that we keep hearing from witnesses saying it could be any of a number of factors. We would like to try to reduce that number of factors so that we can understand the significant ones in different industries. That is what we are working on. When you go back and talk to your colleagues in your divisions A and B or elsewhere, if there is any other information could you give us that would help us come to some answers in that regard, that would be very much appreciated. Please feel free to contact us at any time. Mr. Bilodeau and Mr. Kellison, thank you very much for being here.

In the second session this evening, we are pleased to welcome officials from the Department of Canadian Heritage, who will take their seats promptly. Yesterday, we had an interesting discussion on discrepancies in book prices between Canada and United States. We are hopeful that officials before us this evening can offer some further insight into the Canadian book retail sector generally as well as some of the specific legislative provisions that may affect book prices.

I am pleased to introduce Ms. Helen C. Kennedy, Deputy Director General, Cultural Industries; and Ms. Carla Curran, Director, Book Publishing Policy and Programs.

Le président : Il y a une autre question que nous devrions éclaircir aux fins du compte rendu. On nous a dit que dans certaines industries — certains marchés —, il y a plus de concurrence aux États-Unis, ce qui contribue à des prix plus bas. Il y a moins de concurrence au Canada. On nous a parlé de pourcentage. Tant que le marché canadien ne pratique pas d'activité anticoncurrentielle, vous ne regardez pas ce qui se passe de l'autre côté de la frontière et vous ne vous demandez pas pourquoi le prix est moins élevé aux États-Unis qu'au Canada. Est-ce exact?

M. Kellison : D'une manière très générale, nous ne suivons pas les tendances internationales en matière de prix, mais, comme vous le disiez, si nous déterminons qu'un écart de prix, ou même juste un prix, est influencé par une pratique anticoncurrentielle, peu importe ce qu'est le prix aux États-Unis, nous faisons enquête.

Cela étant dit, comme nous l'avons mentionné, il peut y avoir d'autres facteurs sous-jacents qui contribuent à un écart de prix et qui n'ont rien à voir avec des activités anticoncurrentielles, par exemple, les tarifs douaniers, les taxes, des obstacles réglementaires, ce genre de choses. Cependant, si nous examinons un marché et que nous faisons enquête à la suite d'une allégation de pratique anticoncurrentielle — une pratique précise dans un marché précis —, en général, nous nous informons sur ce qui se passe dans d'autres pays, à la fois pour savoir si la même activité est pratiquée ailleurs et pour voir si elle a cessé et si, par conséquent, les prix ont diminué, ou pour voir s'il y a d'autres leçons pertinentes que nous pouvons en tirer. Comme je le disais, nous faisons cela à l'égard d'une pratique précise.

Le président : Malheureusement, notre temps est écoulé, mais nous savons maintenant clairement pourquoi vous avez été choisis pour venir nous aider. Nous avons eu une discussion très utile. Notre frustration tient au fait que les témoins nous disent qu'il pourrait y avoir un certain nombre de facteurs en jeu. Nous aimerions essayer de réduire le nombre de ces facteurs afin de comprendre ceux qui sont importants selon les industries. C'est la tâche que nous essayons de mener à bien. Lorsque vous serez de retour et que vous parlerez avec vos collègues des divisions A et B ou d'ailleurs, si vous pensez à d'autres renseignements qui pourraient nous aider à répondre à certaines questions, nous vous serions très reconnaissants de nous les faire parvenir. Sentez-vous libres de communiquer avec nous en tout temps. Monsieur Bilodeau et monsieur Kellison, merci infiniment d'être venus.

Pour la deuxième partie de notre séance de ce soir, nous sommes heureux d'accueillir des fonctionnaires du ministère du Patrimoine canadien qui vont rapidement prendre place. Hier, nous avons eu une discussion intéressante sur les écarts entre les prix des livres au Canada et aux États-Unis. Nous espérons que les fonctionnaires qui comparaissent ce soir pourront nous aider à mieux comprendre le marché canadien de la vente au détail des livres de manière générale, ainsi que les dispositions législatives qui ont peut-être une incidence sur le prix des livres.

Je suis heureux de vous présenter Mme Helen C. Kennedy, directrice générale associée, Industries culturelles, et Mme Carla Curran, directrice, Politique et programmes de l'édition du livre.

Ms. Kennedy, I understand you will be providing opening remarks, after which we will have questions.

Helen C. Kennedy, Deputy Director General, Cultural Industries, Canadian Heritage: Thank you, Mr. Chair. Now that you have completed the introductions, which were lovely, I want to say that we have come here tonight at your invitation to provide you with some background information on the Book Importation Regulations and how they work in Canada. We will do our best to answer any questions you might have on the subject.

We have circulated a deck that you can take away with you. We hope that you will find our presentation useful.

[Translation]

First, we thought it would be helpful to situate this regulation within the Canadian book policy framework. We are starting with the federal government's general objective with regard to books, which is to provide readers around the world with access to a wide range of books by Canadian authors.

The department is responsible for three key measures. The Canada Book Fund provides over \$30 million to the book publishing industry to support Canadian publishers in producing Canadian books. The fund also provides support for promotion, digital initiatives and international marketing.

Furthermore, the department ensures the application and implementation of the federal policy on foreign investments in the book industry, simultaneously applied with the Investment Canada Act. Finally, we ensure the enforcement, with Industry Canada, of book importation regulations under the Copyright Act, the subject of this evening's presentation.

These measures seek to ensure the vitality of the Canadian book industry because it plays a role in providing Canadian books to readers. Approximately 80 per cent of books by Canadian authors are published by Canadian publishers within Canada.

[English]

The Canadian book industry is substantial, representing in the order of \$2 billion in revenues. It includes not only publishers but also distributors, wholesalers and retailers. The slide sets out in broad terms what each player contributes to what has been referred to as the "supply chain" in the Canadian book industry.

You will note that the slide contains a definition of "exclusive distributor." This concept of exclusive distributor refers to a distributor who is actually licensed by a publisher to be the only importer or supplier of that publisher's books to retailers and institutions, such as libraries, in a given territory. If you look to the back of the presentation, you will see a list of some foreign-owned and Canadian-owned exclusive distributors. These distributors provide a variety of services to their publisher

Madame Kennedy, je crois savoir que vous allez faire une déclaration préliminaire après laquelle il y aura une période de questions.

Helen C. Kennedy, directrice générale associée, Industries culturelles, Patrimoine canadien : Merci, monsieur le président. Maintenant que vous avez fait les présentations, très aimables, je vous dirai que nous sommes ici ce soir parce que vous nous avez invitées à venir vous présenter des renseignements généraux au sujet du Règlement sur l'importation de livres et de son fonctionnement au Canada. Nous ferons de notre mieux pour répondre à vos questions.

Nous avons distribué un document que vous pourrez garder. Nous espérons que vous trouverez notre exposé utile.

[Français]

Tout d'abord, nous avons pensé qu'il serait utile de situer ce règlement dans le contexte du cadre de la politique du livre au Canada. Nous commençons avec l'objectif général pour les livres du gouvernement, qui est d'offrir aux lecteurs de partout au monde un accès à un grand éventail de livres d'auteurs canadiens.

Le ministère s'occupe de trois importantes mesures. Le Fonds du livre du Canada, qui accorde plus de 30 millions de dollars à l'industrie de l'édition du livre pour appuyer les éditeurs canadiens à produire des livres canadiens. Ce fonds fournit également du soutien pour la promotion, les initiatives numériques et le marketing international.

Par ailleurs, le ministère veille à l'application et la mise en œuvre de la politique du gouvernement sur les investissements étrangers dans l'industrie du livre, appliquée parallèlement avec la Loi sur l'investissement au Canada. Finalement, nous veillons à l'application, avec Industrie Canada, du Règlement sur l'importation de livres de la Loi sur le droit d'auteur, le sujet de la présentation de ce soir.

Ces mesures visent à favoriser la vitalité de l'industrie du livre au Canada car elle joue un rôle afin d'offrir les livres canadiens aux lecteurs. Environ 80 p. 100 des livres d'auteurs canadiens sont publiés par des éditeurs canadiens au Canada.

[Traduction]

L'industrie canadienne du livre est très importante et représente 2 milliards de dollars de revenus. Cela comprend non seulement les éditeurs mais aussi les distributeurs, les grossistes et les détaillants. Cette diapositive montre en gros ce que chaque secteur contribue à ce qu'on a appelé « la chaîne d'approvisionnement » dans l'industrie du livre au Canada.

Vous remarquerez sur la diapositive la définition d'un « distributeur exclusif ». Un distributeur exclusif est un distributeur qui a obtenu d'un éditeur une licence qui l'autorise à être l'unique importateur de ses livres et le seul à fournir ces derniers aux détaillants et aux institutions, comme les bibliothèques, sur un territoire donné. À la fin de l'exposé, vous trouverez une liste de distributeurs exclusifs appartenant à des intérêts étrangers et à des intérêts canadiens. Ces distributeurs fournissent toute une gamme

clients, including logistics and fulfillment, things like transportation, inventory and data management, warehousing, customer account management and marketing in Canada.

Many of our largest foreign-owned publishers first began operations as the exclusive distributors of their parent companies' titles in Canada, and the revenues from distribution on an exclusive basis helped to fund the creation of Canadian publishing programs and continue to support them today. According to Statistics Canada, foreign-owned publisher contributions, for example, invested over \$0.75 billion into their Canadian operations in 2008 and, in a typical year, generate 44 per cent of their revenues through the sales of books they publish in Canada.

Before we get into some of the mechanics of how the regulations operate, we thought it would be useful to provide the committee with some history on how those regulations came into being.

[Translation]

A number of years ago, concerns were expressed — mainly by distributors and publishers — about a practice known as buying around. Buying around occurs when a retailer or other buyer imports copies without sourcing through a publisher or exclusive distributor in a given territory.

This practice was troubling because it compromised the territorial rights holder's investment in a title and resulted in lost revenues for the Canadian industry.

[English]

The government of the day agreed that this was an issue and committed to addressing it. It chose to do so through amendments to the Copyright Act. When the act was amended by Parliament in 1997, one of the changes provided exclusive distributors of books access to remedies in the act when buying around occurred. These remedies included certain abilities to sue and to obtain a court order for the seizure and detention by customs officials of illegally imported shipments of books.

[Translation]

Two years later, the current regulations came into force following a consultation process in which English- and French-language industry stakeholders took part, as well as those representing various sectors of the Canadian industry.

[English]

The following slide sets out some of the key considerations at play in the development of the regulations, including how close Canada is to the United States, which of course makes buying around more feasible. It also explains why the issue does not tend to be as big in the French language market, which is more distant

de services à leurs éditeurs clients, y compris la logistique et le traitement des commandes, c'est-à-dire par exemple le transport, la gestion des stocks et des données, l'entreposage, la gestion des comptes clients et la commercialisation au Canada.

Bon nombre des principaux éditeurs appartenant à des intérêts étrangers ont débuté comme distributeurs exclusifs des titres de leurs sociétés mères au Canada et les revenus provenant de la distribution exclusive les ont aidés à financer la création de programmes d'édition canadiens et continuent à les appuyer aujourd'hui. Selon Statistique Canada, les éditeurs appartenant à des intérêts étrangers ont investi plus de 0,75 milliard de dollars dans leurs activités canadiennes en 2008 et génèrent, pendant une année typique, 44 p. 100 de leurs revenus par la vente des livres qu'ils publient au Canada.

Avant de parler des détails du fonctionnement du règlement, nous avons cru qu'il serait utile pour le comité de remettre en contexte la façon dont le règlement a été créé.

[Français]

Il y a plusieurs années, les préoccupations exprimées — principalement par les distributeurs et les éditeurs — ont porté sur une pratique qui était connue sous le nom d'achat parallèle. L'achat parallèle se produisait lorsqu'un détaillant ou un autre acheteur importait des copies sans passer par l'éditeur ou le distributeur exclusif sur un territoire donné.

Cette pratique était préoccupante parce qu'elle compromettait l'investissement du titulaire des droits territoriaux pour un titre et qu'elle se traduisait par une perte de revenus pour l'industrie canadienne.

[Traduction]

Le gouvernement au pouvoir a reconnu que c'était un problème et s'est engagé à prendre des mesures à cet égard. Il a ainsi décidé de modifier la Loi sur le droit d'auteur. Quand le Parlement a modifié la loi en 1997, une des nouvelles dispositions conférait aux distributeurs exclusifs de livres le droit d'utiliser les recours prévus dans la loi en cas d'importation parallèle. Ces recours comprenaient la possibilité d'intenter des poursuites et d'obtenir une ordonnance du tribunal aux fins de la saisie, par les douaniers, de commandes de livres importés illégalement.

[Français]

Deux ans plus tard, le règlement actuel est entré en vigueur à la suite d'un processus de consultation auquel ont participé des intervenants de l'industrie de langue anglaise et française représentant les divers secteurs de l'industrie canadienne.

[Traduction]

La diapositive suivante dresse la liste de certains facteurs pris en considération pour l'élaboration de la réglementation, y compris la proximité du Canada avec les États-Unis qui, bien entendu, facilite l'achat parallèle. Cette page explique aussi pourquoi le problème a tendance à être moins important dans

from other French language book markets internationally, giving distributors greater obvious distance from competing foreign suppliers.

[Translation]

There were also concerns about recognition for the fact that exclusive rights holders had invested in a title and played a role in marketing books.

The interests of retailers and consumers were also taken into consideration. For example, at that time, retailers were concerned that exclusive distributors were not offering them appropriate or competitive prices or adequate services.

[English]

Finally, there was recognition of the higher cost of doing business in Canada's relatively small market in areas such as transportation, labour, taxes and economies of scale.

What do these regulations do? This slide attempts to boil down the regulations to their essence and to give you a sense of what they actually say. At root is the concept of balance — an attempt to balance the interests of different players whose collective actions serve to bring books to Canadians.

The bottom line is that if an exclusive distributor wishes to be able to rely on the remedies we talked about earlier, it must meet certain notice, service and pricing provisions. You see some of them there. We give examples. They will vary depending on the market and are specified in detail in the regulations.

The pricing provisions are particularly relevant and essentially set a ceiling on how much the exclusive distributor can mark up the price of a book he offers to the retailer. Also taken into account in this calculation, as specified in the regulations, are the exchange rate and any applicable discounts. These discounts are negotiated between distributors and retailers and typically range from between 40 to 48 per cent.

Finally, I would point out that the government does not play a role in enforcing these regulations. The onus is on the distributors to pursue the remedies made available to them under the Copyright Act.

The following slide is where we try to give you an example of how the ceiling for books imported from the United States works. If you will bear with me, I will try to walk us all through this. Again, it is an example.

An American title has an SRP, which stands for suggested retail price, for the United States of US\$14.99, let us say, set by the foreign publisher. If the Canadian dollar is at par, the suggested retail price for the Canadian market must be no more than \$16.49. If the exclusive distributor in Canada offers that book to a retailer at C\$16.49 or less minus those applicable

le marché francophone, qui est moins rapproché sur le plan géographique des autres marchés de livres francophones du monde; bien évidemment, les distributeurs sont donc plus loin des fournisseurs étrangers qui leur font compétition.

[Français]

Les préoccupations incluaient également la reconnaissance du fait que les titulaires de droits exclusifs ont investi dans un titre et jouent un rôle dans la commercialisation des livres.

Les intérêts des détaillants et des consommateurs ont également été pris en compte. Par exemple, à ce moment-là, les détaillants étaient préoccupés par le fait que les distributeurs exclusifs ne leur offraient pas des prix appropriés ou compétitifs ou des services adéquats.

[Traduction]

Finalement, on a reconnu les coûts plus élevés associés aux activités commerciales sur le marché relativement petit du Canada, en ce qui a trait au transport, à la main-d'oeuvre, aux taxes et aux économies d'échelle.

Quels sont les avantages du règlement? Cette diapositive tente de résumer le règlement autant que possible et de vous faire comprendre ce qu'il prévoit. Le concept d'équilibre est central — il essaie d'équilibrer les intérêts des différents intervenants dont les actions collectives permettent d'acheminer des livres aux Canadiens.

En gros, si un distributeur exclusif désire se prévaloir des recours dont nous avons parlé plus tôt, il doit respecter certaines dispositions concernant les avis, le service et les prix. Certaines de ces dispositions sont en exposé. Il y a des exemples. Les dispositions diffèrent selon le marché et sont bien détaillées dans le règlement.

Les dispositions concernant les prix sont particulièrement pertinentes et servent essentiellement à imposer aux distributeurs exclusifs un plafond quant au prix de détail d'un livre offert à un détaillant. Tel qu'expliqué dans le règlement, le calcul tient aussi compte du taux de change et de tout rabais applicable. Ces rabais se négocient entre distributeurs et détaillants et se situent habituellement entre 40 et 48 p. 100.

Finalement, j'aimerais vous indiquer que le gouvernement n'intervient pas dans l'application du règlement. Il revient aux distributeurs de se prévaloir des recours auxquels ils ont droit en vertu de la Loi sur le droit d'auteur.

À la page suivante, nous vous donnons un exemple d'établissement de prix de plafond pour les livres importés des États-Unis. Si vous voulez bien être patients, je vais essayer de vous expliquer le tout. Je vous répète qu'il s'agit d'un exemple.

Le PDS, ou prix de détail suggéré, d'un titre aux États-Unis est de, disons, 14,99 \$US, prix établi par l'éditeur étranger. En cas de parité avec le dollar canadien, le prix de détail suggéré pour le marché canadien ne devra pas dépasser 16,49 \$CAN. Si le distributeur exclusif au Canada offre le livre au détaillant au prix de 16,49 \$CAN ou moins, moins les remises applicables, mais

discounts but the retailer decides to source the book from a competing supplier, the exclusive distributor can access the remedies in the act. If the exclusive distributor sets the suggested retail price above C\$16.49 minus the applicable discounts, the retailer can legally import the book directly from a foreign supplier, for example, an American wholesaler.

These provisions, it is important to note, apply only to books that are physically imported by exclusive distributors. They do not apply to e-books, imports by individual consumers or books published in Canada. Ultimately, it is the retailer who sets the actual price for consumers, which can be affected by a number of considerations.

In conclusion, again, the regulations seek to strike a balance, providing access to legal remedies for distributors who have negotiated exclusive rights for the distribution of books in Canada while setting service standards and limiting how much the distributor can increase the suggested retail price of the book for Canada.

These requirements must be respected if the exclusive distributor wishes to benefit from the provisions in the Copyright Act. Again, it is the retailer who sets the actual price for consumers, taking into account a variety of factors.

[Translation]

Thank you for your attention. The presentation was somewhat technical, but I hope that the information we have provided is satisfactory.

[English]

The Chair: Thank you very much, Ms. Kennedy. We learned about the Book Publishing Industry Development Program yesterday. Can you tell us a little bit about that and just how that fits in with what you have had to say and how that fits into the scheme that has been devised to protect the U.S. publisher of books that cannot control their market in the U.S.?

Ms. Kennedy: What you were referring to is what we currently call the Canada Book Fund.

The Chair: I think that is right. I think it changed its name.

Ms. Kennedy: It was renewed, reformulated and rebranded and announced in 2009. It provides over \$30 million in financial support to the Canadian-owned section of the book industry. It provides most of its funding through a formula that is designed to reward the sales of Canadian publishers of Canadian books. It also provides support for marketing and promotion and some digital initiatives. As I mentioned before, it is a fund that is available to the Canadian-owned publishing sector.

que le détaillant décide de se procurer le livre auprès d'un fournisseur concurrent, le distributeur exclusif peut se prévaloir des recours prévus par la loi. Si le distributeur exclusif fixe le prix de détail suggéré à plus de 16,49 \$CAN, moins les remises applicables, le détaillant peut importer en toute légalité le livre directement d'un fournisseur étranger, un grossiste américain par exemple.

Il est important de noter que ces dispositions s'appliquent uniquement aux livres importés physiquement par le distributeur exclusif. Elles ne s'appliquent pas aux livres électroniques, aux livres importés par des consommateurs individuels ou aux livres publiés au Canada. En définitive, le détaillant fixe le prix de détail réel pour les consommateurs, lequel peut être influencé par divers facteurs.

En conclusion, je répète que le règlement vise à trouver le juste équilibre en permettant aux distributeurs qui ont négocié des droits exclusifs pour la distribution de livres au Canada d'utiliser les recours prévus par la loi, tout en établissant des normes de service et une limite concernant l'augmentation du prix de détail suggéré par le distributeur pour un livre vendu au Canada.

Le distributeur doit respecter ces exigences s'il veut profiter des dispositions de la Loi sur le droit d'auteur. Comme je l'ai dit plus tôt, c'est le détaillant qui fixe le prix de détail réel pour les consommateurs en tenant compte de divers facteurs.

[Français]

Je vous remercie pour votre attention. La présentation était un peu technique, mais j'espère que nos informations vous ont apporté satisfaction.

[Traduction]

Le président : Merci beaucoup, madame Kennedy. Hier, on nous a parlé du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition. Pouvez-vous nous en parler brièvement et nous dire où il se situe par rapport aux renseignements que vous nous avez donnés, et par rapport au plan qui a été élaboré pour protéger les maisons d'édition américaines qui ne peuvent contrôler leur marché aux États-Unis?

Mme Kennedy : Vous parlez de ce qu'on appelle présentement le Fonds du livre du Canada.

Le président : Je crois que c'est exact. Je pense que le nom du programme a changé.

Mme Kennedy : On l'a renouvelé, on a changé sa formule et son image et on a annoncé son lancement sous sa nouvelle forme en 2009. Il offre plus de 30 millions de dollars en appui financier au secteur du livre de propriété canadienne. Son financement provient surtout d'une formule conçue pour récompenser les ventes de livres canadiens par les éditeurs canadiens. Le programme offre aussi du soutien pour la commercialisation et la promotion d'initiatives numériques. Comme je l'ai dit plus tôt, il s'agit d'un fonds pour venir en aide au secteur de l'édition canadien.

The Chair: I was looking for the fund in the estimates to see how much it was. However, I could not locate it, and it might have been because the name had changed. Are you able to tell us how much is appropriated for this particular funding on an annual basis?

Carla Curran, Director, Book Publishing Policy and Programs, Canadian Heritage: It is \$39.5 million.

The Chair: That is Canadian dollars?

Ms. Curran: Right.

Senator Peterson: I want to talk about this 10 to 15 per cent that had been put on, because yesterday we had the book people in and they basically say that this regulation stipulated the importer can charge a book seller the price of the book, country of origin, plus the difference in exchange rate, plus an additional 10 to 15 per cent depending on the country of origin. They go on to say all it does is allow publishers to receive an additional 10 to 15 per cent of pure profit from their product before risk losing a sale to parallel importers. They also go on to say that the 10 to 15 per cent primarily leaves the country. Then they went on to say that, with the stroke of a pen, a change in regulation can save Canadian students tens of millions of dollars each year without any cost to the public purse. When I asked them who was stroking the pen, they said Canadian Heritage. I would ask you, could you stroke the pen?

Ms. Kennedy: The reality is that changing regulations would involve a process. It is not just the stroke of a pen. Changing regulations would involve a formal process of consultations with the various parts of the industry. We talked earlier about when these regulations were first established that there was a consultation process that involved representatives from all sectors of the industry in both the French and English language markets. It is not our understanding that a stroke of the pen would be sufficient to change or to repeal the regulations.

Senator Peterson: You would consult with the very people who are collecting this 10 or 15 per cent? Is that what you do?

Ms. Kennedy: I cannot comment on the government's intention on this, but, yes, the normal process for making changes to regulations would involve consultations with affected parties.

Senator Peterson: They are the people getting the money. It is strange. There is nothing to gain. They say themselves they do not need this, but because that is sitting there, they are allowed to do that. That is just manna from heaven. Why would they not do it, just tack it on, get the money, put it in the bank and everyone is happy? Well, they are happy, but not the students.

Ms. Kennedy: That is right. The regulations, as we pointed out, do allow the exclusive distributors to set the Canadian list price as much as 10 per cent higher than the U.S. list price, factoring in

Le président : J'ai cherché le fonds dans le budget des dépenses pour voir à combien il se chiffrait. Toutefois, je n'ai pu le trouver, et c'est peut-être parce que son nom a changé. Êtes-vous en mesure de nous dire combien d'argent est alloué à ce fonds chaque année?

Carla Curran, directrice, Politique et programmes de l'édition du livre, Patrimoine canadien : Il s'agit de 39,5 millions de dollars.

Le président : En dollars canadiens?

Mme Curran : Oui.

Le sénateur Peterson : J'aimerais parler du 10 à 15 p. 100 qui sont ajoutés parce que, hier, les intervenants du milieu du livre nous ont dit, en gros, que le règlement prévoit qu'un importateur peut facturer à un détaillant le prix du livre dans le pays d'origine et ajouter la différence du taux de change et un 10 à 15 p. 100 supplémentaires selon le pays d'origine. Les témoins nous ont aussi dit que cette mesure permet tout simplement aux maisons d'édition d'empocher un 10 à 15 p. 100 supplémentaires en pur profit avant de risquer de perdre une vente aux mains d'importateurs parallèles. Ils ont poursuivi en disant que ces 10 à 15 p. 100 quittent le pays, et que, en apportant un changement minuscule au règlement, les étudiants canadiens pourraient épargner des dizaines de millions de dollars chaque année, et ce, sans qu'il en coûte un sou aux contribuables. Quand je leur ai demandé qui pourrait apporter ce minuscule changement, les témoins m'ont répondu que c'est Patrimoine canadien. Alors je vous demande ceci : pourriez-vous apporter ce petit changement?

Mme Kennedy : En fait, une modification au règlement entraînerait un processus. Il ne s'agit pas simplement d'un minuscule changement. Des modifications au règlement comprendraient un processus formel de consultation avec les divers intervenants du secteur. Dans mon exposé, je vous ai parlé du moment où le règlement a été créé : il y a eu à ce moment un processus de consultation avec les représentants de tous les secteurs de l'industrie des marchés francophones et anglophones. Nous ne croyons pas qu'une légère modification sur papier serait suffisante pour modifier ou abroger le règlement.

Le sénateur Peterson : Vous pourriez consulter les personnes mêmes qui perçoivent ces 10 ou 15 p. 100? Est-ce ce que vous faites?

Mme Kennedy : Je ne peux pas parler des intentions du gouvernement à ce sujet, mais, oui, le processus normal pour apporter des changements au règlement impliquerait des consultations avec les parties touchées.

Le sénateur Peterson : Ce sont eux qui perçoivent l'argent. C'est étrange. Il n'y a rien à gagner. Ils disent eux-mêmes qu'ils n'ont pas besoin de cet argent, mais puisque la mesure existe, ils peuvent le percevoir. C'est un cadeau venu du ciel. Pourquoi ne pas ajouter ce pourcentage, empocher l'argent, le déposer à la banque et faire le bonheur de tous? Eh bien, eux, ils sont heureux, mais pas les étudiants.

Mme Kennedy : C'est juste. Comme nous l'avons dit, le règlement permet aux distributeurs exclusifs de majorer le prix courant canadien de 10 p. 100 par rapport au prix américain en

the exchange rate. The price paid for a book in Canada, including any markup applied to the foreign list price of an imported book, flows to the various participants in the book industry, whether that be the retailer, distributor, publisher or author, based on negotiated terms between the parties. To understand those relationships in finer detail, we would encourage the committee to seek additional information from representatives of those industry groups; that would be helpful to the committee.

Senator Peterson: The campus stores had tried to meet but were not able to. Do you think it would be advantageous for someone to set up a meeting to discuss this? We could do something with this, could we not?

Ms. Kennedy: It would be helpful to the committee to understand those relationships in finer detail. As I mentioned, the money flows through to the various participants in the book industry — retailer, distributor, publisher or author — based on negotiated terms between those parties. If the committee is trying to understand what is going on and what those business relationships and the money flows are, we would encourage you to seek additional information from representatives of those industry groupings.

Senator Peterson: Why do publishers put both prices on the backs of books — the U.S. price and the Canadian price. In the United States they do not block out the Canadian price, while up here, they try to block out the U.S. price.

Ms. Curran: Dual-pricing on a book is a long-standing industry practice. My understanding is that it was done at the request of retailers in the past. It has been a tradition in the book industry to have both prices; but it is being done somewhat less so now. Occasionally, we see books that do not have both prices but if the foreign publisher anticipates having a book distributed in the Canadian market, they do not have to do a separate print run when both prices are on the back of the book.

Senator Peterson: Why put it there at all? They always have a sticker with the price as well as 30 per cent stickers. I do not know why they put it on there, because it antagonizes people.

Ms. Kennedy: I suggest you ask the publishers.

Senator Ringuette: Ms. Curran, you mentioned that putting two prices on the backs of books is usual practice and that it was requested by the retail sector. Is that an assumption or a fact?

Ms. Curran: It is something that I have been told by people in the industry; but you would want to check it.

Senator Ringuette: On slide 4 you identify the interveners in the book industry — the publisher, distributor, wholesaler and retailers. On page 10 with regard to Canadian owned, you say “some are also publisher distributors, for example . . .” Some of them remove one of the additional partners in the chain. For

tenant compte du taux de change. Le prix payé pour un livre au Canada, y compris la marge commerciale appliquée au prix courant étranger d'un livre importé, revient aux divers intervenants du secteur du livre — les détaillants, les distributeurs, les éditeurs ou les auteurs —, selon les modalités négociées entre les parties. Afin de mieux comprendre cette relation, nous invitons le comité à entendre des représentants de ces différents secteurs pour avoir des renseignements supplémentaires, ce serait utile pour le comité.

Le sénateur Peterson : Les boutiques de campus ont essayé de venir mais n'ont pas pu. Pensez-vous qu'il serait avantageux que quelqu'un organise une rencontre pour parler de la question? Ça pourrait faire avancer des choses, n'est-ce pas?

Mme Kennedy : Il serait utile que le comité comprenne ces relations plus en détail. Comme je l'ai mentionné, l'argent revient aux divers intervenants du secteur du livre — les détaillants, les distributeurs, les éditeurs et les auteurs —, selon les modalités négociées entre ces parties. Si le comité essaie de comprendre la situation, ces relations d'affaires et les transactions en argent, nous vous invitons à entendre des représentants des divers groupes pour avoir plus de renseignements.

Le sénateur Peterson : Pourquoi les maisons d'édition affichent-elles les deux prix, américain et canadien, au dos des livres? Aux États-Unis, on n'essaie pas de camoufler le prix canadien, alors qu'ici on essaie de masquer le prix américain.

Mme Curran : Le secteur affiche les deux prix sur un livre depuis fort longtemps. Je pense que, par le passé, on affichait les deux prix à la demande des détaillants. Il s'agit d'une tradition dans le secteur du livre, mais c'est moins courant aujourd'hui. À l'occasion, on voit des livres qui n'ont pas les deux prix, mais si l'éditeur étranger croit que son livre sera distribué au Canada, le double affichage lui permet de ne pas faire deux impressions du bouquin.

Le sénateur Peterson : Mais pourquoi inscrire le prix? On ajoute toujours un collant pour indiquer le prix, ainsi que des collants pour indiquer des rabais. Je ne vois pas pourquoi on affiche les prix puisque ça met les gens en colère.

Mme Kennedy : Je vous propose de poser la question aux maisons d'édition.

Le sénateur Ringuette : Madame Curran, vous avez dit que l'affichage des deux prix au dos d'un livre est une pratique courante qui découle d'une demande des détaillants. Est-ce une hypothèse ou un fait?

Mme Curran : C'est ce que des gens du secteur m'ont dit, mais vous pourriez le leur demander.

Le sénateur Ringuette : À la page 4, vous avez mentionné les intervenants de l'industrie du livre, soit les éditeurs, les distributeurs, les grossistes et les détaillants. À la page 10, par rapport aux distributeurs appartenant à des intérêts canadiens, vous avez donné « quelques exemples d'éditeurs-distributeurs... ».

example, if a publisher wants to have an exclusive distribution network with a certain entity, why should we reinforce that exclusive privilege, given the 10 per cent?

Ms. Kennedy: As we explained at the beginning, the original rationale for the regulations had to do with creating a balance between giving the exclusive distributor, who had negotiated exclusive rights for the Canadian territory, rights under the Copyright Act, and the desire to have adequate service standards and to create a ceiling on the price — any markup — that the exclusive distributor could apply to the book that he or she was importing. That is the basis of the rationale.

Senator Ringuette: I understand the rationale. It might have been a good rationale when that legislation was put in here. Today, we are looking at global purchasing power. I do not agree that we would be reinforcing market exclusiveness. We just heard witnesses from the Competition Bureau. An exclusive market logically leads to price fixing and so forth. Certainly, we have an issue with legislation and the way it is put together in terms of the end result for consumers.

Ms. Kennedy: The other factor I should mention with respect to the original rationale is the role that the exclusive distributors play in the Canadian market and the services that they provide. Their physical presence is part of the relationships that build the industry as a whole. They have investments and jobs and, as we mentioned earlier, they invest in publishing Canadian authors. That is another factor under consideration.

Senator Ringuette: Correct me if I am wrong, but I think Canadian Heritage has another specific program to encourage the publishing of Canadian writers. Am I wrong?

Ms. Kennedy: We have the Canada Book Fund, which supports the publication of Canadian books by Canadian publishers.

Senator Nancy Ruth: Ms. Kennedy, I want to go back to the 10 per cent. You suggested that we hear from others to give us more detail. Are you telling me that the 10 per cent is split on the basis of an agreement between distributors, retailers, wholesalers and the others? Do they make the decision about how the 10 per cent is factored?

Ms. Kennedy: If there is an exclusive distribution arrangement and if it is covered by these regulations, the price of the book can include that 10 per cent.

Senator Nancy Ruth: In your deck you say, “The suggested retail price (SRP) for Canada of books imported from the U.S. must be no more than 10 per cent higher” Have you ever seen it less than 10 per cent than the original SRP? Then you go on to say, “converted to Canadian dollars at the prevailing rate of exchange.” If the prevailing rate of exchange is par or the

Certains d’entre eux retirent un des partenaires supplémentaires de la chaîne. Par exemple, si un éditeur veut avoir un réseau exclusif de distribution avec une certaine entité, pourquoi devrions-nous appliquer ce privilège exclusif puisque la règle des 10 p. 100 existe?

Mme Kennedy : Comme nous l’avons expliqué au début, la logique derrière la création du règlement était de trouver un juste milieu entre le fait de donner au distributeur exclusif, qui a négocié des droits exclusifs pour le territoire canadien, des droits en vertu de la Loi sur le droit d’auteur, et le fait de garantir des normes de service adéquates et de fixer un prix plafond — toute majoration — que le distributeur exclusif pourrait appliquer aux livres qu’il importe. C’est ainsi que se résume la logique.

Le sénateur Ringuette : Je comprends la logique. C’était peut-être pertinent quand le texte de loi a été rédigé. Nous sommes maintenant dans un contexte de pouvoir d’achat mondial. Je ne pense pas que nous renforcerions l’exclusivité des marchés. Nous venons d’entendre des témoins du Bureau de la concurrence. Les marchés exclusifs entraînent naturellement la fixation des prix et d’autres phénomènes. Il est clair que le texte de loi et son application sont problématiques par rapport à ce que les consommateurs obtiennent en bout de compte.

Mme Kennedy : L’autre facteur que je devrais mentionner par rapport à la logique de l’époque, c’est le rôle que les distributeurs exclusifs jouent dans le marché canadien et les services qu’ils offrent. Leur présence physique fait partie intégrante des relations qui font de l’industrie une entité. Les distributeurs exclusifs font des investissements, créent des emplois et comme nous l’avons dit plus tôt, investissent dans les auteurs canadiens. C’est un autre facteur dont il faut tenir compte.

Le sénateur Ringuette : Si je ne m’abuse, je crois que Patrimoine canadien a un autre programme pour encourager la parution de livres d’auteurs canadiens. Est-ce que je me trompe?

Mme Kennedy : Nous avons le Fonds du livre du Canada qui appuie la publication de livres canadiens par des maisons d’édition canadiennes.

Le sénateur Nancy Ruth : Madame Kennedy, j’aimerais revenir à la question des 10 p. 100. Vous avez proposé d’inviter d’autres témoins pour en apprendre davantage. Dites-vous que les 10 p. 100 sont divisés selon l’entente conclue entre distributeurs, détaillants, grossistes et autres? Est-ce qu’ils décident de la façon dont les 10 p. 100 seront répartis?

Mme Kennedy : S’il y a une entente de distribution exclusive couverte par le règlement, les 10 p. 100 peuvent être compris dans le prix du livre.

Le sénateur Nancy Ruth : Dans votre exposé, on lit que « au Canada, le prix de détail suggéré (PDS) des livres importés des États-Unis ne doit pas dépasser de plus de 10 p. 100... » Avez-vous déjà vu des cas où ça représentait moins de 10 p. 100 du PDS original? Puis la suite, on dit : « converti en dollars canadiens au taux de change en vigueur ». Si le taux de change en vigueur est à

Canadian dollar is worth more than the U.S. dollar, there should not be a price differential on the American book imported into Canada. Is that correct?

Ms. Kennedy: No.

Senator Nancy Ruth: Why is that? It is conditional upon “converted to Canadian dollars at the prevailing rate of exchange.”

The Chair: You can convert and take advantage of any exchange rate difference and 10 per cent is added on the top.

Ms. Curran: Yes.

Senator Nancy Ruth: Have you ever seen it less than 10 per cent?

Ms. Kennedy: I do not recall.

Senator Nancy Ruth: It is 15 per cent in Europe.

Ms. Kennedy: I cannot say one way or the other, senator.

The Chair: I think Senator Nancy Ruth was getting to this next question. What if the regulation changed so there was not this artificial 10 to 15 per cent additional amount that can be put in there? What would happen to the market?

Ms. Kennedy: I have to be honest, I cannot speculate right now. We would have to do a considered assessment of that. I would not want to speculate and mislead the committee on that.

The Chair: We are trying to determine if we should have a recommendation to do away with this. Is this really needed to have a market in Canada? In effect, what we are doing is protecting the U.S. publisher, even though that publisher may sell the books loosely. There are all kinds of opportunities for someone from Canada to bring them in at discounted prices, but they cannot do it because of these regulations.

Ms. Kennedy: If the exclusive distributor wants access to the remedies in the act, he or she complies with the regime set out in the regulations. There are business decisions and choices that are made in all of this. I think we would have to look at what the range of impacts from changing these provisions would be.

The Chair: Have you done any speculating, study or predicting?

Ms. Kennedy: We have not done any speculating. The department is not currently conducting what we would call a formal review of the regulations. As I mentioned before, changing them would require a formal process. I cannot comment on the intention of government, for example, to review the regulations or not, but, in the context of our continuous assessment of policy measures, the department has contracted with independent researchers to conduct a study on the relevance and

parité ou le dollar canadien vaut davantage que le dollar américain, il ne devrait pas y avoir de différence de prix pour un livre américain importé au Canada. Est-ce juste?

Mme Kennedy : Non.

Le sénateur Nancy Ruth : Pourquoi? Cela tient compte du « converti en dollars canadiens au taux de change en vigueur. »

Le président : On peut convertir la devise, profiter de la différence du taux de change et ajouter 10 p. 100 en plus.

Mme Curran : Oui.

Le sénateur Nancy Ruth : Avez-vous déjà été au fait d'un cas où ça représentait moins de 10 p. 100?

Mme Kennedy : Je ne me souviens pas.

Le sénateur Nancy Ruth : C'est fixé à 15 p. 100 en Europe.

Mme Kennedy : Je ne peux pas répondre dans un cas comme dans l'autre, sénateur.

Le président : Je pense que le sénateur Nancy Ruth essaie d'en arriver à cette question : qu'est-ce qui se produirait si le règlement ne prévoyait plus ces 10 à 15 p. 100 supplémentaires artificiels qui peuvent être ajoutés? Qu'est-ce que cela ferait au marché?

Mme Kennedy : En toute honnêteté, je ne peux pas m'avancer présentement. Il faudrait faire une évaluation poussée de la question. Je ne voudrais pas avancer quoi que ce soit qui pourrait induire le comité en erreur.

Le président : Nous essayons de déterminer si nous devrions proposer d'éliminer cette disposition. L'existence de marché au Canada dépend-elle vraiment de cette disposition? Ce que nous faisons, en fait, c'est protéger l'éditeur américain, même s'il peut vendre ses livres librement. Il existe toutes sortes de moyens qui permettraient à une personne intéressée au Canada de faire venir ces livres à des prix réduits, mais c'est impossible simplement en raison de ce règlement.

Mme Kennedy : Si le distributeur exclusif veut utiliser les recours prévus dans la loi, il doit respecter le régime établi dans le règlement. Dans ce dossier, les intéressés prennent des décisions opérationnelles. Ils font des choix. Je pense qu'il faudra se pencher sur toutes les incidences possibles d'une modification des dispositions du règlement.

Le président : Vous êtes-vous posé la question, avez-vous essayé d'évaluer quelles pourraient être ces répercussions?

Mme Kennedy : Nous ne nous sommes pas posés la question. Le ministère ne procède pas actuellement à ce qu'on pourrait appeler un examen officiel du règlement. Comme je l'ai déjà signalé, seul un processus officiel nous permettrait d'apporter quelque modification que ce soit. Je ne peux pas faire de commentaire sur les intentions du gouvernement, par exemple, en ce qui a trait à un examen du règlement, mais dans le contexte de notre évaluation permanente des mesures politiques, notre ministère a communiqué avec des

effectiveness of the regulations in both official-language markets in Canada. The study is still in progress and is expected to be finalized in the coming months.

The Chair: Given that regulations flow from legislation and that we have new legislation related to copyright before the House of Commons now, is there a basis for these regulations to continue in that proposed legislation?

Ms. Kennedy: The Copyright Act does include the provision that anchors the regulations. The act that is going through the legislative process does not contain amendments that affect these regulations.

The Chair: That was not my question. You have already answered my question. With the new legislation, there is still a basis for the regulations to continue.

Ms. Kennedy: The provisions in the act have not been affected by the current bill.

The Chair: That was my question. Thank you.

Senator Runciman: I am still confused by this. I am not sure why we are in the business of setting prices for a consumer product. I really go along with what Senator Nancy Ruth was suggesting earlier.

I live in a border community and I buy a lot of pocket books. We have seen the Canadian dollar reach parity — a 30 per cent increase over the last year or two — and there has been no real benefit to Canadian consumers. It just strikes me as a strange position. We had the booksellers here yesterday indicating that they are on the front line, and they are the people who are facing the wrath of purchasers. Business is suffering as well. Plus, you can look at the textbook side of things and university student costs as well. I still do not understand — and I guess this is not your role to play — why we are in this business and why Canadian consumers should not be able, in some way, shape or form, at least in this one area, to benefit from the appreciation of our dollar.

The Chair: That was somewhat of a statement, but if you would like to react to it with another statement, that would be okay.

Ms. Kennedy: It is very difficult to isolate the impact of these particular regulations on the price of books because there are, obviously, a variety of factors at play when it comes to what retailers choose to charge consumers for books. I appreciate the senator's points, but these particular regulations are permissive and allow for a markup. It is a limited one; there is a ceiling there, obviously. It cannot be higher than what the regulations provide. It is difficult for us to isolate the impact of that specific measure on the price of every single Canadian book sold to consumers.

chercheurs indépendants et leur a demandé de procéder à une étude de la pertinence et de l'efficacité du règlement dans les deux marchés, le marché anglophone et le marché francophone, au Canada. Cette étude est toujours en cours et devrait être terminée au cours des prochains mois.

Le président : Puisque ce règlement découle de la loi et qu'une nouvelle version de la loi sur le droit d'auteur est actuellement à l'étude à la Chambre des communes, pouvez-vous nous dire si ce règlement sera le même, même si la loi est modifiée?

Mme Kennedy : La Loi sur le droit d'auteur inclut la disposition qui sous-tend le règlement. Le projet de loi qui est actuellement à l'étude ne prévoit pas de modifications qui auraient un impact quelconque sur ce règlement.

Le président : Ce n'est pas ce que j'ai demandé. Vous avez répondu à ma question. Même si la loi est modifiée comme on le propose, le règlement continuera à exister.

Mme Kennedy : Les dispositions de la loi qui prévoient le règlement ne sont pas modifiées par le projet de loi actuellement à l'étude.

Le président : C'est ce que je voulais savoir. Merci.

Le sénateur Runciman : Je ne saisis toujours pas. Je ne comprends pas pourquoi nous établissons le prix d'un produit de consommation. Je suis d'accord avec ce que le sénateur Nancy Ruth a dit un peu plus tôt.

Je vis dans une localité frontalière et j'achète beaucoup de livres de poche. Il y a pratiquement parité entre le dollar canadien et le dollar américain, ce qui représente une augmentation de 30 p. 100 pour le dollar canadien au cours des deux dernières années. Pourtant, aucun avantage réel n'en découle pour les consommateurs canadiens. Cela me semble plutôt étrange. Nous avons accueilli les libraires hier et ils nous ont dit qu'ils sont sur la première ligne, et que c'est à eux que s'en prennent les acheteurs. Leurs chiffres d'affaires s'en ressentent. Puis dans le secteur des manuels, les coûts pour les étudiants, tout cela compte. Je ne comprends toujours pas — et je suppose que ce n'est pas vraiment votre rôle —, mais je ne comprends pas pourquoi nous jouons un rôle dans ce domaine et pourquoi les consommateurs canadiens ne devraient pas pouvoir, d'une façon quelconque, tout au moins dans ce secteur, profiter de la valeur accrue du dollar canadien.

Le président : C'était plutôt un énoncé, mais n'hésitez pas à réagir à ces propos si vous le désirez.

Mme Kennedy : Il est très difficile d'isoler l'incidence de ce règlement sur le prix des livres parce qu'il y a clairement toute une gamme de facteurs qui entrent en ligne de compte quand les détaillants décident du prix à demander à leurs clients pour un livre. Je comprends l'intervention du sénateur, mais il ne faut pas oublier que le règlement autorise une majoration du prix. Évidemment, cette majoration est limitée, il y a clairement un plafond. On ne peut pas demander un prix plus élevé que celui qui est autorisé par le règlement. Il nous est difficile de déterminer l'incidence de cette mesure particulière sur le prix de tous les livres vendus au Canada aux consommateurs.

Senator Runciman: This may have been asked earlier. I could not be here earlier, but I know that Senator Marshall raised it yesterday. It was pointed out by our witnesses yesterday that this is not the same regulation, if there is a regulation, that applies to magazines.

Ms. Kennedy: That is right.

Senator Runciman: Is it a different regulation?

Ms. Kennedy: These regulations do not apply to magazines.

Senator Runciman: When we see the stark differences in pricing, is there any role that government plays in that at all in the magazine sector?

Ms. Kennedy: Not that I am aware of, senator.

Senator Buth: Maybe I will go about this question in a different way. I expect you will give me the same answer. Maybe I should not have made that comment, but do you think that, if this regulation was eliminated, we would see the loss of distributors in Canada?

Ms. Kennedy: It is not appropriate for me to speculate. However, the impact of the elimination of these regulations on the distribution sector would be something we would need to assess if we were looking at that as an option. You are right; we would need to assess what we think the impact would be on all the players, including the exclusive distributors.

Senator Buth: Do all of these distributors that you have listed, like Random House of Canada and McGraw-Hill Ryerson, meet the notice, service and pricing provisions under the act? It is a voluntary thing, right?

Ms. Kennedy: Yes, it is a voluntary thing, and we do not have good statistics or data on the extent of buying around, that is, people operating outside of scope of those regulations.

Again, I think the industry players might be better placed to provide senators with a sense of how much buying around they think is happening or how much commercial activity is occurring outside the scope of these regulations for other business reasons.

Senator Buth: Who would be the largest distributors in Canada? You have five of them listed: Random House, McGraw-Hill, HarperCollins, Penguin, et cetera.

Ms. Curran: Of the large players, I do not know which one would be the largest. Random House is very large. HarperCollins also does quite a lot of distribution in Canada. On the Canadian side, according to a study we undertook in 2007, Rain Coast Books is the leading English-language, Canadian-owned, exclusive distributor.

Senator Buth: They are Canadian owned, but they are importing foreign books. The same regulation could apply for them.

Ms. Curran: Yes. Rain Coast Books is just a distributor, not a publisher. It was in the past, but it is not now.

Le sénateur Runciman : On vous a peut être posé la question un peu plus tôt, mais je n'étais pas encore arrivé. Je sais que le sénateur Marshall avait posé la question hier. Certains témoins que nous avons entendus alors nous ont dit qu'il ne s'agissait pas du même règlement, le cas échéant, qui s'appliquait aux périodiques.

Mme Kennedy : C'est exact.

Le sénateur Runciman : S'agit-il d'un règlement différent?

Mme Kennedy : Ce règlement ne s'applique pas aux périodiques.

Le sénateur Runciman : Il existe d'importantes différences de prix. Le gouvernement joue-t-il un rôle quelconque dans le secteur des périodiques?

Mme Kennedy : Pas à ma connaissance, sénateur.

Le sénateur Buth : Je vais aborder la question sous un autre angle différent. Je m'attends tout de même à avoir la même réponse. Je n'aurais peut-être pas dû faire ce commentaire d'entrée de jeu, mais dites-moi, si ce règlement disparaissait, pensez-vous qu'il y aurait moins de distributeurs au Canada?

Mme Kennedy : Il ne m'appartient pas de me livrer à ce genre d'hypothèse. Cependant, l'impact de l'élimination de ce règlement sur le secteur de la distribution devrait être évalué avant que l'on prenne une telle décision. Vous avez raison; il nous faudrait évaluer ce que pourrait être l'incidence sur tous les intervenants, y compris les distributeurs exclusifs.

Le sénateur Buth : Est-ce que tous les distributeurs que vous avez recensés, comme Random House of Canada et McGraw-Hill Ryerson, respectent les dispositions sur les avis, le service et les prix telles que prévues dans la loi? Il s'agit d'un régime volontaire, n'est-ce pas?

Mme Kennedy : C'est exact, il s'agit d'un régime volontaire, et nous ne disposons pas de statistiques ou de données fiables sur les achats parallèles, c'est-à-dire ceux qui échappent au règlement.

Je signale encore une fois, qu'à mon avis, les intervenants de l'industrie seraient mieux en mesure de vous donner une idée de l'importance des achats parallèles ou de l'activité commerciale qui échappe au règlement pour d'autres raisons. .

Le sénateur Buth : Qui sont les plus importants distributeurs au Canada? Vous en avez mentionné cinq dans votre document : Random House, McGraw-Hill, HarperCollins, Penguin, et cetera.

Mme Curran : Je ne sais pas lequel est le plus important parmi les grands joueurs. Random House est une grosse société. HarperCollins possède d'importants services de distribution au Canada. Pour ce qui est des entreprises canadiennes, d'après une étude que nous avons effectuée en 2007, Rain Coast Books est le principal distributeur exclusif, canadien, de livres de langue anglaise.

Le sénateur Buth : Il s'agit d'une entreprise canadienne, mais elle importe des livres étrangers. Elle serait donc assujettie au même règlement.

Mme Curran : C'est exact. Rain Coast Books est un distributeur, non pas un éditeur. Cette société était jadis un éditeur, mais ce n'est plus le cas aujourd'hui.

Senator Marshall: Ms. Kennedy, when you were going through the deck and talking about the 10 per cent ceiling, you gave the example of the \$14.99 and the \$16.49. Then you said that if the Canadian dollar is at par, the suggested retail price for the Canadian market must be no more than the 10 per cent. How does the department measure or ensure compliance with that regulation?

Ms. Kennedy: It is not the department's role, actually, to monitor or enforce those regulations. The onus is on the distributors themselves to pursue or to take advantage of any of the remedies available to them in the Copyright Act if they become aware that buying around has occurred when they have been complying with the terms in the regulations. No, we do not monitor or run after people or enforce those regulations.

Senator Marshall: You have the regulations. The department really does not know the extent of compliance or non-compliance, does it?

Ms. Kennedy: That is right. We do not have the ability to take the data we have now and disaggregate within the import activity that is measured to distinguish what is happening within the scope of the regulations and what is happening maybe outside of the scope of the regulations.

Senator Marshall: Based on what you know, are you aware of examples of non-compliance? You do not monitor compliance. You do not determine compliance. Do you have any knowledge or any general feeling with regard to whether that rule is being complied with?

Ms. Kennedy: I will ask Ms. Curran to take that question because she has long-standing experience in the sector.

Ms. Curran: I guess what I would say is that, to date, our understanding is that you will see books where, at the end of the day, the price that is actually available may seem to be more than the 10 per cent. That does not necessarily mean that the distributor priced over the 10 per cent. If the distributor does price over the 10 per cent and the Canadian dollar is at par, the retailer has options. They can decide to purchase the book from a different supplier, usually outside Canada, and can try to get the book cheaper. At the end of the day, the extent to which the markup on the book happens at the end, we do not really know to what extent it is affected by the 10 per cent.

Senator Marshall: It just seems odd to me that there is this 10 per cent rule set in regulations, yet there is no monitoring with regard to whether it is being complied with or not. I find that unusual.

Just to go back to the legislation, I was always under the impression that federal legislation was reviewed every five years. Is that not correct?

Ms. Kennedy: It is not in this case, although I think the current Copyright Act that is going to the bill does contain a provision, if memory serves, that would allow for review of the copyright legislation on a five-year basis.

Le sénateur Marshall : Madame Kennedy, lorsque vous avez lu votre exposé et mentionné le plafond de 10 p. 100, vous avez donné l'exemple du prix de 14,99 \$ et du prix ajusté de 16,49 \$. Puis vous avez dit que s'il y a parité du dollar canadien avec le dollar américain, le prix de détail suggéré pour le marché canadien ne doit pas être supérieur de plus de 10 p. 100. Comment le ministère s'assure-t-il que les intervenants respectent ce règlement?

Mme Kennedy : En fait, il n'appartient pas au ministère de surveiller l'application du règlement ou d'assurer son respect. Il appartient aux distributeurs d'intervenir et d'utiliser les recours qui leur sont offerts dans la Loi sur le droit d'auteur s'ils ont connaissance d'achats parallèles alors qu'ils respectent les modalités du règlement. Pour répondre à votre question, non, nous n'assurons pas le respect de ce règlement.

Le sénateur Marshall : Le règlement existe, mais le ministère ne sait pas vraiment dans quelle mesure on le respecte, n'est-ce pas?

Mme Kennedy : C'est exact. Nous n'avons pas la capacité nécessaire pour prendre les données dont nous disposons actuellement et en faire la ventilation pour le secteur de l'importation selon les achats qui sont couverts par le règlement et les achats qui y échappent.

Le sénateur Marshall : Connaissez-vous des exemples de non-respect du règlement? Vous ne surveillez pas la conformité. Vous n'évaluez pas la conformité. Pensez-vous que l'on respecte en fait de façon générale ce règlement?

Mme Kennedy : Je vais demander à Mme Curran de répondre à cette question parce qu'elle a une longue expérience du secteur.

Mme Curran : À l'heure actuelle, il semble y avoir des situations où la différence de prix, au bout du compte, semble être de plus de 10 p. 100. Ça ne veut pas nécessairement dire que le distributeur a augmenté le prix de plus de 10 p. 100. Si le distributeur impose une augmentation de plus de 10 p. 100 et que le dollar canadien est à parité avec le dollar américain, le détaillant peut agir. Il peut décider d'acheter le livre d'un autre fournisseur, habituellement, à l'extérieur du Canada, et essayer d'obtenir le livre à un prix moins élevé. Nous ne savons pas, tout compte fait, dans quelle mesure la majoration du prix d'un livre est attribuable à ces 10 p. 100.

Le sénateur Marshall : À mon avis, il est un peu étrange que cette règle du 10 p. 100 soit prévue dans le règlement, mais que personne ne surveille si les intervenants du secteur la respectent bel et bien. Je trouve ça plutôt étrange.

Pour en revenir à la loi, j'ai toujours cru que les lois fédérales faisaient l'objet d'un examen tous les cinq ans. Est-ce que je me trompe?

Mme Kennedy : Ce n'est pas le cas pour la loi dont nous parlons, quoique je crois que la Loi sur le droit d'auteur dont on propose une modification dans un projet de loi prévoirait dorénavant, si je ne me trompe pas, un examen de la Loi sur le droit d'auteur à tous les cinq ans.

Senator Marshall: This regulation has been in place since 1999. That would be 13 years. Has that been there for 13 years and never been reviewed?

Ms. Kennedy: Not, as we said before, in the formal sense of launching a review of regulations, no, not to my knowledge.

Senator Marshall: It is odd that you would have a regulation in place that you do not monitor to make sure that it is being complied with, and in 13 years it has not been reviewed.

To go back, one of the earlier questions focused on the implications of removing the 10 per cent price ceiling. Would you have any information at all with regard to what you think the implications would be of removing that?

Ms. Kennedy: No. Like I say, we are undertaking a study now that is looking at the relevance and effectiveness of the regulations, but I do not have anything now to give the committee that would take an isolated approach to exactly what would be the impact of removing simply that particular element of the regulations for the Canadian industry.

Senator Marshall: When you talk about the study of the effectiveness of the regulations, have you laid out how you will determine that?

Ms. Kennedy: As I mentioned, the study is under way. It is not final, it has to be said. We are expecting it to be finalized in the coming months. At that point, we will be in a better position to see what the findings are with regard to the regulations. As I said in my presentation, it is part of our ongoing work we do to assess our policy measures in the department, and obviously we wanted to take a look at this one.

Senator Marshall: Are the terms of reference done for that study? I have to go back on the comment I have made a couple of times. If you are studying the effectiveness of the regulations that you are not monitoring for compliance, I would think it would be difficult to determine the effectiveness of that.

Ms. Kennedy: Again, the consultants will be talking to people in the industry who will be able to help with the questions that he will be asking around those issues. I would point out that the regulations do not require us to monitor compliance for these regulations.

Senator Callbeck: I am looking at page 4. You talk about the publishers, the distributors and the wholesalers. If a book is coming in from the United States, there has to be an exclusive distributor or, if it is a fast-selling title, it can just go to a wholesaler, can it?

Ms. Kennedy: There does not have to be an exclusive distributor. What occurs is that a distributor negotiates exclusive arrangements with the publisher. That is what happens. Do not forget that this is only covering the physical importation of books, so it is not covering other forms, as we said before, e-books or individual consumers who may be buying

Le sénateur Marshall : Ce règlement existe depuis 1999. Cela veut donc dire qu'il existe depuis 13 ans. Est-ce que cela veut dire que ce règlement existe depuis 13 ans et qu'il n'a jamais fait l'objet d'un examen?

Mme Kennedy : Comme nous l'avons déjà signalé, il n'y a pas eu vraiment d'examen officiel, tout au moins pas à ma connaissance.

Le sénateur Marshall : C'est plutôt étrange qu'on ait un règlement, qu'on ne fasse rien pour s'assurer qu'il est observé et qu'il n'ait pas fait l'objet d'un examen en 13 ans.

Un peu plus tôt, on a demandé quel serait l'impact de l'abolition de ce plafond de 10 p. 100. Avez-vous des renseignements quelconques sur l'impact possible de cette décision?

Mme Kennedy : Non. Comme je l'ai signalé, nous entreprenons actuellement une étude qui porte sur la pertinence et l'efficacité du règlement. Cependant, je ne peux dire au comité quel pourrait être l'impact possible d'une décision visant à faire disparaître cette disposition du règlement sur l'industrie canadienne.

Le sénateur Marshall : Vous avez mentionné une étude de l'efficacité du règlement; avez-vous établi comment vous pourriez justement mesurer ce facteur?

Mme Kennedy : Comme je l'ai signalé, cette étude est en cours. Elle n'est pas encore terminée, je dois vous le rappeler. Elle devrait être terminée au cours des prochains mois. Nous serons alors mieux en mesure d'en examiner les conclusions. Comme je l'ai mentionné dans mon exposé, cela fait partie de notre processus permanent d'évaluation des mesures adoptées par le ministère, et le règlement en faisait bien sûr partie.

Le sénateur Marshall : A-t-on établi le cadre de référence pour cette étude? Je dois répéter le commentaire que j'ai déjà fait à quelques reprises. Si vous étudiez l'efficacité du règlement dont vous n'assurez pas l'observation, je pense qu'il sera difficile de déterminer dans quelle mesure il est efficace.

Mme Kennedy : Encore une fois, les experts-conseils rencontreront des représentants de l'industrie qui pourront répondre aux questions qu'ils poseront dans ce dossier. J'aimerais vous rappeler que nous ne sommes pas tenus d'assurer ou de surveiller l'observation du règlement.

Le sénateur Callbeck : Je regarde la page 4 de votre texte. Vous parlez des éditeurs, des distributeurs et des grossistes. Si un livre est importé des États-Unis, il doit y avoir un distributeur exclusif ou, s'il s'agit d'un livre à succès, il peut être expédié directement au grossiste, n'est-ce pas?

Mme Kennedy : Il ne s'agit pas nécessairement d'un distributeur exclusif. Le distributeur négocie une entente d'exclusivité avec l'éditeur. C'est ce qui se produit. N'oubliez pas que cela ne vaut que pour l'importation de livres qui sont importés physiquement, et non pas sous d'autres formes, comme nous l'avons signalé un peu plus tôt, soit les livres électroniques ou les livres importés par des

books. It is the business negotiations that occur between the publisher and distributor, and both agree that it works for them, essentially.

Senator Callbeck: I thought there had to be an exclusive distributor.

Ms. Curran: No. It is possible for a foreign publisher to decide that the book will be distributed in Canada in a nonexclusive way. Sometimes publishers will go to a foreign wholesaler that has sales representation in Canada to have the book distributed in Canada. By and large, most of the books that are physically imported into Canada are distributed in Canada by exclusive distributors.

Senator Callbeck: But they do not have to be?

Ms. Curran: They do not have to be.

Senator Callbeck: Regardless whether it is a wholesaler or distributor, the 10 per cent applies?

Ms. Curran: No, it only applies to exclusive distributors because that is a specific right that the exclusive distributor has for the distribution of the title in a particular territory.

Senator Callbeck: A publisher, you say here, buys a range of fast selling titles, but can they buy other books that are not fast-selling?

Ms. Kennedy: Which page are you looking at?

Senator Callbeck: I am looking at page 4.

Ms. Curran: Wholesalers.

Senator Callbeck: What did I say?

Ms. Curran: Publishers.

Senator Callbeck: I am sorry.

Ms. Curran: Yes. It is the nature of their business. They can buy other types of titles, but they are typically set up in their warehouses to be able to deal with smaller volumes that move quickly of a vast variety of books.

Senator Callbeck: Any book can go through a distributor or wholesaler.

Ms. Curran: Yes.

The Chair: Presumably these fast-selling titles could also be remaindered books or discounted books in the U.S. that the wholesaler brings in and sells. We see all kinds of books selling at a third of their original price and that kind of thing as well.

Ms. Curran: Yes.

Senator Peterson: Can we have clarity on that 10 per cent and that it goes directly to the publisher? Do you have clarity on that?

Ms. Kennedy: No.

Senator Peterson: Where does it go?

consommateurs. Il s'agit de négociations d'affaires entre l'éditeur et le distributeur, et les deux conviennent que le résultat sera à leur avantage mutuel.

Le sénateur Callbeck : Je pensais qu'il fallait qu'il y ait un distributeur exclusif.

Mme Curran : Non. Un éditeur étranger peut décider qu'un livre sera distribué au Canada de façon non exclusive. À l'occasion, des éditeurs s'adresseront à un grossiste étranger qui a des représentants au Canada pour lui demander de distribuer cet ouvrage au Canada. Dans l'ensemble, la majorité des livres qui sont importés en version papier au Canada sont distribués par des distributeurs exclusifs.

Le sénateur Callbeck : Mais ce n'est pas obligatoire?

Mme Curran : C'est exact.

Le sénateur Callbeck : Qu'il s'agisse d'un grossiste ou d'un distributeur, le plafond de 10 p. 100 s'applique?

Mme Curran : Non, il ne s'applique que dans le cas de distributeurs exclusifs, parce qu'il s'agit d'un droit particulier accordé à un distributeur exclusif pour la distribution d'un ouvrage dans un territoire particulier.

Le sénateur Callbeck : Vous dites ici qu'un éditeur achète des livres à succès; peut-il acheter d'autres livres que des livres à succès?

Mme Kennedy : À quelle page êtes-vous?

Le sénateur Callbeck : La page 4.

Mme Curran : Il s'agit de grossistes.

Le sénateur Callbeck : Qu'est-ce que j'ai dit?

Mme Curran : Vous avez parlé des éditeurs.

Le sénateur Callbeck : Je m'excuse.

Mme Curran : Oui, c'est la nature de leurs activités. Ils peuvent acheter d'autres titres, mais dans leurs entrepôts, ils préfèrent avoir de plus petits volumes qui sont vendus rapidement d'une grande gamme d'ouvrages.

Le sénateur Callbeck : Tout livre peut être acheminé par l'entremise d'un distributeur ou d'un grossiste.

Mme Curran : C'est exact.

Le président : Ces livres à succès pourraient également être des livres soldés aux États-Unis que le grossiste importe pour vendre. Il y a toutes sortes de livres qui se vendent à un tiers du prix original. Ce n'est pas rare.

Mme Curran : C'est exact.

Le sénateur Peterson : Pouvez-vous nous dire si le 10 p. 100 est versé directement à l'éditeur? Est-ce le cas?

Mme Kennedy : Non.

Le sénateur Peterson : Qui reçoit cet argent?

Ms. Kennedy: As we said before, in terms of the total price of the book, including any of the markups or discounts that have been applied, the money flows are split between all the players in the production and distribution chain, right from the publisher to the retailer, the distributor and the authors. It is difficult for me to say of the 10 per cent how much goes here or there. My best advice to the committee is to seek more clarity on that from the industry players.

Senator Peterson: It would seem unusual that the government would impose itself to help the process along. They can look after themselves; they are big players. They have managed to negotiate this, and they do not want to give it up. Do we have any idea how much money we are talking about?

Ms. Kennedy: We will get back to the committee with our statistics that indicate how much the importation of foreign books represents in terms of revenues in the Canadian industry. I think we can get that statistic.

Senator Peterson: How much money are you getting from this regulation? How much does that come to?

The Chair: That would be importation by exclusive distributors.

Senator Peterson: Someone must know the number. It is probably a lot of money.

An Hon. Senator: Did you mumble \$8 million?

Ms. Kennedy: No, I did not mumble \$8 million. We will look into providing that number. We will get back to the committee with what we can in terms of the statistics on importation of books and any detail we can provide within that.

The Chair: That would be good; thank you.

Ms. Kennedy: You are most welcome.

The Chair: You can deal with the clerk of the committee.

Senator Buth: This is a strange regulation, I find, in trying to understand it. Would it be fair to say that the regulation has been put into place for the express purpose of putting conditions on the ability for buyers to do a buy-around?

Ms. Kennedy: Yes. As I said in the beginning, historically distributors and publishers were concerned about a practice they called “buying around,” which in legalese is called “parallel importation.” The government-of-the day decided it was an issue to be addressed and did so in the Copyright Act. Under the act if a distributor, who has negotiated exclusive rights with a publisher in another country to bring the book in and to supply the Canadian market, complies with all the notice, service and pricing conditions placed in the regulations, then that buyer has access to those legal remedies if a retailer or another institution buys around you to another foreign supplier. If that buyer does not comply with those terms in the regulations and if that retailer or

Mme Kennedy : Comme nous l’avons déjà dit, quand on parle du prix total du livre, y compris toute majoration ou remise, l’argent est partagé entre tous les intervenants de la chaîne de production et de distribution, de l’éditeur au détaillant, en incluant les distributeurs et les auteurs. Je ne peux pas vous dire quelle portion de ce 10 p. 100 est attribuée à l’un ou à l’autre groupe. Je peux simplement conseiller au comité de demander de plus amples renseignements aux intervenants du secteur.

Le sénateur Peterson : C’est plutôt étrange que le gouvernement essaie de faciliter les choses. Ce secteur peut se tirer d’affaire tout seul; il s’agit de joueurs importants. Ils ont réussi à négocier ce genre d’entente, et ils ne veulent pas y renoncer. Savez-vous à combien s’élèvent les montants dont nous parlons?

Mme Kennedy : Nous communiquerons plus tard avec le comité pour lui fournir des statistiques qui indiquent ce que représente l’importation de livres étrangers en termes de revenus pour l’industrie canadienne. Je pense que nous pouvons nous procurer ces statistiques.

Le sénateur Peterson : À combien s’élèvent les revenus associés à cette disposition du règlement?

Le président : On parle d’importation par des distributeurs exclusifs.

Le sénateur Peterson : Quelqu’un doit certainement connaître ces chiffres. Cela représente probablement beaucoup d’argent.

Une voix : Avez-vous dit 8 millions de dollars?

Mme Kennedy : Non, je n’ai pas dit 8 millions de dollars. Nous essaierons de vous fournir ce chiffre. Nous fournirons au comité les statistiques dont nous disposons sur l’importation de livres et tous les détails associés à ce secteur.

Le président : Merci.

Mme Kennedy : Très bien.

Le président : Vous pouvez les faire parvenir à la greffière du comité.

Le sénateur Buth : J’essaie de comprendre ce règlement et je me dis qu’il est plutôt étrange. Serait-il juste de dire que le règlement a été adopté pour limiter la capacité des acheteurs à procéder à des achats parallèles?

Mme Kennedy : Oui. Comme je l’ai dit au début, les distributeurs et les éditeurs s’inquiétaient d’une pratique qu’on appelait « les achats parallèles », une pratique qui s’appelle dans le secteur juridique « l’importation parallèle ». À l’époque, le gouvernement a décidé qu’il fallait se pencher sur ce dossier et l’a fait dans la Loi sur le droit d’auteur. Conformément à la loi, si un distributeur, qui a négocié des droits exclusifs avec un éditeur d’un autre pays pour l’importation d’un livre et l’approvisionnement du marché canadien, respecte les modalités du règlement en matière d’avis, de service et de prix, et qu’il constate qu’un détaillant ou une autre entité a recours aux achats parallèles en prenant contact avec un fournisseur étranger, il peut utiliser les

other institution wants to source the book from somewhere else, it can do so; and the buyer has no recourse to those remedies in the Copyright Act.

Senator Buth: It essentially protects exclusiveness.

Ms. Kennedy: Yes, it protects the rights that have been negotiated for the Canadian territory in this instance.

Ms. Curran: The maximum 10 per cent is designed to protect the retailer and the consumer in relation to that market exclusivity held by the distributor.

Ms. Kennedy: If it is over 10 per cent, someone can buy-around.

Senator Buth: I think I understand; thank you.

Ms. Kennedy: That is gratifying. After a long day, that is good to hear because it is complicated.

The Chair: There is no buying around the Senate.

Senator Ringuette: When will your study on the issues we are discussing tonight be completed? We have to report to the Senate by June. I have a feeling that in order to give due process, we should look into your report.

Ms. Kennedy: At this time, we estimate that we will have the study within the coming months. I do not want to be too specific in case I mislead the committee and give a deadline that does not happen. I know you have a schedule. We are expecting it to be completed within the coming months.

Senator Ringuette: Are we looking at mid-April, the end of April or the beginning of May?

Ms. Kennedy: We are thinking it will be in the summer at some point.

The Chair: That will be another source of information. There seems to be, and I think you have detected that from the questions, some concern about this provision that seems contrary to an open and free market. We have not seen enough background information as to why this would be desirable or important. If you have any other information along those lines, could you send it to the committee? It would be helpful. Our inclination seems to be moving away from supporting this, so we are giving you an opportunity to help bring us around.

Ms. Kennedy: It will provide you as well with the historical information and the considerations.

The Chair: That would be helpful.

Ms. Kennedy: We will do that.

recours prévus dans la loi. Toutefois, s'il ne respecte pas les modalités du règlement, et si un détaillant ou une autre entité veut se procurer le livre ailleurs, il peut le faire; dans ce cas, le distributeur ne peut pas utiliser les recours prévus dans la Loi sur le droit d'auteur.

Le sénateur Buth : En fait, cela protège l'exclusivité.

Mme Kennedy : C'est exact, le règlement protège les droits qui ont été négociés pour le territoire canadien dans ce cas.

Mme Curran : Le plafond de 10 p. 100 vise à protéger le détaillant et le consommateur à l'égard de l'exclusivité que détient le distributeur pour ce marché.

Mme Kennedy : Si ce pourcentage dépasse 10 p. 100, les intéressés peuvent avoir recours à l'importation parallèle.

Le sénateur Buth : Je crois que je comprends. Merci.

Mme Kennedy : C'est fort encourageant. Après une longue journée, c'est toujours agréable d'entendre quelqu'un dire qu'il comprend, parce que c'est quand même compliqué.

Le président : Je peux vous assurer qu'il n'y a pas d'achat ou d'importation parallèle au Sénat.

Le sénateur Ringuette : Pouvez-vous nous dire quand l'étude qui est en cours sur les questions dont nous parlons ce soir sera terminée? Nous devons présenter notre rapport au Sénat d'ici juin. J'ai l'impression que pour bien étudier le dossier, nous devrions passer en revue votre rapport.

Mme Kennedy : Aux dernières nouvelles, cette étude devrait être terminée au cours des prochains mois. Je ne veux pas vous donner de date précise et risquer de vous induire en erreur. Je sais que vous avez un échéancier. Nous prévoyons que ce rapport sera disponible dans quelques mois.

Le sénateur Ringuette : Est-ce que cela veut dire la mi-avril, la fin d'avril ou le début de mai?

Mme Kennedy : Nous pensons qu'il sera disponible au cours de l'été.

Le président : Cela représentera une autre source de renseignements. À mon avis, et vous l'aurez noté dans les questions de mes collègues, certains s'inquiètent de cette disposition du règlement qui semble aller à l'encontre d'un marché libre et ouvert. Nous n'avons pas accès à suffisamment de renseignements de base pour déterminer si c'est une chose souhaitable ou importante. Si vous avez d'autres renseignements à fournir en ce sens, je vous demanderais de les faire parvenir au comité. Cela nous serait fort utile. Nous aurions tendance à proposer que l'on abolisse cette disposition, et nous voulons vous donner l'occasion de nous prouver que ce ne serait pas une bonne décision.

Mme Kennedy : Je vous ferai également parvenir le fondement historique de cette disposition et la raison pour laquelle elle a été proposée.

Le président : Cela serait fort utile.

Mme Kennedy : Nous vous ferons parvenir ces renseignements.

The Chair: Thank you, Ms. Kennedy and Ms. Curran. There is interest in copyright matters here. Maybe we will lobby our leadership to have the copyright bill sent to this committee when it comes to the Senate. Then we will have all kinds of fun.

That concludes our work for today. On behalf of the Standing Senate Committee on National Finance, I thank you very much for coming from Canadian Heritage to help us out.

(The committee adjourned.)

Le président : Merci, madame Kennedy et madame Curran. Comme vous pouvez le constater, nous nous intéressons beaucoup à la Loi sur le droit d'auteur. Nous demanderons peut-être à nos leaders respectifs que le Sénat, lorsqu'il sera saisi du projet de loi sur le droit d'auteur, le renvoie à notre comité. Puis je peux vous assurer que nous nous amuserons beaucoup.

Ceci met fin à nos travaux pour aujourd'hui. Au nom du Comité sénatorial permanent des finances nationales, je tiens à vous remercier sincèrement d'être venues représenter Patrimoine canadien et d'être venues nous aider aujourd'hui.

(La séance est levée.)

WITNESSES

Tuesday, February 14, 2012

Canadian Association of Importers and Exporters:

Carol Osmond, Vice President, Policy.

Campus Stores Canada:

Chris Tabor, Manager, Queen's University Bookstore.

Canadian Alliance of Student Associations:

Zachary Dayler, National Director.

Association of Canadian Book Wholesalers:

Heather Bindseil, President and Owner, Library Bound Inc.
(by video conference).

Canadian Booksellers Association:

Mark Lefebvre, President;

Christopher Smith, Vice President.

Wednesday, February 15, 2012

Competition Bureau:

Richard Bilodeau, Acting Assistant Deputy Commissioner — Civil
Matters Branch Division B;

Matthew Kellison, Acting Assistant Deputy Commissioner — Civil
Matters Branch Division A.

Canadian Heritage:

Helen C. Kennedy, Deputy Director General, Cultural Industries;

Carla Curran, Director, Book Publishing Policy and Programs.

TÉMOINS

Le mardi 14 février 2012

Association canadienne des importateurs et exportateurs :

Carol Osmond, vice-présidente, Politique.

Campus Stores Canada :

Chris Tabor, gestionnaire, Librairie de l'Université Queen's.

Alliance canadienne des associations étudiantes :

Zachary Dayler, directeur national.

Association of Canadian Book Wholesalers :

Heather Bindseil, présidente et propriétaire, Library Bound Inc.
(par vidéoconférence).

Canadian Booksellers Association :

Mark Lefebvre, président;

Christopher Smith, vice-président.

Le mercredi 15 février 2012

Bureau de la concurrence :

Richard Bilodeau, sous-commissaire adjoint intérimaire — Direction
générale des affaires civiles, Division B;

Matthew Kellison, sous-commissaire adjoint intérimaire — Direction
générale des affaires civiles, Division A.

Patrimoine canadien :

Helen C. Kennedy, directrice générale associée, Industries culturelles;

Carla Curran, directrice, Politique et programmes de l'édition du livre.