

ce danger de disparition d'une telle industrie en acceptant l'amendement.

• (1610)

[Traduction]

**M. Bill Domm (secrétaire parlementaire du ministre de la Consommation et des Corporations et de Postes Canada):** Monsieur le Président, je voudrais assurer au député de Papineau (M. Ouellet) et à d'autres députés qu'on a consacré beaucoup de temps à étudier le problème des embouteilleurs et des distributeurs de boissons gazeuses. Cependant, la motion dont nous sommes saisis maintenant propose l'élargissement de la limitation actuelle du marché qui figure au paragraphe 49(7) du projet de loi C-91 et qui reprend les termes du paragraphe 31.4(7) de la Loi relative aux enquêtes sur les coalitions. Qu'entend-on par limitation du marché? Cette pratique peut prendre diverses formes, mais elle s'applique normalement à des situations où un fabricant accorde des droits territoriaux exclusifs à chacun de ses clients, qui en retour ne se font pas concurrence. Je signale que la limitation du marché n'est une pratique interdite que lorsqu'elle réduit la concurrence de façon marquée. L'exemption des embouteilleurs, qui figure à l'article 49(7) du projet de loi, vise des accords entre un fournisseur et une autre personne en vertu desquels celle-ci obtient des ingrédients qu'elle transforme, après apport de travail et de matériaux, en aliments ou en boissons qu'elle vend sous une marque de commerce.

Le projet de loi C-91 ne propose pas de changement à la loi actuelle à ce sujet. Cependant, l'Association canadienne des embouteilleurs de boissons gazeuses a soumis au comité législatif des instances portant qu'il faudrait modifier la loi pour que l'exemption s'applique aux articles non transformés par la deuxième personne, l'embouteilleur. L'exemption actuelle est entrée en vigueur en 1975 parce qu'on a jugé utile de préserver le système des marques de commerce qui avait cours depuis de nombreuses années dans le secteur de l'embouteillage.

Cependant, le gouvernement ne croit pas qu'il faille étendre l'exemption actuelle. Étendre cette exemption nuirait à la concurrence sur le marché, ce qui est de toute évidence contraire aux objectifs d'une bonne loi visant à favoriser la concurrence.

Même si les embouteilleurs associés avec des fabricants de boissons gazeuses différents se concurrencent dans un territoire donné, il n'y avait pas, jusqu'ici, de concurrence entre les embouteilleurs franchisés qui commercialisaient la même marque. Depuis quelques années, de nouveaux concurrents sont apparus sur le marché. Les grossistes et détaillants de produits alimentaires ainsi que les chaînes de magasins se sont mis à vendre des boissons gazeuses en boîte à de très bas prix. Cela a entraîné une concurrence entre les grossistes et les détaillants vendant la même marque.

Si l'exemption actuellement en vigueur était élargie, la loi permettrait de conclure des contrats d'exclusivité territoriale pour les boissons gazeuses en boîte que les embouteilleurs se contentent de distribuer. Ces ententes pourraient empêcher les grossistes de s'approvisionner en boissons gazeuses en boîte directement chez le fabricant et pourraient les obliger à payer la marchandise plus cher. Cela réduirait la concurrence sur le marché des boissons gazeuses et obligerait les consommateurs à payer plus.

*Tribunal de la concurrence—Loi*

• (1620)

Cela nuirait aux intérêts des autres distributeurs de boissons gazeuses ainsi qu'à ceux des consommateurs. Le gouvernement ne croit donc pas souhaitable d'élargir l'exemption actuellement en vigueur dans une loi visant à promouvoir la concurrence.

**M. le Président:** La Chambre est-elle prête à se prononcer?

**Des voix:** Le vote.

**M. le Président:** Le vote porte sur la motion n° 6, inscrite au nom de M. Ouellet. Plaît-il à la Chambre d'adopter la motion?

**Des voix:** D'accord.

**Des voix:** Non.

**M. le Président:** Que tous ceux qui sont pour veuillent bien dire oui.

**Des voix:** Oui.

**M. le Président:** Que tous ceux qui sont contre veuillent bien dire non.

**Des voix:** Non.

**M. le Président:** À mon avis, les non l'emportent.

(*Et plus de cinq députés s'étant levés:*)

**M. le Président:** Conformément à l'article 114(11) du Règlement, le vote inscrit sur la motion est différé.

[Français]

Le débat porte maintenant sur la motion n° 7.

**L'hon. André Ouellet (Papineau) propose:**

Qu'on modifie le projet de loi C-91, à l'article 47, en ajoutant à la suite de la ligne 22, page 42, ce qui suit:

«(i) La restriction par un fournisseur, de la marge disponible à ses clients («client intermédiaire»), en encourageant, exigeant ou obligeant tel client intermédiaire à revendre les produits achetés par tel client intermédiaire à un certain tiers parti («client favorisé ultimement»), en vertu de tels arrangements ou conditions qui causent des escomptes, rabais, allocations, concessions de prix ou autres avantages («bienfaits») offerts directement ou indirectement à tel client ultime favorisé pour les achats de produits identiques qui doivent être revendus à d'autres tiers parties non favorisées.»

—Monsieur le Président, je voudrais brièvement expliquer pourquoi je crois que le projet de loi C-91 devrait être amendé. En réalité, par cette motion je voudrais ajouter une autre pratique commerciale sous les dispositions concernant l'abus de positions dominantes.

La raison pour laquelle je présente cet amendement qui deviendra, si accepté, une nouvelle pratique d'abus d'une firme qui exerce une position dominante, c'est que nous nous sommes rendu compte que dans le domaine des relations entre les grandes compagnies productrices d'automobiles et leurs concessionnaires il y avait une certaine injustice envers ces concessionnaires par rapport au traitement particulier que recevaient les locataires de véhicules.

Le bas coût d'acquisition des véhicules pour ce que l'on appelle communément des flottes, c'est-à-dire, pour les compagnies de location d'automobiles, encouragent en fait les locataires de flottes à acheter des véhicules au-delà de leurs propres besoins et à vendre ces véhicules au détail à ce moment-là en concurrence directe avec le concessionnaire.