

[Text]

Mr. Younger: Mr. Chairman, let me take you through a couple of these things just to illustrate how they might happen. Take the first one, "restricting entry into a market". Let us take the case of consumer products like dry cereals or soap, or something of that nature, where there is a great deal of advertising competition. It has been argued in the United States by the Federal Trade Commission that the mere fact of heavy advertising expenditures by certain cereal manufacturers restricts entry into the market by potential entrants so that if, for example, every cereal manufacturer in Canada were spending a lot of money on advertising their cereal or their soap, that in itself would constitute parallel conduct restricting entry into a market, which would be "of an exclusionary character" in the eyes of some of the enforcers of this legislation. So the mere fact of heavy advertising expenditures engaged in by all producers would in itself, without collusion or anything else, bring them within this section.

Then let us take "foreclosing to a competitor sources from which he might obtain a product". In Canada there are nine steel companies, of which only five are integrated. Most steel companies have integrated backwards to assure themselves of supplies of coal and iron ore, and this happens to a greater or lesser extent. Most iron mines in North America are captive mines; they were developed by steel companies to supply their own furnaces. The fact of the matter is that most large steel companies are integrated backwards to the mines, and there is no doubt that when, say, three steel companies form a joint venture to develop an iron ore mine, access to that deposit has been denied to their competitors. And most steel companies are engaging in this practice. I am told, although I did not get this personally from the Director, that when this proposition was put to the Director by a lawyer from Toronto, the Director said, "Of course, that is the sort of activity that should be dealt with. We should have the right to force companies that develop those mines to sell to their competitors." Obviously, it is unreasonable that the people who took the risk and invested the money for their own purposes should be forced to sell to the people who did not choose to take that risk. But that would come within that section.

Take the third one, "Eliminating a competitor by predatory pricing". I am familiar with a number of situations in Canada where you have producers who are integrated forward into the finished product—who produce the raw material for the non-integrated producer, but who also produce the finished product. There are different markets for the finished product and the partly finished product, and therefore the prices do not move in tandem. You can have the situation where as a result of competition, sometimes import and sometimes domestic competition, the price of the finished product is forced down but because of different forces in the market the price of the semi-finished product stays where it was. The effect of this is to squeeze the non-integrated producers. That is a normal result of competition. It is not attributable to any collusion on the part of the integrated producers. As I say, it may be

[Traduction]

M. Younger: Monsieur le président, permettez-moi d'illustrer deux des effets en cause. Tout d'abord, comment une orientation peut avoir pour effet de «restreindre l'accès à un marché». Dans le cas, par exemple, de produits de consommation comme les céréales sèches, le savon ou des produits de ce genre, la concurrence par l'intermédiaire de la publicité est très forte. La Federal Trade Commission américaine a allégué que le simple fait que des producteurs de céréales affectent de grosses sommes à la publicité restreint l'accès au marché. Donc, si tous les producteurs de céréales du Canada, par exemple, affectent beaucoup d'argent à la promotion de leurs produits, ils adoptent ainsi un comportement parallèle qui limite l'accès au marché, ce qui pourrait avoir un caractère «exclusif» aux yeux de certaines des autorités chargées d'appliquer la mesure législative que nous étudions. Le simple fait que tous les producteurs, sans être de connivence ou quoi que ce soit, consacrent de fortes sommes à la publicité de leurs produits les ferait tomber sous le coup de cet article.

Prenons maintenant le cas des orientations qui ont pour effet «d'interdire à un concurrent l'accès aux sources d'approvisionnement d'un produit ou aux débouchés d'un produit». Au Canada, il y a neuf sociétés sidérurgiques, dont cinq seulement sont intégrées. En général, les sociétés sidérurgiques s'intègrent pour s'assurer des approvisionnements en charbon et en minerai de fer. Le degré d'intégration varie. La plupart des mines de fer de l'Amérique du Nord sont en propriété exclusive et ont été exploitées par des sociétés sidérurgiques pour alimenter leurs propres fourneaux. Le fait est que la plupart des grandes sociétés sidérurgiques procèdent à une intégration à contre-courant, c'est-à-dire vers la source d'approvisionnement, les mines. Il ne fait aucun doute que, lorsque trois sociétés sidérurgiques fondent une entreprise en co-participation pour exploiter une mine de fer, l'accès à ce gisement est interdit à leurs concurrents. Cette pratique est le fait de la plupart des sociétés sidérurgiques. Je ne le tiens pas directement du directeur, mais lorsque cette proposition avait été présentée à ce dernier par un avocat de Toronto, il lui a répondu: «Evidemment, c'est le genre d'activité dont on devrait s'occuper. Nous devrions avoir le droit d'obliger les sociétés qui exploitent ces mines à vendre à leurs concurrents». Évidemment, il n'est pas raisonnable d'obliger ceux qui ont investi de l'argent à vendre à d'autres qui n'ont couru aucun risque, mais cela entrerait dans le cadre de cet article.

Passons maintenant aux orientations qui ont pour effet «d'éliminer un concurrent en fixant des prix abusifs». Je connais bien le cas d'un certain nombre de producteurs intégrés, selon le schème normal, c'est-à-dire vers le marché, qui produisent non seulement la matière première pour les producteurs non intégrés, mais également le produit fini. Il y a différents marchés pour le produit fini et le produit partiellement fini. Les prix n'évoluent donc pas de concert. Il se peut qu'en raison de la concurrence exercée par les importations ou de la concurrence intérieure, le prix du produit fini doive être abaissé, alors que d'autres forces du marché permettent de conserver au même niveau le prix du produit semi-fini. Cela a pour effet d'exercer une très grande pression sur les producteurs non intégrés. Mais c'est un résultat normal de la concurrence. Ce n'est pas attribuable à une conspiration de la part des produc-