

Je veux également signaler le magnifique travail accompli par la Commission Batten qui a transmis son rapport aux premiers ministres de l'Alberta, de la Saskatchewan et du Manitoba, il y a juste quelques années sur l'industrie alimentaire dans ces provinces.

• (1650)

La loi stipule que le chef de la Direction des coalitions doit instituer une enquête chaque fois qu'il a des raisons de croire que la loi relative aux enquêtes sur les coalitions a été ou est sur le point d'être transgressée. Deux types d'infractions sont à surveiller d'une façon particulière pour une industrie de ce genre: les compagnies peuvent s'entendre entre elles pour établir les prix ou pour présenter ou diminuer la concurrence indûment, ou une ou plusieurs d'entre elles peuvent, par l'acquisition d'entreprises rivales, atteindre une position dominante dans l'industrie de façon à diminuer la concurrence au détriment du public. Le directeur des enquêtes et de la recherche connaît ces possibilités et s'il a des raisons de croire qu'une telle infraction a eu lieu, il est tenu par la loi d'instituer une enquête.

La politique canadienne envers les prix d'une façon générale, sauf au cours de la Deuxième grande guerre, a été jusqu'ici d'éviter tout système de contrôle gouvernemental dans le secteur privé laissant à la concurrence elle-même le soin de garantir les intérêts du public. Deux commissions royales sur les prix et les écarts de prix—la Commission Curtis en 1949 et la Commission Stewart en 1959—n'ont pas justifié la déviation de cette politique. La loi relative aux enquêtes sur les coalitions existe depuis longtemps pour assurer que toute manœuvre contraire à l'intérêt public en matière de libre concurrence soit soumise aux tribunaux à la suite d'une enquête de l'administration menée grâce aux vastes pouvoirs que le Parlement a accordés au directeur des enquêtes sur les coalitions.

Dans son dernier rapport annuel, celui de l'année terminée le 31 mars 1971, le directeur a exposé longuement les conclusions d'une étude de son service de recherches sur la concentration dans l'industrie canadienne de l'alimentation au détail, et des changements survenus au cours de la décennie de 1958 à 1968, étudiée par la Commission Stewart. Les députés feraient bien de consulter cette analyse exhaustive, qui figure aux pages 16, 17, 18, 19 et 20 du rapport, et qui comprend un certain nombre de tables statistiques générales publiées pour la première fois. D'après cette étude, la structure du commerce de l'alimentation au détail en 1968, dernière année où des statistiques complètes sont disponibles, était plus favorable à la concurrence que dix ans auparavant. Dans l'ensemble, les chaînes de magasins constituées en sociétés avaient légèrement agrandi leur secteur du marché, quoique les plus importantes en aient eu une moins large part qu'en 1958. Même si les magasins indépendants non affiliés avaient perdu beaucoup de terrain, les indépendants syndiqués ainsi que les petites chaînes constituées en sociétés avaient sensiblement amélioré leur situation au cours de cette décennie.

Les structures décrites dans l'étude furent jugées compatibles avec la «guerre des prix» qui sévissait entre les chaînes vers la fin de 1970 et dans les cinq premiers mois de 1971. L'étude concluait néanmoins que le directeur devrait continuer à être vigilant car, dans certaines villes, quelques chaînes avaient une large part du marché. Ainsi, à titre d'exemple, on a constaté que les trois grandes chaînes de magasins représentaient 60 p. 100 du commerce de détail des denrées alimentaires à Edmonton, 40

p. 100 à Halifax, 37 p. 100 à Montréal, 26 p. 100 à Ottawa, 64 p. 100 à Saskatoon, 41 p. 100 à Toronto, 47 p. 100 à Vancouver et 44 p. 100 à Winnipeg. L'ensemble des chaînes de magasins monopolisaient 63 p. 100 du commerce de denrées alimentaires à Edmonton, 57 p. 100 à Halifax, 42 p. 100 à Montréal, 35 p. 100 à Ottawa, 59 p. 100 à Saskatoon, 59 p. 100 à Toronto et 55 p. 100 à Vancouver et à Winnipeg. Pour l'ensemble du marché canadien de l'alimentation au détail, les trois plus grands magasins à succursales ne canalisait que 21 p. 100 du total des affaires en 1968 et tous les magasins à succursales, moins de 43 p. 100. Les ventes des 15 plus grands magasins à succursales s'élevaient à 37½ p. 100 des ventes au détail de produits alimentaires au Canada. Je suis persuadé que ces chiffres sont beaucoup plus bas qu'on ne serait porté à le croire et qu'une foule de gens seront étonnés de constater l'ampleur de la concurrence dans ce commerce en dehors des sociétés à succursales.

Avec une telle organisation, il n'est pas étonnant qu'il y ait une vive concurrence parmi les épiceries à succursales. A plusieurs reprises, la concurrence des prix a été si forte que les Canadiens et les journalistes l'ont appelée la guerre des prix. Je le répète, à l'automne de 1970 et durant les 5 premiers mois en 1971, une guerre des prix était en cours. Elle a été fort prolongée et a fait couler beaucoup d'encre tant dans les quotidiens que dans les revues commerciales. Les prix ont tellement baissé que de nombreux épiciers indépendants ont écrit au ministre de la Consommation et des Corporations pour se plaindre qu'ils étaient sur le point de faire faillite.

Nombre de députés, dont d'éminents représentants du NPd, ont fait parvenir ces plaintes au ministre de la Consommation et des Corporations en faisant valoir dans les termes les plus énergiques que les chaînes de magasins d'alimentation avaient mis en œuvre une politique de vente d'aliments à des prix dérisoires. Ils dénonçaient cette pratique comme une conspiration visant à ruiner les épiciers indépendants. Ce fut une période très difficile pour le ministre et pour le directeur des enquêtes sur les coalitions, car tous deux étaient submergés de plaintes qu'ils ont pourtant dû rejeter car il ne s'agissait de rien d'autre que d'une vive concurrence entre les diverses chaînes qui essayaient d'accroître leur part du marché en offrant au consommateur des marchandises à des prix alléchants. Le ministre s'est montré très sympathique au sort du petit détaillant, mais il a dû reconnaître que l'efficacité supérieure des chaînes leur permettait d'acheter des produits à meilleur compte, de réduire les frais au minimum et d'offrir ainsi au consommateur les aliments voulus à des prix plus concurrentiels.

Je répète, toutefois, que le prolongement de cette guerre des prix a sérieusement entamé la marge de profit des chaînes de magasins. On a noté une baisse sensible du rapport entre les bénéfices nets et les ventes pour 1970-1971, et, même si les chiffres de 1971-1972 annoncés récemment enregistrent une grande amélioration, ce rapport demeure inférieur à la moyenne de ces dernières années.

En outre, des indications plus récentes donnent à penser qu'il y a eu reprise de la guerre des prix. Plus tôt cette année la société A & P a fait l'essai d'un programme de rabais dans le Sud-Est de l'Ontario et, en mai cette année, elle l'a mis en application dans tous les principaux centres de l'Ontario et à Montréal. Depuis, les sociétés Dominion Stores, Steinberg et Loblaw ont laissé entendre que nous pourrions connaître une autre guerre des prix entre les supermarchés comme celle de la fin de 1970 et du début