

«souple» dans l'application de la législation antitrust.⁷⁵ D'autres ont soutenu que cette politique réduisait considérablement les risques liés aux investissements dans l'industrie sidérurgique et améliorerait la performance internationale des sidérurgistes canadiens.⁷⁶

En 1988, le Bureau canadien de la politique de concurrence a analysé la prise de contrôle d'Algoma par Dofasco et a conclu que, même si Dofasco et Algoma constituaient respectivement le deuxième et le troisième producteurs d'acier en importance au Canada, «les deux entreprises [avaient] concentré une grande partie de leur production dans des marchés de produits distincts». L'ampleur de la concurrence étrangère réelle et potentielle sur le marché canadien de l'acier laminé à chaud et de l'acier en bandes ainsi que les avantages du point de vue de l'efficacité (expansion du capital et économies d'exploitation) ont joué un rôle majeur dans la décision du BPC, qui a été vue comme un autre exemple de la «souplesse» de la politique canadienne de la concurrence.⁷⁷

Khemani écrivait en 1990 que «l'on ne peut pas ne pas tenir compte, dans l'application de la politique de la concurrence, de la possibilité que l'inefficacité de la taille des entreprises ou l'insuffisance des séries de fabrication soient des maladies endémiques de l'industrie canadienne».⁷⁸ On estime que cette caractéristique justifie une sensibilité particulière aux gains d'efficacité dans la loi canadienne sur la concurrence, par opposition aux préoccupations traditionnelles touchant la taille relative des entreprises ou leur nombre dans un secteur d'activité donné.⁷⁹ En fait, les décideurs canadiens chargés de l'élaboration de la politique industrielle, de même que leurs homologues d'autres pays, ont parfois été attirés par la théorie du «champion national», selon laquelle une entreprise nationale dominante, ou quelques-unes, créent un avantage concurrentiel en permettant des économies d'échelle ou de gamme ou en récoltant des bénéfices supraconcurrentiels sur le marché international.

⁷⁵ Anthony C. Masi, «Structural Adjustment and Technological Change in the Canadian Steel Industry, 1970-1986», in Daniel Drache et Meric Gertler, dir. de la publ., The New Era of Global Competition: State Policy and Market Power, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 1991, p. 196.

⁷⁶ T.R. Howell et coll., Steel and the State, Boulder, Westview Press, 1988, p. 455.

⁷⁷ Anthony C. Masi, op. cit., p. 205.

⁷⁸ R.S. Khemani, «Merger Policies in Small vs. Large Economies», in Khemani et Stanbury, supra, note 4, p. 208.

⁷⁹ D'autres auteurs ont fait remarquer qu'une approche de cette nature pourrait ne pas convenir à une grande économie, comme celles des É.-U., «où les gains d'efficacité techniques pertinents peuvent être réalisés à des niveaux de concentration inférieurs». Voir Robert D. Anderson et S. Dev Khosla, Competition Policy as a Dimension of Industrial Policy: a Comparative Perspective, Direction générale de la politique, Bureau de la politique de concurrence, Consommation et Affaires commerciales Canada, juin 1993, p. 18.