

La notification préalable est exigée à l'égard des entreprises et des transactions dépassant une taille ou une valeur données,⁴¹ et la Loi prévoit la possibilité pour le Directeur de délivrer des certificats de décision préalable.

Si le Directeur et les parties n'arrivent pas à s'entendre sur une solution à l'égard d'un problème de fusionnement, le Directeur peut à son gré demander diverses ordonnances au Tribunal de la concurrence, qui est une instance quasi judiciaire.⁴² Le Tribunal dispose de toutes sortes de correctifs (il peut par exemple rendre des ordonnances provisoires ou conditionnelles). Dans le cas d'un fusionnement déjà accompli, les ordonnances peuvent prescrire la dissolution, l'aliénation d'actifs ou d'actions ou toute autre mesure souhaitable. Dans le cas d'un fusionnement projeté, le Tribunal peut interdire la transaction, l'autoriser à certaines conditions ou ordonner toute autre mesure souhaitable. Le Directeur est le seul à pouvoir demander l'interdiction, la restructuration ou l'approbation d'un fusionnement au Tribunal de la concurrence. Le Directeur ne peut présenter aucune requête à l'égard d'un fusionnement plus de trois ans après que celui-ci a été achevé en substance.

Comme certains observateurs l'ont fait remarquer, l'élément moteur de la procédure d'examen des fusionnements est le bureau du Directeur plutôt que le Tribunal de la concurrence. Il en est ainsi en partie à cause de l'approche «précorrective» ou «axée sur l'observation» du Bureau, mais aussi parce qu'il est vite devenu évident pour les fonctionnaires du Bureau que les cadres (et leurs conseillers) voulaient une procédure d'examen des fusionnements rapide, confidentielle et où l'incertitude serait réduite au minimum.⁴³ Les cadres, afin d'éviter d'avoir à comparaître devant le Tribunal de la concurrence, demandent au Directeur quels éléments du fusionnement en cause soulèvent des inquiétudes de sorte que, dans la mesure du possible, ils puissent restructurer la transaction de manière à éviter une contestation.

^{41.} Les parties, avec leurs affiliées, doivent avoir au Canada des éléments d'actif dont la valeur totale dépasse 400 millions de dollars ou avoir réalisé des ventes au Canada, en direction du Canada ou en provenance du Canada dont la valeur totale dépasse cette même somme. Deuxièmement, la valeur des éléments d'actif de l'entreprise visée ou les revenus bruts des ventes, au Canada ou en provenance du Canada, doivent être de 35 millions de dollars. On trouvera à l'annexe 1 un examen détaillé des exigences de notification, des délais d'attente et des calendriers d'application que prévoient les dispositions canadiennes, américaines et de la Communauté européenne. Nous examinons aussi à l'annexe 1 la nature de l'information demandée dans les trois systèmes de notification.

^{42.} Le Tribunal est composé de juges et de non-juristes.

^{43.} W.T. Stanbury, «An Assessment of the Merger Review Process Under the Competition Act», Revue canadienne du droit de commerce, vol. 20, n° 1, mars 1992, p. 441.