

# Le droit de concurrence «made in Canada»

par Larry Markowitz et Éric Vallières

**P**endant que la demande mondiale pour les ressources naturelles et les matières premières propulse chaque jour l'économie canadienne vers de nouveaux sommets, une récente vague d'acquisitions visant les fleurons de l'économie canadienne interpelle la population et les milieux d'affaires, et teste la résistance des élites politiques.

L'annonce du rachat récent de sociétés phares, tel celui de la société d'aluminium d'Alcan par le géant australien Rio Tinto et celui de la plus grande société canadienne de télécommunications Bell Canada par un groupe de fonds privés comprenant des intérêts américains, pour ne nommer que ceux-là, auront en effet mis en lumière en 2007 l'étroitesse (d'aucuns diront la vulnérabilité) du marché domestique canadien face à la globalisation des marchés.

Dans un tel contexte, les entreprises étrangères que pourrait attirer le nouveau klondike auront avantage à bien étudier le terrain avant de s'y lancer. Les lois canadiennes en matière de concurrence et de droit antitrust offrent à cet égard une mine d'outils commerciaux stratégiques ... et autant de chasses trappes !

L'approbation d'une fusion ou d'une acquisition par le Bureau constitue un moment charnière, qui est susceptible de définir les paramètres du marché et de la compétition pour les années à venir. En conséquence, pour toutes les parties impliquées dans une fusion ou une acquisition, de même que pour leurs clients, leurs fournisseurs, et les sociétés qui leur font concurrence, il s'agit là d'un moment clef.

Le Bureau de la concurrence est l'organisme qui est chargé de la mise en application de la Loi sur la concurrence au Canada. Lors de son examen d'une fusion, le Bureau prend en considération les parts de

marché relatives des parties, le degré de concentration économique dans l'industrie concernée, les effets anticipés de la transaction sur les prix, la production, la variété et la qualité des produits ainsi que les effets sur le service, l'innovation et la publicité. Les gains en efficacité surpassant et neutralisant les effets anticoncurrentiels anticipés entrent aussi en ligne de compte, à certaines conditions.

Le Bureau prend également en compte la déconfiture (ou la déconfiture vraisemblable) d'une partie. De façon générale, le simple état de santé précaire d'une industrie pourra aussi être un élément d'analyse pertinent pour le Bureau. Ainsi on peut penser que les conditions difficiles du marché des pâtes et papiers en Amérique du Nord aient pu être un facteur pertinent dans la décision récente du Bureau de ne pas s'opposer à la fusion de la papetière Abitibi Consolidated avec sa rivale et concurrente américaine Bowater.

Comme en Europe, l'approbation par le Bureau offre donc une fenêtre d'opportunité pour les opposants potentiels à une transaction de la voir assujettir à des conditions sévères, voire de la faire interdire purement et simplement. Notons que le processus est généralement moins «interactif» que celui qui a cours en Europe, et ce en raison notamment des règles et des politiques strictes en matière de confidentialité applicables au Canada, qui réduisent au minimum la communication par le Bureau des renseignements reçus des parties et des plaignants. À la lumière du volume de travail que génère la présente vague d'acquisitions d'entreprises canadiennes par des sociétés étrangères, et du contexte «sensible» décrit ci-dessus, parions que ce n'est pas le Bureau de la concurrence qui s'en plaindra ! ■

